

GIZELLE MACÍAS GONZÁLEZ | LETICIA PARADA RUIZ | (coords.)

Mujeres, su participación económica en la sociedad



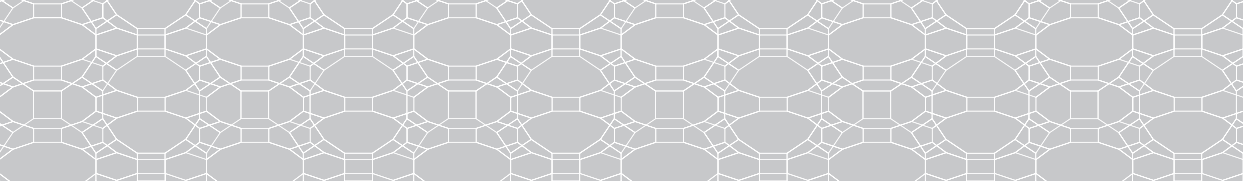
EDITORIAL
UNIVERSITARIA

Libros que transforman

Centro
Universitario
de los Altos

Universidad
de Guadalajara

UM INSTITUTO
JALISCOENSE DE LAS
mujeres

A decorative header featuring a repeating geometric pattern of interlocking circles and squares in a light gray color.

Mujeres, su participación económica en la sociedad



Este trabajo está autorizado bajo la licencia Creative Commons Atribución-NoComercialSinDerivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND) lo que significa que el texto puede ser compartido y redistribuido, siempre que el crédito sea otorgado al autor, pero no puede ser mezclado, transformado, construir sobre él ni utilizado con propósitos comerciales. Para más detalles consúltese <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>

GIZELLE MACÍAS GONZÁLEZ | LETICIA PARADA RUIZ | (coords.)

Mujeres, su participación económica en la sociedad



Libros que transforman

Centro
Universitario
de los Altos

Universidad
de Guadalajara





Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rectoría General

Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrectoría Ejecutiva

José Alfredo Peña Ramos
Secretaría General

Irma Leticia Leal Moya
**Rectoría del Centro Universitario
de los Altos**

José Antonio Ibarra Cervantes
Corporativo de Empresas Universitarias

Edgardo Flavio López Martínez
**Encargado del despacho de la Editorial
Universitaria**

Primera edición, 2013

Coordinadoras
Gizelle Guadalupe Macías González
Elva Leticia Parada Ruiz

Textos

© Norma Aguilar Morales, Bruna Angela Branchi, Martha Estela Castrejón Vacío, Patricia Janette Góngora Soberanes, Emperatriz Londoño Aldana, Gizelle Guadalupe Macías González, María Eugenia Navas Ríos, Lya Margarita Niño Contreras, Elva Leticia Parada Ruiz, Nelly Maria Sansigolo de Figueiredo, Luis Marcelo Silva Burgos, Edith Georgina Surdez Pérez, María de Lourdes Treviño Villarreal, María Áurea Valerdi González, María Magdalena Villarreal Martínez

Coordinación editorial
Sayri Karp Mitastein

Diseño de interiores y portada
Edgardo Flavio López Martínez
Virginia Ramírez Moreno

Imagen de portada

© Vincent van Gogh, *Auvers-sur-Oise*, tiza negra y azul, 1890. Museo Van Gogh, Amsterdam.

Diagramación e ilustraciones
Virginia Ramírez Moreno
Gustavo Alonso Ortega López

Corrección
David Rodríguez Álvarez

Mujeres, su participación económica en la sociedad / Gizelle Macías González, Leticia Parada Ruiz, coord. ; Norma Aguilar Morales... [et al] . -- 1a ed. -- Guadalajara, Jalisco : Editorial Universitaria, Libros que transforman : Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de los Altos, 2013. 214 p. ; 23 cm. -- (Colección Monografías de la Academia).

Incluye referencias bibliográficas

ISBN 978 607 450 837 6

1. Mujeres-Condiciones económicas 2. Mujeres-Empleo 3. Economía feminista I. Macías González, Gizelle, coord. II. Parada Ruiz, Leticia, coord. III. Aguilar Morales, Norma IV. Serie

331.409 .M95 CDD
HQ1381 .M95 LC

Los autores agradecen la valiosa colaboración del Instituto Jalisciense de las Mujeres (IJM) para la realización de esta publicación.

D.R. © 2013, Universidad de Guadalajara



Editorial Universitaria
José Bonifacio Andrada 2679
Colonia Lomas de Guevara
44657 Guadalajara, Jalisco

01 800 834 54276
www.editorial.udg.mx

ISBN 978 607 450 837 6

Septiembre de 2013

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Todos los derechos de autor y conexos de este libro, así como de cualquiera de sus contenidos, se encuentran reservados y pertenecen a la Universidad de Guadalajara. Por lo que se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, existente o por existir, sin el permiso por escrito del titular de los derechos correspondientes.

Queda prohibido cualquier uso, reproducción, extracción, recopilación, procesamiento, transformación y/o explotación, sea total o parcial, sea en el pasado, en el presente o en el futuro, con fines de entrenamiento de cualquier clase de inteligencia artificial, minería de datos y texto y, en general, cualquier fin de desarrollo o comercialización de sistemas, herramientas o tecnologías de inteligencia artificial, incluyendo pero no limitando a la generación de obras derivadas o contenidos basados total o parcialmente en este libro y/o en alguna de sus partes. Cualquier acto de los aquí descritos o cualquier otro similar, está sujeto a la celebración de una licencia. Realizar alguna de esas conductas sin autorización puede resultar en el ejercicio de acciones jurídicas.

Este libro fue sometido a un proceso de dictaminación a doble ciego de acuerdo con las normas establecidas por el Comité Editorial del Centro Universitario de los Altos de la Universidad de Guadalajara.

Índice

7 Prefacio

GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ
ELVA LETICIA PARADA RUIZ

10 Introducción

La situación de las mujeres frente
al trabajo y su participación social
GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ

Primera parte

Las mujeres, sus prácticas de emprendimiento y de dirección de
empresas

27 La dinámica emprendedora de las mujeres profesionales en Colombia

MARÍA EUGENIA NAVAS RÍOS
EMPERATRIZ LONDOÑO ALDANA

45 La actividad empresarial y el perfil femenino

EDITH GEORGINA SURDEZ PÉREZ
NORMA AGUILAR MORALES

58 Dirección familiar, género y rentabilidad empresarial en la Bolsa Mexicana de Valores

MARÍA DE LOURDES TREVIÑO VILLARREAL

Segunda parte

Las mujeres y las características de sus empleos

79 Tiempo de trabajo y familia, las trampas de cronos

MARÍA ÁUREA VALERDI GONZÁLEZ

97 Trayectorias ocupacionales: mujeres en busca de nuevas oportunidades

BRUNA ANGELA BRANCHI

NELLY MARIA SANSIGOLO FIGUEIREDO

Tercera parte

Las prácticas financieras de mujeres y algunas características de sus hogares

129 Género, finanzas y desarrollo. Prácticas financieras de mujeres en hogares

GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ

149 Flujos transfronterizos: intercambios y transacciones

El caso de las mujeres mexicanas que se trasladan cotidianamente en la frontera entre Mexicali y Caléxico

LYA MARGARITA NIÑO CONTRERAS

MARÍA MAGDALENA VILLARREAL MARTÍNEZ

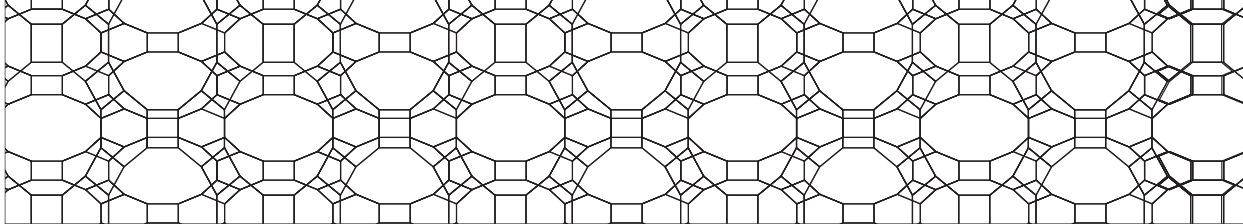
167 Evaluación del proceso de implementación de los presupuestos públicos con enfoque de género en el estado de Guerrero

JANETTE GÓNGORA SOBERANES

MARTHA CASTREJÓN VACIO

177 Cambios observados en la jefatura de hogar en Chile entre los años 1990 y 2009

LUIS MARCELO SILVA BURGOS



Prefacio

GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ
ELVA LETICIA PARADA RUIZ

La participación de las mujeres como miembros económicamente activos de la sociedad es cada vez más determinante en el mundo. En algunas dimensiones se han experimentado avances significativos que inciden de manera preponderante en el desarrollo de regiones y países. Entre ellos se encuentran el nivel educativo, la participación económica en diferentes contextos sociales y la dirección en órganos de toma de decisiones. Sin embargo, aunque se registran progresos en el tema de la equidad de género, la participación de las mujeres en la economía y sus implicaciones en la sociedad representan el gran reto de esta década, como un área de oportunidad inmensa para el desarrollo de los países.

En el tema de la participación de las mujeres en la economía existen muchas variables que analizar pues el impacto concatenado de aquellas que desempeñan actividades económicas alcanza diversos niveles. Varios estudios han encontrado en las mujeres diferencias importantes con respecto a los varones, por ejemplo mayores habilidades directivas y una mayor capacidad para conciliar el trabajo con la familia. Las características demográficas de las mujeres económicamente activas son otro tema interesante porque presentan frecuencias muy concentradas en aspectos como edad, educación y participación diferenciada en el mercado laboral. Estudios acerca de las empresarias han arrojado información valiosa que demuestra que las mujeres pueden ser creadoras de fuentes de empleo, que modifican la economía de sus comunidades. Otras áreas de interés para la investigación que inciden fundamentalmente en la participación social de la mujer se enfocan en el uso del tiempo, las finanzas, la pobreza, la salud, la violencia y su intervención en política.

Los análisis comparativos entre sectores económicos, áreas geográficas, temporalidades y culturas, entre otros temas, representan una valiosa fuente de información que propicia el aprendizaje y el avance de la comunidad científica en el tema.

Los estudios en que se desagrega la información sobre comportamientos adoptados por cada género proporciona mejores elementos de juicio a quienes

planean y ejecutan políticas públicas para el desarrollo de una óptima participación de las mujeres en la economía, así como para una colaboración más equilibrada en la familia.

Esta fue la temática que motivó la participación de las autoras y el autor¹ en el presente libro. Con la información mencionada anteriormente, nosotras, como coordinadoras, preparábamos a finales del año 2010 la invitación a participar en el simposio denominado Participación Económica de la Mujer en la Sociedad, dirigido a los investigadores y académicos que visitaban la página *web* y estuvieran interesados en presentar trabajos y ensayos de investigación en el marco del 54 Congreso Internacional de Americanistas (54 ICA), que se efectuaría en julio de 2012 en la Universidad de Viena. Desde el inicio, la encomienda de llevar a cabo primeramente un simposio sobre la participación económica de la mujer en la sociedad aseguraba la discusión y el conocimiento de estudios realizados en otros países, con distintos puntos de vista y diversas experiencias de investigación sobre el tema. Uno de los fines era dejar registro de los aportes que se obtuvieran, y con el presente libro se perservan las valiosas aportaciones y discusiones de sus autores en torno a dicha temática en estos tiempos.

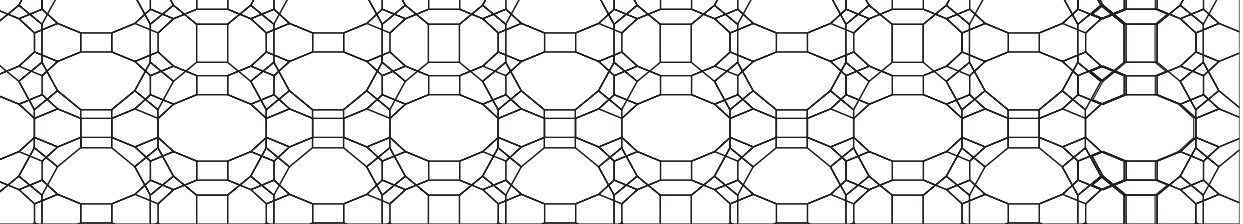
Vale la pena mencionar que esta obra surge a la par de la discusión sobre la reforma laboral en México, que hace cambios sustanciales en materia de participación laboral de hombres y mujeres. Se abordan temas sobre la perspectiva de género, la precariedad, la vulnerabilidad de ellas, el pago de contraprestaciones, las formas de contratación, las facultades y obligaciones de los patrones o empresarios y de los trabajadores, en un panorama de globalización, desilusión o esperanza. En este sentido, de manera general, la discusión de esta propuesta y su eventual aprobación reúne a jóvenes, académicos, estudiantes, empresarios, trabajadores y sindicatos que alzan sus voces y vigilan sus intereses, su economía y sus derechos humanos. En este contexto, los trabajos compilados perciben grandes cambios y se presenta una redefinición que, evidentemente, generará un profundo análisis acerca de la trayectoria de las mujeres, sus condiciones laborales y las estrategias que se implementarán para sumar en mejores condiciones su participación económica en la sociedad.

Sin duda, esta obra es trascendental porque da a conocer trabajos de autores de distintos países, pues reúne múltiples miradas de especialistas sobre diversas formas de participación económica de las mujeres. Con estudios de la vida cotidiana de las mujeres, características, arreglos, cálculos, prácticas, organización, conciliación y administración, al desempeñar roles activos en sus comunidades como empleadas, administradoras y jefas de hogar, directivas y empresarias.

¹ Para otorgar un significado real a la representación de las personas y recuperar la visibilidad de las mujeres en la sociedad, lo más adecuado es utilizar el femenino y el masculino. Pero ante las resistencias y los argumentos de que es pesado y engorroso mencionar masculino y femenino, tratamos de utilizar lo más posible otras alternativas, el uso del neutro o genérico.

Por supuesto, agradecemos profundamente a todas las investigadoras y al investigador su disposición a publicar sus trabajos en este volumen, lo cual permite cumplir el cometido de hacer que el lector aproveche sus aportes y tenga una visión rica y variada de la situación actual de las mujeres en la sociedad y particularmente en el renglón económico.

Agradecemos también a las instituciones y personas que nos han permitido la elaboración de este libro. A la Universidad de Guadalajara y su Centro Universitario de los Altos, la Universidad de Sonora y el Gobierno de Jalisco, a través del Instituto Jalisciense de las Mujeres. A la doctora Irma Leticia Leal Moya, la maestra María Esther Avelar Álvarez, la licenciada Mariana Fernández Ramírez y la maestra Noemí Moreno Ramos, por su valioso apoyo e interés en la publicación de la obra. A las dictaminadoras, doctoras Cristina Palomar Vereá y María Teresa Fernández Aceves, por sus sugerencias pertinentes; a la doctora Flor Marina Bermúdez Urbina, por su orientación, así como a los primeros revisores, por su colaboración. Reconocemos también a nuestras queridas familias, personas dedicadas a la investigación, profesorado, alumnado y sociedad, que alientan y propician a diario nuestra labor, dándole sentido.



Introducción

La situación de las mujeres frente al trabajo y su participación social

GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ

Mujeres y trabajo en la ciencia de la economía

A finales de la década de los sesenta del siglo pasado, el concepto de trabajo dejó de considerarse exclusivo de la población asalariada y se hizo extensivo al trabajo reproductivo, relacionado fundamentalmente con las mujeres. El creciente acceso de estas al mercado laboral y los avances en el desarrollo del pensamiento feminista son el detonante que supone empezar a revisar, desde una perspectiva crítica, las corrientes dominantes en las ciencias sociales (Parella, 2003). Así, en los noventa, con el enfoque de la producción/reproducción se ofrece un marco conceptual que permite captar la diversidad y complejidad de las experiencias de trabajo femeninas y su articulación con el trabajo doméstico-familiar o reproductivo y el que se realiza para el mercado.

El enfoque de género en el mundo del trabajo es uno de los más evidentes en el ámbito social. Posiblemente por su trascendencia respecto al acceso a otros recursos sociales, el trabajo es uno de los espacios que más atención reciben en el esfuerzo colectivo por deconstruir la desigualdad de género. Hombres y mujeres tienen diferencias biológicas notorias, y en el proceso de socialización se les atribuyen papeles y valores distintos; las desigualdades no están determinadas, sino que son socialmente construidas.

En los últimos veinte años ha aumentado el interés por vincular el género con la economía, por estudiar desde distintos ángulos el rol que desempeña en ella la mujer y conocer en qué forma afectan las políticas macroeconómicas a hombres y a mujeres por separado.

Los estudios sobre la desigualdad de género en la economía mexicana han dado cuenta de la segregación ocupacional femenina, el pago de salarios distin-

tos a hombres y mujeres en condiciones de preparación y con destrezas equivalentes, cargas de trabajo diferenciadas y violencia. Los mercados no son una arena neutral en la que compradores y vendedores están diferenciados por sexo y tienen distintos recursos y preferencias, son instituciones que funcionan como agentes o portadores de género (*gender bearers*) (Brown y Domínguez, 2010). En la adaptación al proceso de globalización, la economía mexicana ha entendido las demandas de una nueva competitividad en el mercado internacional, que sin duda ha propiciado que se abran oportunidades para las mujeres y, a la vez, que exista mayor inequidad para ellas.

El trabajo que realizan las mujeres ha sido objeto de análisis a la luz de los paradigmas económicos. Las tres teorías más relevantes que explican la desigualdad salarial entre hombres y mujeres son la neoclásica, la institucionalista y la marxista. La primera se aplica sobre todo en el ámbito de la microeconomía; legitima los papeles tradicionales de género, no toma en cuenta que las mujeres tienen preferencias, percepciones, dotaciones y necesidades diferentes de los hombres y difícilmente se les consideraría agentes iguales. Esta teoría es circular pues considera que las mujeres ganan menos porque tienen menos capital humano, y tienen menos capital humano porque ganan menos. Ellas tienen un menor *stock* de capital humano (nivel de escolaridad, calificación, capacitación y experiencia) y su contratación implica un costo de producción (licencias por maternidad, ausentismo, rotación y menor disponibilidad para laborar tiempo extra) superior al de los hombres. Si los mercados no son de competencia perfecta es posible que ellas perciban retribuciones menores que los hombres por el mismo tipo de trabajo. Las causas que limitan la competencia perfecta en el mercado de trabajo son la existencia de costos de transacción que dificultan los cambios de puesto de trabajo, información nula o limitada de agentes económicos, presencia de externalidades y diferentes productividades del trabajo, todas ellas consideradas distorsiones del mercado. En este marco puede incluirse el estudio de género, si se considera que es posible tomar a la familia como unidad económica de acuerdo con el modelo de comportamiento de maximización de utilidades en la nueva economía doméstica.

La teoría institucionalista considera que los intereses de los hombres de la clase trabajadora son compartidos por los demás miembros de su familia. Se tiende a minimizar cualquier conflicto entre mujeres y hombres tanto en el hogar como en el trabajo asalariado. Utiliza la retórica de la solidaridad de clase para resaltar la explotación en la empresa capitalista, pero niega la posibilidad de que haya explotación en el hogar; los intereses de clase opacan la existencia de los intereses de género.

La teoría marxista niega la posibilidad de que existan intereses de género. Las decisiones individuales solo se pueden comprender en el entorno cultural en que se toman. Los procesos sociales no se rigen por leyes universales. Instituciones como el Estado (políticas de conciliación entre el trabajo doméstico y el

extradoméstico y promoción del empleo), la familia (promueve una educación y capacitación diferenciadas, asigna tiempos de ocio y de trabajo pagado y no pagado en la familia) y sindicatos (menores tasas de sindicalización entre mujeres) desempeñan un papel activo en el desarrollo de los procesos económicos. La desigualdad se origina dentro del sistema económico.

Con postulados distintos, las tres escuelas tratan la división del trabajo en la familia y el mercado como biológicamente determinada. Sitúan sus fronteras de análisis en el escenario mercantil y cuando estudian la economía del cuidado y el trabajo doméstico utilizan los mismos conceptos y métodos que aplican para el mercado, sin considerar que son de naturaleza distinta. La categoría de género no ha logrado incidir en la disciplina económica para que esta cambie algunos de sus supuestos fundamentales (Savage, 2010).

Las corrientes marginalista y neoclásica no se han ocupado de analizar las condiciones del trabajo remunerado de la mujer, pues la unidad de análisis es un individuo supuestamente “libre”, que maximiza su utilidad. De manera similar se analiza la participación laboral masculina y femenina —categorías ciegas al sexo—; no solo se reduce el concepto de trabajo al trabajo productivo, sino que se obvian completamente las relaciones de género en la delimitación de la oferta de trabajo. Se responsabiliza a las mujeres de su menor presencia en la esfera productiva y de que se les paguen salarios inferiores; ellas tienen expectativas distintas de las de los hombres, lo cual explica que acumulen menos capital humano y, por consiguiente, se maximiza su función de utilidad al quedarse en casa desde la lógica de la racionalidad del *homo economicus* (Parella, 2003).

Robbins (1932) define la economía como la ciencia que estudia la conducta humana en tanto relación entre fines y medios escasos susceptibles de usos alternativos. La microeconomía estudia las unidades económicas (personas, empresas, etc.) y analiza y explica cómo y por qué estas unidades toman sus decisiones (Rodríguez, 2009).

La disciplina económica ha sido de las últimas en ser transformadas por la incorporación de la perspectiva de género; sin embargo, es cada vez más frecuente que se reconozca que el género es un tema económico. Cooper (2010) considera que el género se constituye en los ámbitos cultural, social e ideológico; o “es reproducido y conformado en las prácticas materiales de ganarse la vida”. La categoría de género ha enriquecido el concepto económico tradicional de división del trabajo por sexo, pues “la atribución rutinaria de mujeres y hombres a tareas específicas acaba vinculándose estrechamente con lo que significa ser un ‘hombre’, o una ‘mujer’ en contextos específicos. Impugnar la división del trabajo de acuerdo con el género, dentro de un orden social es impugnar los cimientos de las principales identidades de géneros” (Kabeer, 1998, citado en Cooper, 2010).

La economía feminista, como corriente de pensamiento dentro de la disciplina, enfatiza la necesidad de incorporar las relaciones de género como variable

relevante para explicar el funcionamiento de la economía en general y la diferente posición de hombres y mujeres como agentes económicos sujetos a las políticas económicas. En la década de los treinta del siglo pasado surgieron los temas relacionados con las diferencias salariales, y en los setenta aumentó el acceso de las mujeres a los mercados laborales y a la academia, el pensamiento feminista incursionó en diversas disciplinas; apareció la economía feminista, desarrollada por investigadoras e investigadores egresados de escuelas de economía (dentro de las tres teorías: neoclásica, marxista, funcionalista) y de tradiciones del feminismo (liberal, radical, socialista). En 1990 la Asociación Estadounidense de Economía (American Economic Association) incluyó por primera vez en su conferencia anual un panel de análisis con perspectivas feministas en economía, donde se cuestionaron los supuestos de la teoría económica desde la perspectiva feminista. En Estados Unidos se creó la Asociación Internacional para la Economía Feminista (International Association for Feminist Economics, IAFEE), y desde 1995 se publicó la revista *Feminist Economics*. A la par, en 1993 se efectuó en Ámsterdam la conferencia anual Fuera del Margen. Perspectivas Feministas de Teoría Económica (Out of the Margin. Feminist Perspectives on Economy Theory), que posteriormente se realizó en forma consecutiva (Carrasco, 2003). Sus aportes han sido: el énfasis en señalar la construcción social de la economía como disciplina; ha ubicado temas como el del poder y la pobreza en el centro de la disciplina; resalta el papel de la economía del cuidado; considera la división sexual del trabajo como la raíz de muchas formas de discriminación, que limita la inserción de mujeres en el trabajo remunerado (incluye la existencia del techo de cristal, como barrera invisible en la carrera laboral de las mujeres); en política fiscal, su propuesta metodológica la lleva a considerar presupuestos sensibles al género. Los análisis de esta economía han sido prolíficos en el estudio de los procesos de liberalización comercial y financiera, integración regional, inversión extranjera directa y globalización. Asimismo, ha estado presente en las discusiones sobre los problemas suscitados por los modelos de desarrollo (Rodríguez, 2009).

Para Carrasco (2003), la economía feminista es una manera de estudiar la realidad económica, pues incorpora como elemento indispensable de su análisis las relaciones de género. Estas aproximaciones en ninguna circunstancia harían un todo homogéneo. Representa un conjunto de ideas, debates y propuestas con un trasfondo común, al poner en evidencia a la economía convencional, que se muestra ciega al sexo, y equipartar los supuestos y las teorías al considerar a estas como universales. Se ha cuestionado el sesgo androcéntrico de la economía, que omite y excluye a las mujeres en su actividad fundamental, sin analizar sus restricciones ni sus situaciones particulares, ya que la economía ha desarrollado una metodología que no puede ver gran parte del comportamiento económico de ellas. Las actividades de las mujeres son realizadas dentro y fuera del hogar, son invisibles a los ojos de la mayoría de los pensadores clásicos. No se les da valor

económico a actividades de las mujeres que cuidan a la familia, crían y educan a los hijos (crean así capital humano masculino con un presupuesto mínimo justificado por la eficiencia capitalista, lo cual requiere un ejercicio calificado de racionalidad económica), ya que es indispensable convertirlos en trabajadores productivos para que contribuyan a la riqueza de las naciones. Enfatizan la división sexual del trabajo, en que las madres y esposas, por el hecho de estar casadas, tienen ciertas obligaciones incompatibles o no recomendables para el empleo.

La economía convencional no toma en cuenta a la economía doméstica de la reproducción. El hallazgo más significativo de la economía feminista, para Cooper (2010), es el descubrimiento de “la otra economía”, la que considera las actividades y el trabajo no remunerado en la esfera de la reproducción, así como la interdependencia existente entre la economía de la reproducción y la economía del mercado; señala que existe un costo de oportunidad al realizar el trabajo del hogar, como forma de trabajo caracterizada por emplear tiempo y energía con un propósito extrínseco. Esta misma autora pone como ejemplo de este costo de oportunidad el caso de una reestructuración de servicios de salud (recortes de gasto público), que reduce los servicios auxiliares y transfiere los costos a la economía de la reproducción, pues las mujeres prestan servicios de lavandería, preparación de alimentos y cuidado a enfermos cuando son dados de alta prematuramente y aún requieren asistencia profesional. Actualmente existe la tendencia a considerar los nuevos cálculos del producto interno bruto (PIB), en que se integra el valor del trabajo no pagado, realizado por hombres y mujeres en la economía de la reproducción, para evitar sesgos de género e ineficiencias económicas en varias formas.

Las relaciones de género actuales determinan que las políticas económicas tengan un impacto diferenciado en hombres y mujeres. Hoy en día el supuesto de que ellas son amas de casa toda su vida y laboran de tiempo completo en el hogar, ya no se sostiene. Se percibe un desafío en la ocupación en trabajos remunerados y trabajos en el hogar, estos últimos considerados responsabilidad de la mujer. El monto de los salarios en el mercado laboral para hombres y mujeres es distinto, ellas perciben menos que ellos. La teoría económica constata que hombres y mujeres se integran al mercado laboral de maneras diferentes porque a ellas se les delega el cuidado de la familia; en América Latina se responsabilizan de dos tercios de la carga del trabajo de la casa, mientras que el hombre hace el tercio restante. Las recientes encuestas sobre el uso del tiempo permiten visualizar estas diferencias. La conciliación es un asunto de política económica en la vida de las familias, mediante la contención salarial, los programas sociales y las reformas a los sistemas solidarios. La política económica ha orillado a las unidades familiares a destinar más tiempo de trabajo de sus miembros (hombres, mujeres, niños, niñas y adultos mayores) para obtener mayor remuneración, en detrimento del tiempo que dedican a la reproducción, la economía del cuidado, la convivencia

y recreación. En el esquema laboral, se ha venido reduciendo la participación del Estado en su papel de “tercer padre”, lo que impacta negativamente en las familias, pues reduce el tiempo que ambos trabajadores destinan a la convivencia con sus hijos. Por esta situación, muchas trabajadoras urbanas tienen un menor número de hijos y emplean a otras mujeres para su cuidado. Para las madres trabajadoras de escasos recursos existen estancias infantiles y guarderías subrogadas por el Estado. Las trabajadoras migrantes dejan a sus hijos en México bajo el cuidado de abuelos, familiares o amistades (Cooper, 2010a).

Estudios de mujeres y estudios de género

Los *estudios de la mujer* —considerados posteriormente *estudios de las mujeres*— constituyen una nueva área del saber cuya finalidad central es construir un cuerpo teórico acerca de las mujeres, tomando en cuenta su situación en la sociedad desde su propia óptica y de acuerdo con sus propios intereses. Aparecieron en Estados Unidos en la década de los sesenta como resultado del movimiento feminista, luego se extendieron a diversos países europeos, y se generalizaron en los años ochenta en países latinoamericanos. Su objetivo era crear un nuevo paradigma en las ciencias a partir de una revisión crítica del vigente para incluir a la mujer como sujeto social. En 1975 inició la década internacional de la mujer; en 1980, la Conferencia de Copenhague, auspiciada por la Organización de las Naciones Unidas, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) propuso, entre otros objetivos, estimular el interés y el apoyo a proyectos de investigación inherentes a la mujer, promoviendo así que la problemática del género se estudiara de manera no sexista y como parte de los programas académicos. El debate sobre cuál sería la denominación correcta incluía *estudios de la mujer*, *estudios de las mujeres* o *estudios feministas*. Estos últimos eran reivindicados por el movimiento feminista para diferenciarlos de los estudios desligados de su origen y compromiso con el feminismo. El género, como categoría social, es una de las contribuciones teóricas más significativas del feminismo contemporáneo. El surgimiento de la *categoría de género* como modo de explicación de las relaciones de poder trajo consigo el nombre de *estudios de género*. Para Gomáriz (1992), son el segmento de la producción de conocimientos que se ha ocupado de este ámbito de la experiencia humana. La referencia a las mujeres en plural se utilizó en Estados Unidos y otros países, y refería a la consideración de ellas como un colectivo, clase o grupo a diferencia de la esencialización del concepto mujer, que cuestiona la “esencia mujer”. Actualmente existe heterogeneidad teórica y conceptual en estos estudios, un avance desigual en diversos países y una denominación diferente. Pese a ello se ha logrado el

intercambio de información, una incorporación importante de la temática en espacios universitarios (carreras, maestrías, doctorados, posdoctorados, cursos y seminarios) dedicados a la problemática, que requieren aportes interdisciplinarios (Gamba, 2009a).

Pese a su juventud, los estudios de género comienzan a realizarse en diversas ciencias sociales. Incorporar la mirada de género implica transformar la disciplina con la incorporación de elementos que se han dejado de lado en la explicación de varios fenómenos sociales, entre ellos el económico. En una ética política cuyo objetivo es la transformación general de la sociedad, tiene que ver con el fondo de la discusión sobre el feminismo de la igualdad y de la diferencia. Incorporar en los estudios la perspectiva de género implica reconocer las relaciones de poder entre los géneros, construidas social e históricamente por las personas y que atraviesan todo el entramado social y se articulan con otras relaciones sociales (Gamba, 2009b). En el horizonte de una ética solidaria, se considera integrar las necesidades y demandas de todos, se requiere transformar la división del trabajo por géneros. Esto implica develar y transformar el tipo de relaciones existentes (Bermúdez, 2012). La presión por atender la problemática real de las mujeres ha sido el primer paso para comenzar a pensar en la perspectiva de género e incorporarla en el documento.

Es difícil considerarlo como un cuerpo teórico monolítico. El acompañamiento de la interdisciplinariedad en los *estudios de género* supone una problemática teórica específica, que se alcanza en el trabajo conjunto y la interrelación de diversas disciplinas en el proceso de comprender el objeto de estudio común. Uno de los productos del proceso de construcción de la teoría crítica feminista son los estudios de género, que plantean nuevas preguntas, ponen en crisis categorías que parecían eternas y obligan a repensar las ciencias. Ello implica la revaloración crítica de conceptos tradicionales a partir de los *estudios de género*. Por su parte, la economía incorpora la preocupación de saber cómo y por qué gastos similares de energía humana han recibido históricamente distintos niveles de recompensa según el sexo del trabajador (Palomar, 1998).

Se puede pensar el género como un sistema social que regula, jerarquiza y norma las relaciones entre los sexos. Se ha llegado a considerar la estructuración del género algo tan natural como la maternidad (obligatoriamente natural); hay actividades que se aprenden, como el trabajo doméstico (oficios “predeterminados” que son cultivados); la discusión no es biológica sino sobre el *lugar social* que se ocupa como género. Como personas, las mujeres son una categoría genérica, una clase social, una raza, un grupo ocupacional, pero también son individuos con una historia personal única (González, 1998). El contenido de la *perspectiva de género* es dinámico e histórico; se necesita tener al respecto claridad conceptual, que no es suficiente durante las acciones. Desde dicha perspectiva, la observación de los géneros y las relaciones de poder implica analizar las relaciones de desigualdad entre hombres y mujeres y sus efectos en la producción y reproducción

de la discriminación, que adquiere expresiones concretas en ámbitos de la cultura como trabajo, familia, política, organizaciones, empresas y la ciencia. La mirada de género no se supedita solo a ellas, es una concepción del mundo, de la vida. Por ejemplo, en algunos estudios macrosociales o de mercados de trabajo a la desagregación por sexo se le denomina “género”, pero la categoría permanece vacía.

En este análisis, la *perspectiva de género* es una categoría en pleno desarrollo que favorece el ejercicio de una lectura crítica y cuestionadora de la realidad para analizar y transformar la situación de las personas, a ella se circunscribe la presente compilación. Los estudios de mujeres aquí conjuntados tienen la intención de hacer visible la presencia del sexo femenino en la sociedad a través del fenómeno económico, examinar el sujeto femenino y su práctica social, en el marco de las ciencias sociales. Los textos presentan diferentes posturas sobre la perspectiva de género; en algunos opera la idea de que existe una “esencia femenina” que niega el principio relativizador que está en la raíz del análisis de género; en otros hay una postura más cercana al constructivismo, que exige desestructurar, deconstruir, descomponer las estructuras que sostienen la arquitectura conceptual, en referencia a una construcción cultural de la diferencia sexual, aludiendo a las relaciones sociales de los sexos (Palomar, 1998).

Participación económica de las mujeres en la sociedad

La participación es un concepto muy utilizado en las ciencias sociales, cuyo campo específico se encuentra en la sociología (participación social) y en la ciencia política (participación política). La participación integra un conjunto de prácticas, orientaciones y procesos sociales en los que interactúan individuos, grupos, clases, organizaciones y movimientos; representa un conjunto de acciones organizadas que buscan incidir en las decisiones sobre los recursos o imponer cambios o asuntos en la agenda de una sociedad determinada (Di Liscia, 2009). Desde el feminismo se plantea que participación y política abarcan mucho más que las instancias y los procedimientos convencionales, se hacen extensivas a un complejo de relaciones de poder y formas de ejercerlo, incluyendo las relaciones personales, familiares y la vida cotidiana. Desde esta corriente, las experiencias concretas de participación se han considerado con ciertos conceptos de varios autores, que rescata Di Liscia (2009) como “campos de acción”, “espacios puente”, “entre esferas” y de asociacionismo.

Al tomar en cuenta la participación de las mujeres, se hace referencia a las actividades que desarrollan en el ámbito público y tienen como fin incidir en las

condiciones de vida de un colectivo; la participación requiere del encuentro con otros y otras, la identificación de necesidades comunes, el intercambio de saberes, el reconocimiento de objetivos compartidos y el acuerdo acerca de medidas conducentes para alcanzar esos objetivos. Porque tiene carácter público, la participación suele ser muy ardua, a veces inaccesible para las mujeres. Jelín (1997, citado en Moreno, 2009) considera un fenómeno recurrente la no consideración de diversas necesidades femeninas en los ámbitos de la toma de decisiones de distribución de recursos materiales y simbólicos. Para el feminismo la participación posee un valor instrumental porque formula sus intereses y elabora opiniones, e intrínseco por su importancia en el desarrollo y el ejercicio de sus capacidades que fortalecen su autonomía y autoestima (Moreno, 2009).

Desde los años setenta, la participación económica de las mujeres en la sociedad llamó la atención de los especialistas en estudios de esta índole; el incremento de su incorporación a la actividad laboral ocurría en países industrializados y en vías de desarrollo; la intención de conocer su perfil como trabajadoras laborales se manifestó a finales la década de los noventa. Se han realizado análisis de las distintas formas de participación de las mujeres con enfoque en el mercado ocupacional, y su incorporación en el trabajo se ha considerado como una consecuencia de las guerras o crisis económicas que afectan a los países. Actualmente se estudian características y condiciones que sobrepasan estas derivaciones, tratando de conformar un nuevo perfil de estructuración de los órdenes económico y social. Un cambio en el orden social en las áreas de dominio masculino es representado por el incremento de participación femenina en la mano de obra y en el acceso, control, creación y consolidación de unidades económicas como empresarias y ejecutivas. A la decisión de ellas de participar en actividades económicas subyacen elementos de orden cultural y social relevantes para el estudio de la incorporación de las mujeres (Serna, 2001). La mayoría de los trabajos aquí presentados muestran cambios y cotidianidades en su integración al trabajo, su organización doméstica y en las comunidades mayores a las que pertenecen, y también se evidencian cuestionamientos con distintos grados de injerencia de hombres y mujeres en la toma de decisiones, que muestran redefiniciones en las relaciones de género.

La incorporación económica se establece con una visión doble, de relación social y de actividad productiva, en la que se inmiscuyen los roles y las relaciones de mujeres y hombres, algunas veces de manera explícita; aunadas a la conciliación de los roles sociales de las mujeres como coordinadoras de unidades de producción y de reproducción. Las relaciones de género tienen relevancia en este trabajo porque son partícipes en la consolidación de las unidades productivas de las mujeres, el desempeño de sus habilidades directivas, la incorporación femenina a la fuerza laboral, la reincorporación tras el despido, las transacciones femeninas, la operación de los financiamientos obtenidos y la estructura financiera de los hogares.

La participación empresarial femenina ha recibido mínima atención. Las mujeres tratan de ingresar al mercado laboral como propietarias y administradoras de empresas que generan ingresos para ellas y sus hogares, ofreciendo empleo a otras personas. Una empresaria, para Zabludovsky (2001), es aquella mujer que es propietaria y dirigente de su empresa, y que además contrata por lo menos un trabajador asalariado en la misma. Algunos estudios se han interesado en aspectos como la necesidad de autonomía de las mujeres, de que cuenten con flexibilidad de horario para emplearse y de la frustración ante la desigualdad que enfrentan en sus carreras. Conviene analizar los factores de cambio y la combinación de elementos que hacen posible el desarrollo de la empresa. Las empresarias de mayor edad son conocidas por Arias (2001) como mujeres de negocios, pues se vinculan al mundo empresarial por necesidad económica o a consecuencia de los eventos que tuvieron lugar en el hogar (migración o estado civil). Los casos de mujeres ejecutivas deben ser analizados a detalle, por la forma en la que ellas acceden a estratos superiores en las jerarquías corporativas, en la que en muchas ocasiones son frenadas aunque ostenten un capital humano con preparación y experiencia idónea para los perfiles requeridos. Por otra parte, estudios sobre el *emprendimiento* como el de Birley (1989) reflejan que las motivaciones del crecimiento de las empresas propiedad de mujeres son un reflejo de la sociedad cambiante y no una diferencia inherente a los conocimientos y las motivaciones entre los sexos, por lo que las empresarias seguirán aumentando a la par que sus colegas masculinos. Martínez (2001) considera que la presencia de las mujeres en la dirección empresarial debe entenderse como una nueva forma de expresión sociocultural, pues ellas son las que toman decisiones y ejercen poder en áreas tradicionalmente masculinas.

Otra modalidad de participación económica de las mujeres es la que se lleva a cabo cotidianamente en los hogares, sus prácticas domésticas y su cultura financiera. La economía, para Villarreal (2011), funciona a través del establecimiento de equivalencias entre bienes, servicios y sus representaciones pecuniarias. Estas acciones sobre cultura financiera no son integradas solo por precios fijados por el mercado, sino también por cuestiones de temporalidad, oportunidad y riesgo. La cultura financiera, desde el enfoque de las mujeres, integra las estrategias para obtener ingresos y cubrir gastos, las prácticas financieras y los factores que obstaculizan la consecución de objetivos y el logro de sus aspiraciones. Se recurre a cálculos con base en la información que se tiene y en las conjeturas sobre costos, tanto sociales como monetarios. Ya no todos los hogares corresponden al estereotipo de una pareja y sus hijos; en diversos estratos económicos, las viviendas y los habitantes se circunscriben a términos espaciales y a relaciones sociales fincadas.

Organización del libro

Desde diversas perspectivas —cualitativas y cuantitativas— y marcos teórico-conceptuales, las autoras y el autor de los capítulos de este volumen detallan a profundidad las continuidades y transformaciones de la presencia pública de las mujeres en diferentes contextos y planos económicos relacionados con el trabajo y el hogar en distintas entidades del país, Brasil, Colombia y Chile, desde la década de los noventa hasta el presente. Los trabajos dejan ver la trayectoria de sus autoras en el estudio de temas económicos vinculados al género; integran posturas variadas frente a la perspectiva de género; en algunos predomina una postura más esencialista, en otros una más cercana al constructivismo.

En la selección de los trabajos de este libro se pensó en agruparlos en tres ejes temáticos, con base en las experiencias de estudio de mujeres en diversas esferas ocupacionales y las múltiples formas en que se manifiestan. De esta manera, se dividieron en tres partes:

- Las mujeres, sus prácticas de emprendimiento y de dirección de empresas.
- Las mujeres y las características de sus empleos.
- Las prácticas financieras de las mujeres y algunas características de sus hogares.

Los nueve estudios se articulan al presentar rasgos sobre la participación económica de las mujeres en la sociedad, señalando contribuciones nacionales e internacionales realizadas por distintos autores.

En un primer apartado o eje temático aparecen dos documentos que dan cuenta de las prácticas de emprendimiento de mujeres en Colombia y México, y un tercer trabajo muestra a las que se desempeñan en la dirección de empresas familiares y su relación con la rentabilidad empresarial, de acuerdo con la información que publica la Bolsa Mexicana de Valores. En el siguiente eje temático se incluyen dos estudios sobre la situación laboral y las características de los empleos de las mujeres en México y Brasil; en el primero de ellos se discute sobre el verdadero tiempo para el trabajo y para la familia, y en el segundo se incorpora el análisis del retorno al empleo por parte de mujeres y hombres, en un esquema comparativo. El tercer eje temático lo integran cuatro estudios nacionales e internacionales; en los dos primeros se incorpora el análisis de prácticas, arreglos y cálculos financieros a que suelen recurrir las mujeres nacionales y transfronterizas, como coordinadoras, planeadoras y ejecutoras de recursos obtenidos por diversos medios financieros y no financieros; su participación en la generación de ellos y las características de los roles que desempeñan en sus hogares. En el tercer trabajo de este eje se presentan los resultados de la evaluación del presupuesto público otorgado vía un programa de financiamiento para mujeres en el territo-

rio nacional; y el cuarto y último documento da cuenta de las características de participación de mujeres en el hogar con énfasis en los cambios presentados por su inserción en el trabajo y el efecto en el tamaño y la estructura de los hogares.

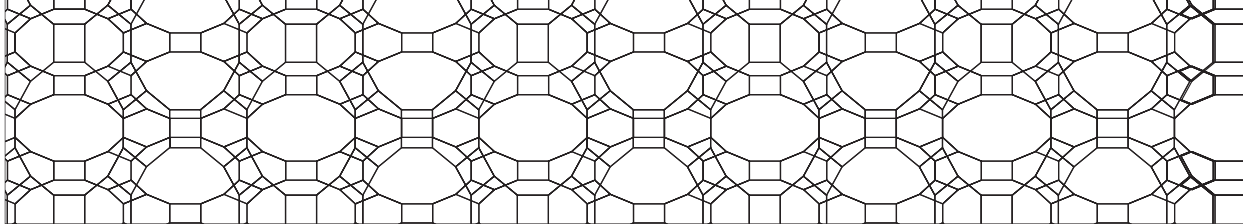
Esperamos que la lectura de este volumen represente para el lector la oportunidad de considerar puntos de discusión y análisis de la participación económica femenina y su injerencia en el desarrollo económico de las sociedades, desde distintas ópticas de estudio. Esta aportación trata de contribuir a la comunidad universitaria, al presentar esta nueva perspectiva de estudio; el análisis de los textos que se incluyen apoyará en los cursos de economía.

Bibliografía

- ARIAS, P. (2001). Mujeres en los negocios, y mujeres de negocios. En Barrera B., D. (comp.), *Empresarias y ejecutivas, mujeres con poder*. México: El Colegio de México.
- BERMÚDEZ, F. (2012). Transversalidad de género en el ámbito universitario. El caso de la Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas (UNICACH). *GénEros*, 11, 37-57.
- BIRLEY, S. (1989). Female entrepreneurs: Are they really different? *Journal of Small Business Management*, 27(1), 32-37. Recuperado en octubre de 2012 de <http://numerons.in/files/documents/7Female-Entrepreneurs---Are-They-Really-any-Different.pdf>.
- BROWN, F. Y DOMÍNGUEZ, L. (2010). *México: desigualdad económica y género*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- CARRASCO, C. (ed.) (2003). *Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*. Barcelona: Icaria.
- CARRASCO, C. (2005) Prólogo. La economía feminista. Un itinerario inacabado. En Cairo, I. G. y Mayordomo, M. (comps.), *Por una economía sobre la vida. Aportaciones desde un enfoque feminista*. Barcelona: Instituto de la Mujer y Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales-Universidad de Barcelona, Icaria, Más Madera. Recuperado en enero de 2013 de <http://books.google.com.mx/books?id=PO9oG8xEnboC&printsec=frontcover&dq=cristina+carrasco&hl=es&sa=X&ei=EBxCUZ69Mema2gXCjIHQCQ&ved=oCDMQ6AEwAQ>.
- COOPER, J. A. (2010a). Introducción. En Cooper, J.A. (coord.), *Tiempos de mujeres en el estudio de la economía*. México: Programa Universitario de Estudios de Género-Universidad Nacional Autónoma de México, Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer.
- COOPER, J. A. (2010b). Preguntas frecuentes en torno al estudio de la economía feminista. en Cooper, J. A. (coord.), *Tiempos de mujeres en el estudio de la economía*. México: Programa Universitario de Estudios de Género-Universidad Nacional Autónoma de México, Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer.

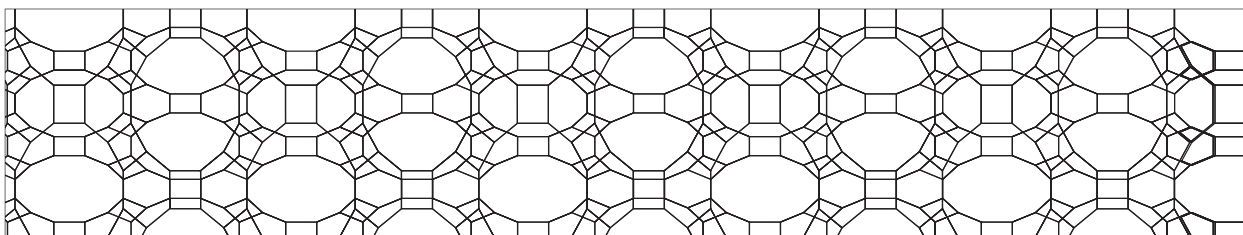
- DI LISCIA, M. (2009). Participación y feminismo. En Gamba, S. (ed.), *Diccionario de estudios de género y feminismos*. 2ª. ed. Buenos Aires: Biblos Lexicón.
- GAMBA, S. (2009). Estudios de género/perspectiva de género y estudios de la mujer/ estudios de las mujeres. En Gamba, S. (ed.), *Diccionario de estudios de género y feminismos*. 2ª. ed. Buenos Aires: Biblos Lexicón.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). Colombia. Recuperado en septiembre de 2012 de http://www.gemcolombia.org/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=111.
- GOMÁRIZ, E. (1992). Los estudios de género y sus fuentes epistemológicas: periodización y perspectivas. Documento de trabajo. FLACSO-Programa Chile, Serie: Estudios Sociales, 38. Recuperado en marzo de 2013 de <http://cronopio.flacso.cl/fondo/pub/publicos/1992/DT/000537.pdf>.
- GONZÁLEZ, M. (1998). Economía y perspectiva de género en el desarrollo. Por la visibilización de las excluidas y los excluidos. En González, M. y Núñez, M. (coords.), *Mujeres, género y desarrollo*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Centro Michoacano de Investigación y Formación Vasco de Quiroga, A.C., Equipo de Mujeres en Acción, A.C., Universidad Autónoma Chapingo, Centro de Investigación y Desarrollo en el Estado de Michoacán.
- MARTÍNEZ, G. (2001). Ejecutivas: una nueva presencia en los espacios de poder. En Barrera B., D. (comp.), *Empresarias y ejecutivas, mujeres con poder*. México: El Colegio de México.
- MORENO, A. (2009). Participación de las mujeres. En Gamba, S. (ed.), *Diccionario de estudios de género y feminismos*. Buenos Aires: Biblos Lexicón.
- MUMMERT G., L. A. Y RAMÍREZ, C. (1998). *Rehaciendo las diferencias. Identidades de género en Michoacán y Yucatán*. México: El Colegio de Michoacán, Universidad Autónoma de Yucatán.
- PALOMAR, C. (1998). Reflexiones metodológicas en torno al género. En González, M. y Núñez, M. (coords.), *Mujeres, género y desarrollo*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Centro Michoacano de Investigación y Formación Vasco de Quiroga, A.C., Equipo de Mujeres en Acción, A.C., Universidad Autónoma Chapingo, Centro de Investigación y Desarrollo en el Estado de Michoacán.
- PARELLA, S. (2003). *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*. Barcelona: Instituto de la Mujer (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales), Anthropos, Rubí.
- RODRÍGUEZ, C. (2009). Economía. En Gamba, S. (ed.), *Diccionario de estudios de género y feminismos*. 2ª. ed. Buenos Aires: Biblos Lexicón.
- SAVAGE, D. (2010). El género y la economía. ¿Cómo explica la economía la desigualdad salarial entre hombres y mujeres? En Brown, F. y Domínguez, L. (coords.), *México: desigualdad económica y género*. México: Programa de Estudios de Género- Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México.

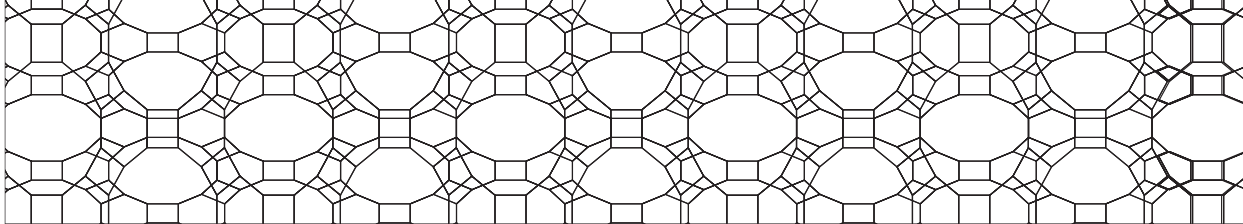
- SERNA, M. G. (2001). Introducción. En Barrera B., D. (comp.), *Empresarias y ejecutivas, mujeres con poder*. México: El Colegio de México.
- VILLARREAL, M. (2011). *Mujeres, finanzas sociales y violencia económica en zonas marginadas de Guadalajara*. Guadalajara: Instituto Municipal de las Mujeres, Instituto Jalisciense de las Mujeres.
- ZABLUDOVSKY, G. (2001). Las empresarias en México: una visión comparativa regional y global. En Barrera B., D. (comp.), *Empresarias y ejecutivas, mujeres con poder*. México: El Colegio de México.



PRIMERA PARTE

Las mujeres, sus prácticas de emprendimiento y de dirección de empresas





La dinámica emprendedora de las mujeres profesionales en Colombia

MARÍA EUGENIA NAVAS RÍOS
EMPERATRIZ LONDOÑO ALDANA¹

Introducción

A finales del siglo xx e inicios del xxi, al emprendimiento se le ha venido otorgando un lugar privilegiado como motor del crecimiento económico en las sociedades (Blenker *et al.*, 2008); ha sido tema de reflexión, muy de la mano con el de las desigualdades de género, en diferentes escenarios a nivel nacional e internacional, y desde diversos ámbitos: político, económico, social y cultural. Como ejemplos, se citan: la Organización Internacional del Trabajo (oit), que presentó a la comunidad el documento “Competencias y emprendimiento: reducir la brecha tecnológica y las desigualdades de género”, y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe que resalta en su informe de 2004 la creciente participación laboral de las mujeres, sus logros educativos, las consiguientes modificaciones de las relaciones familiares y su importante, aunque aún insuficiente, acceso a los procesos de toma de decisiones; logros estos que transforman el escenario en el cual se está construyendo la igualdad de género. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio, establecidos en el año 2000, incluyen como número 3, “Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer”; como indicadores resaltan: que se suele relegar a las mujeres a las formas de empleo más vulnerables; gran cantidad de ellas tienen empleo informal, sin prestaciones ni seguridad laboral; los hombres siguen ocupando los puestos, y las mujeres acceden lentamente al poder político, pero generalmente gracias a cuotas y otras medidas.²

¹ Universidad de Cartagena, Colombia.

² Objetivos del Desarrollo del Milenio (odm). Recuperado el 28 de febrero de 2012 de <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/gender.shtml>.

Así mismo, se ha venido dando importancia a la educación y la formación emprendedora, entendida como el cuerpo de conocimientos y habilidades que se imparten con el fin de preparar al individuo para emprender un negocio.

La educación emprendedora juega un papel fundamental en la formación de actitudes, habilidades y cultura desde la educación primaria hasta el final de los estudios [...]. Creemos que las habilidades, actitudes y comportamiento de emprendedores se pueden llegar a aprender, y que la exposición a la formación emprendedora a lo largo de la vida de aprendizaje del individuo, comenzando desde la juventud, pasando por la edad adulta hasta la educación superior —además de llegar a aquellos que están excluidos económica y socialmente— es imprescindible (Global Education Initiative, 2009: 7-8).

De lo anterior se desprende el interés por desarrollar este estudio con emprendedoras profesionales.

Diversos estudios (OECD, 2008; GEM, 2007; Catalyst, 2007; Doing Business, 2008) sostienen que la incorporación del capital humano femenino a las actividades productivas ayuda al crecimiento económico de los países, la disminución del número de personas que viven en la pobreza y el incremento en la creatividad e innovación en los negocios. De esta manera, las mujeres ofrecen a la sociedad nuevas formas de diseñar y dirigir empresas, y de dar soluciones alternativas a los problemas.

La incorporación de las mujeres en la actividad empresarial es muy diferente según el nivel de desarrollo de los países, pero en ningún caso se sitúa por encima o se aproxima a la participación masculina. La Comisión Europea estima que en la mayoría de los países, regiones y sectores de la Unión Europea la participación de las mujeres empresarias oscila entre el 25 y el 35 % del total (Comisión Europea, DG Empresas, 2002). En países centroamericanos y sudamericanos, varía entre el 30 y el 19 % (informe de la Cepal 2004).

Una combinación de factores económicos, culturales, psicológicos, sociales y personales ha contribuido al aumento del número de empresas creadas e impulsadas por mujeres. De ahí que el objetivo del presente estudio sea describir la dinámica emprendedora de las profesionales colombianas desde lo sociodemográfico, actitudinal y motivacional, perspectivas enmarcadas en las teorías del emprendimiento.

Para lograr el objetivo planteado, se trabajó con una muestra intencionada de 100 emprendedoras egresadas de programas de administración en la ciudad de Cartagena, como muestra piloto representativa de la mujer emprendedora profesional colombiana.

La primera parte del trabajo, la de referentes teóricos, busca ubicar al lector y servir de marco a la investigación. En ella se encuentran las principales teorías

del emprendimiento y resultados de otras investigaciones. La segunda presenta los resultados del estudio; inicia con la caracterización sociodemográfica, continúa con las motivaciones y termina con la percepción de las mujeres en estudio, frente a las características que se deben presentar para que se dé el emprendimiento.

Referentes teóricos

El conocimiento de lo que es y cómo se determina el éxito de un emprendimiento permitiría conocer *a priori* las dimensiones del espíritu emprendedor que se deberían desarrollar y fortalecer procurando la gestación, puesta en marcha y consolidación de nuevos emprendimientos (Orti González, 2002: 1).

Al respecto, existen diferentes modelos que intentan explicar el funcionamiento de los procesos de emprendimiento. Estos han sido desarrollados apoyándose en ciencias como la psicología, sociología, economía, administración y pedagogía, entre otras. Por lo tanto, se encuentran modelos que abarcan desde la motivación, la decisión por la vida empresarial, los procesos iniciales en la creación de empresas o productos y el desarrollo de planes de negocios hasta complejos modelos organizacionales con fortalezas en lo humano, financiero y operativo, e incluyen no solo la creación sino también la gestión del negocio (Bruyat y Julien, 2000; Bygrave, 1989a).

Teoría del emprendimiento

En torno de la teoría del emprendimiento, coexisten múltiples líneas de estudio que procuran explicar su naturaleza (Locke y Latham, 1990; Chen, 1998; Baron, 1999). Las corrientes más representativas se ubican en los postulados de Albert Shapero, David McClelland, Jeffrey Timmons y Alan Gibbs.

Albert Shapero

En los postulados de su teoría, considera que el emprendedor toma la iniciativa y organiza algunos mecanismos sociales y económicos y acepta el riesgo de posibles pérdidas. Además, que el empresarismo es propio de cada contexto y el resultado de la acción humana, es decir, es multivariado y complejo. Identifica dos variables: una independiente, referida al empresario, y una dependiente, llamada evento empresarial (Varela, 2001).

Para que se dé el evento empresarial se requieren cinco pasos fundamentales:

- *Toma de iniciativa.* Decisión de identificar y explotar una oportunidad.

- *Acumulación de recursos.* Proceso de determinación de los recursos necesarios y su asignación.
- *Administración.* Proceso que permite dar la organización y dirección a la nueva empresa para llevarla a cabo.
- *Autonomía relativa.* Libertad que se entrega para la toma de decisiones dentro de la empresa ya creada.
- *Toma de riesgo.* Disposición a enfrentar las recompensas o pérdidas producidas por el negocio.

Como se puede apreciar en estos pasos o características, como las denomina Varela (2001), no se incluyen la creatividad e innovación debido a que Shapero considera o hace una sinonimia entre evento empresarial e innovación.

Otro aspecto clave de la teoría de Shapero está en relación con el énfasis en la necesidad de conjugar al mismo tiempo la interacción entre factores internos, propios del individuo, y otros que son externos, tanto unos como otros deben acompañarse de una formación apropiada. Dichos factores son:

- *Factores sociopsicológicos.* El emprendedor está convencido de que su acción es posible y de que tendrá éxito en la empresa que creará. En este factor adquieren importancia los testimonios recibidos y las características adquiridas mediante los procesos formativos.
- *Factores psicológicos individuales.* Son atributos de la personalidad del ser humano relacionados con valores culturales que fundamentan conductas como autonomía, autosuficiencia, independencia, decisión para actuar, disposición interna, etc., y se construyen a través del contacto con sus allegados y el entorno social y general.
- *Factores situacionales.* Desplazamientos sufridos por el empresario, entendidos los desplazamientos no solo como los movimientos geográficos sino también como los cambios de vida sufridos por el ser humano, bien sean positivos (una invitación realizada por alguien) o negativos (la pérdida del empleo).
- *Factores económicos.* Son habilidades y destrezas aprendidas por medio de la experiencia. Guardan relación con la habilidad personal para identificar y conseguir los recursos requeridos para que el proyecto sea un éxito.

En resumen, dentro del modelo de Shapero se diferencian dos grandes percepciones: la primera está relacionada con el proceso formativo de las personas que incluyen valores y experiencias, la segunda con la factibilidad del emprendimiento.

Teoría de Alan Gibbs

Desde otro punto de vista, Gibbs (1988) ha generado una corriente de pensamiento que tiene gran acogida en los países en vías de desarrollo. Relaciona muy bien el evento empresarial con los temas de desarrollo de cultura y, sobre todo, con el tema de educación empresarial.

El modelo plantea como etapas que sigue el emprendedor para crear una empresa: la adquisición de la motivación y la idea de negocio, la validación de la idea, la identificación de la escala de operación, la identificación de los recursos necesarios, la negociación y entrada al mercado, el nacimiento y la supervivencia de la empresa (González *et al.*, 2008).

En resumen, en este modelo existen cuatro componentes básicos que permiten el éxito de la actividad emprendedora. Ellos son:

- *La motivación y determinación: donde está.* La cultura, la educación, los conocimientos y experiencias de las persona; es decir, todo el conjunto de factores culturales que apoyan o dificultan el proceso de inicio de una nueva empresa.
- *La idea y el mercado.* El cual se refiere a la factibilidad real de la oportunidad del negocio.
- *El recurso.* Es la variable económica del proceso relacionado con la identificación y consecución de recursos requeridos para el éxito del negocio.
- *El componente de habilidades.* Se encuentra relacionado con el conocimiento, las experiencias y competencias que el empresario requiere para poder liderar exitosamente su negocio.

La teoría de David McClelland

McClelland señala que existen tres variables motivadoras en el ser humano: n-afiliación, n-poder y n-logro. Estos tres factores son los que llevan al ser humano a comportamientos concretos frente a las diversas y complejas situaciones que enfrenta en la vida. La variable motivadora n-logro es una de las características representativas de los emprendedores, y la define como el “deseo expresado espontáneamente para ejecutar alguna labor en la mejor forma posible, para su propia causa más que para lograr un nuevo amor, reconocimiento o recompensa monetaria”.

Este factor de logro puede estar potenciado por influencias indirectas como la condición física, la estructura familiar y el entorno, los cuales no son controlables a corto plazo. En segunda instancia se encuentran movimientos ideológicos como la religión y la educación, que pueden determinar cambios en el grado de logro de una persona o pueblo a largo plazo.

Los enunciados básicos sobre los cuales se fundamenta esta teoría son:

- El emprendedor realiza su actividad económica motivado por el deseo del logro, quiere hacer un buen trabajo y no simplemente lograr resultados mo-

netarios. Es decir, desde esta teoría, el emprendedor dedica la mayor parte de su tiempo a pensar sobre cómo hacer las cosas mejor (motivación al logro) por encima de la preocupación por su familia y sus amigos (motivación hacia la afiliación) y de especular sobre la jefatura y la estructura de poder (motivación hacia el poder).

- Los médicos, abogados, sacerdotes, investigadores, profesores, presentan niveles de logro inferiores a los de los gerentes y empresarios.
- Algunas características básicas de las personas de alto nivel de logro son:
 - Sienten satisfacción personal por los resultados cuando asumen totalmente la responsabilidad, gracias a su autoconfianza; están seguros de encontrar soluciones a los problemas.
 - Se definen para sí mismos metas y logros moderados y asumen riesgos moderados. En la medida en que alcanzan las metas, los retos se incrementan en las siguientes.
 - Les gusta recibir en forma permanente información que les indique que están haciendo bien la labor. Esta situación se convierte en un estímulo permanente; además tienden a persistir frente a las dificultades sin tener temor al fracaso.
 - Demuestran su gusto por la competencia con otras personas, aunque reconocen la importancia de las relaciones para lograr los objetivos que se fijan. Por lo general se unen a personas expertas, como colegas de trabajo.
 - No están contentos con el estatus alcanzado, ya que siempre aparecen estándares más altos que cumplir cuando logran los objetivos iniciales, lo que los convierte en personas inquietas, enérgicas, luchadoras, que buscan y disfrutan los desafíos.
- El éxito económico y el desarrollo tecnológico dependen más de la motivación al logro que del sistema político o de la organización política.

El valor agregado de la teoría de McClelland consiste en relacionar las teorías de la motivación humana con el proceso empresarial y con el desarrollo de los países; su postulado acerca del desarrollo económico de los países se basa en el “emprendedor”, quien “es el hombre que organiza la unidad comercial y/o aumenta su capacidad productiva”.

El modelo de Jeffrey Timmons

Para Jeffrey Timmons, el espíritu empresarial es “la habilidad de crear y construir algo a partir de prácticamente nada”. Dicho en otras palabras, es el conjunto de experiencias intencionalmente generadas que permite crear una compañía de algo

nuevo por medio de los conocimientos previos, para buscar con mayor seguridad el éxito económico en una actividad específica.

El modelo de Timmons tiene un enfoque práctico y está basado en tres pilares básicos: el mercado, las personas y los recursos, los cuales se entrelazan entre sí y necesariamente contemplan el efecto de las personas que sustentan la empresa. Así, las ideas se filtran o se transforman en oportunidades, los recursos que se necesitan se determinan y se evalúan con base en las múltiples alternativas.

Así mismo, el modelo se basa en capacidades adquiribles y no en la selección *a priori* de personas con la antiguamente llamada capacidad emprendedora. Timmons ha defendido en múltiples oportunidades que los emprendedores no nacen sino que se forman, y que independientemente de la formación del individuo, en cualquier etapa de su vida puede adquirir la motivación para ser emprendedor. Reconoce la capacidad de creación propia del ser humano; es decir, solo el ser humano puede analizar el entorno para generar nuevas situaciones, nuevos productos, nuevos bienes o servicios. Esta condición humana, desarrollada por algunas personas, logra crear algo nuevo de prácticamente nada.

Estos diferentes modelos coinciden entre sí en algunos aspectos, por ejemplo en cuanto a cómo los factores culturales apoyan o dificultan el proceso de inicio de una nueva empresa. En ello coinciden Gibbs, McClelland y Shapero.

En el componente idea y mercado que refleja la factibilidad real de la oportunidad de un negocio, coinciden Shapero y Timmons con la noción de oportunidad.

En cuanto a la relación del emprendimiento con la formación empresarial coinciden Gibbs y Timmons.

Estudios sobre el emprendimiento femenino

La gama de estudios acerca del emprendimiento femenino que se han consultado hasta la fecha se pueden clasificar atendiendo diversos criterios:

- *Tipo de emprendedoras*. Cárdenas (2009), en sus conclusiones, dice que existen emprendedoras de oportunidad y emprendedoras por necesidad; así, al trabajar de cerca con organizaciones de mujeres emprendedoras, es usual encontrar motivación y compromiso con el desarrollo sustentable para mejorar la calidad de vida.
- *El tipo de empresas*. Marlow (1997) las caracteriza como pequeñas en cuanto al número de empleados, de corta vida y dedicadas principalmente al sector servicios, cuyo privilegio se explica desde la naturaleza misma de las mujeres, dadas al servicio y las relaciones, y el hecho de que este sector es el que menos obstáculos presenta para su ingreso.
- *Características de las mujeres empresarias*. Ljunngren y Kolvereid (1996) concluyen en su estudio que estas mujeres tienen una necesidad de mayor de

logro, un mayor control interno, una menor propensión al riesgo y poseen una personalidad menos proactiva que los empresarios masculinos.

- *El estilo de gestión empresarial femenino*. Rosener (1990) lo caracteriza por apoyarse en valores culturales y sociales. Lo denomina “liderazgo transformacional”, el cual está más orientado a las personas y basado en las relaciones interpersonales; es un estilo de dirección más participativo y democrático, buscando el consenso entre sus empleados, delegando más responsabilidades y compartiendo mayores cuotas de información y poder que los empresarios masculinos.
- *Medición del éxito empresarial*. Gatewood *et al.* (1995) y Buttner y Moore (1997) afirman que los criterios van más allá de lo económico (nivel de beneficio y tasa de crecimiento) y están relacionados directamente con los motivos que inducen a crear la empresa, como son el desarrollo profesional y la autorrealización. Para Kalleberg y Leicht (1991) las mujeres que pusieron en marcha una empresa porque se sentían insatisfechas con la falta de desafíos profesionales en sus empleos, miden el éxito empresarial en términos internos como el desarrollo profesional personal, y externamente en función de los rendimientos empresariales; en cambio las mujeres que experimentaron conflictos para atender sus roles de empleada y madre de familia pueden medir el éxito empresarial por el logro de un equilibrio entre estas dos responsabilidades.
- *Obstáculos que vencer*. Alsos y Ljunngren (1988) y Kantor (2001) coinciden en señalar la relación de estos con el sexo. Opinan también que tienen un origen sociocultural y se relacionan con la actitud de la sociedad respecto al rol desempeñado por la mujer y los prejuicios acerca de su capacidad y habilidad para desempeñar determinadas actividades profesionales
- *Factores y motivos que conducen al emprendimiento*. Frecuentemente las emprendedoras comienzan la actividad por el deseo de poner en práctica alguna idea innovadora, cubrir un nicho específico del mercado o la necesidad de generar sus propios ingresos. En algunos casos —sobre todo las profesionales— se deciden por esta alternativa ante la imposibilidad de ascender en sus carreras laborales dentro de una organización o de encontrar un trabajo acorde a sus habilidades y contar además con mayor flexibilidad horaria que les posibilite compatibilizar trabajo y familia, así como ganar mayor independencia (Marshall, 1995).

Al respecto, autores como McClelland (1961), Gibbs (1982) y Steiner *et al.* (1986) coinciden en la necesidad de centrarse en el comportamiento del emprendedor (características y fortalezas actitudinales). Le adicionan a este análisis la autosuficiencia, entendida como convicción cognoscitiva del individuo en su habilidad para desempeñarse exitosamente en sus tareas (Wood y Bandura, 1986).

Existen características personales y factores que hacen que las personas sean exitosas o no en sus emprendimientos, y pueden catalogarse desde lo cognitivo, la actitud y lo aptitudinal. Gibbs (1982) señala la necesidad de logro, la autonomía o independencia, la creatividad, la asunción de riesgos y la determinación. McClelland (1961) menciona la organización, el establecimiento de metas claras, la mejora continua, la búsqueda de información y retroalimentación, la preferencia por trabajar en modo individual y de contar con un número de expertos, la asunción de riesgos y la capacidad de liderazgo. Para Artetxe y Retolaza (1992, citados por Rábago *et al.*, 2004) es todo lo contrario de McClelland, quien destaca la preferencia de las personas por trabajar en grupo y la capacidad de dirección como factores fundamentales.

Buttner y Moore (1997) destacan entre los motivos para que las mujeres emprendan negocios el autoempleo, la existencia de techos de cristal (motivos extrínsecos), la necesidad de logro, autorrealización y deseo de independencia (motivos intrínsecos) y el deseo de compaginar tareas empresariales con familia y hogar (motivos trascendentales).

Metodología

La investigación se lleva a cabo desde un enfoque mixto, combina enfoques y herramientas cualitativas y cuantitativas en la recolección de la información y su interpretación. Es una investigación de orden descriptivo ya que busca caracterizar la dinámica emprendedora de las mujeres profesionales en Colombia. Se utiliza el método transversal de encuestas, dirigidas a diferentes elementos muestrales, conformadas por las egresadas de los programas de administración de empresas de la ciudad de Cartagena que han logrado determinada trayectoria en sus emprendimientos. Si bien la muestra es de profesionales egresadas de administración, mediante consultas y conversaciones con otro tipo de profesionales emprendedoras, se constató la similitud entre las actitudes y motivaciones que las llevan a emprender sus propios negocios, lo cual permite la aproximación a emprendedoras profesionales colombianas.

La recolección de la información primaria se hizo mediante la aplicación de un cuestionario altamente estructurado con objetivo no encubierto, basado en el método Likert con un coeficiente alfa de Cronbach de 0.85. En cuanto a la información secundaria, se obtuvo mediante el análisis documental llevado a cabo en documentos impresos y digitales, investigaciones, páginas *web*, libros y revistas relacionadas con el tema; por lo tanto, el estudio, de principio a fin, se apoya en la hermenéutica, que nos facilita la presentación de los resultados en cuanto a la descripción de la dinámica emprendedora.

Se utilizó un muestreo intencional, teniendo como criterio de inclusión aquellas emprendedoras que, de acuerdo con la metodología GEM, estarían clasificadas como nuevas empresarias y empresarias establecidas.

Resultados

Las mujeres profesionales emprendedoras del estudio en su mayoría son casadas (80 %) con edades entre los 25 y 35 años, dato este que coincide con tendencias observadas en sociedades más desarrolladas, cuyos resultados arrojaron este mismo rango de edades; entre las jóvenes generaciones de profesionales —25 a 35 años— la alternativa de trabajo por cuenta propia surge como una posibilidad de entrada al mercado laboral (Heller, 2001; Zabłudovsky, 2001). Tienen experiencia y conocimiento en el campo donde desarrollan su emprendimiento e iniciaron su actividad un 20 % antes de finalizar su carrera, el 40 % después de graduarse y el restante 40 % a más de dos años de finalizada su carrera. Esto nos aproxima a la convergencia entre los fundamentos de las diferentes teorías del emprendimiento en cuanto a los factores que lo hacen exitoso o no, catalogados desde lo cognitivo, la actitud y lo aptitudinal (McClelland, 1961; Gibbs, 1982; Wood y Bandura, 1986; Buttner y Moore, 1997). Resalta, además, la importancia de la formación empresarial y sus repercusiones favorables para el emprendimiento en las mujeres (Wilson *et al.*, 2007; Fairlie y Robb, 2009, entre otros).

Factores y motivos para el emprendimiento

Las empresarias profesionales encuestadas iniciaron sus emprendimientos impulsadas por una variedad de motivaciones que se pueden clasificar en intrínsecas, extrínsecas y trascendentales (Cardona, 2000) (véase cuadro 1).

Cuadro 1. Motivaciones para emprender intrínsecas, extrínsecas y trascendentales de las mujeres profesionales						
	Motivaciones	Escala de importancia motivacional (%)				
		Nada 1	Poco 2	Medianamente 3	Importante 4	Muy 5
Extrínsecas	Reconocimiento		15	10	45	30
	Búsqueda del éxito		5	15	20	60
	Búsqueda del dinero			10	15	75
	Búsqueda del poder	15	10	60	15	

Continúa...

	Motivaciones	Escala de importancia motivacional (%)				
		Nada 1	Poco 2	Medianamente 3	Importante 4	Muy 5
Intrínsecas	Deseos de superación				10	90
	Desarrollo personal y profesional				5	95
	Independencia				35	65
	Necesidad de libertad				10	90
Trascendentales	Flexibilidad en su horario, equilibrio familia-empresa		25	10	15	50
	Generación de empleo				10	90

Fuente: Construcción propia a partir de las encuestas.

Entre las motivaciones intrínsecas se encuentran, en primer orden, *el desarrollo personal y profesional*, que fue calificado como muy importante por el 95 % de las empresarias; le siguen muy de cerca el deseo de superación y la necesidad de libertad, calificadas ambas como muy importantes por el 90 % de ellas. En las motivaciones trascendentales solamente se encontró un 90 % de empresarias que iniciaron su negocio con la intención de generar empleo. Finalmente, en las motivaciones extrínsecas llama la atención el hecho de que factores como la búsqueda de éxito o de reconocimiento no son tan importantes para las mujeres colombianas en el momento de emprender un negocio.

Lo anteriormente descrito permite determinar que las mujeres profesionales empresarias colombianas —de acuerdo con la muestra analizada— inician sus emprendimientos principalmente por motivos intrínsecos. Estos, de acuerdo con Shapero, pertenecen a los factores internos e individuales, que deben interaccionar con los externos, y se cumple la teoría de David McClelland en cuanto a que son personas con un alto grado de motivación de logro, muy por encima de los motivos de afiliación y de poder.

Igualmente, existe coherencia con la teoría de Timmons en el sentido de que el desarrollo personal y profesional pertenece a los factores internos y se encuentra ligado a las competencias que las empresarias adquieren a través de su formación, lo que les permite detectar oportunidades (factor externo) y casi de la nada crean empresas exitosas que aseguran su futuro, el de su familia y el de otras personas al generar empleo. De acuerdo con Marshall (1995), desde el emprendimiento las mujeres visualizan posibilidades de progreso hasta el punto que a futuro se visualizan convertidas en sus “propias jefas”, esquivando de esta

forma los laberintos y las barreras que limitan sus posibilidades de desarrollo en el sector formal.

Es importante señalar que este proceso no es sencillo y exige que las empresarias saquen desde su interior todo el deseo de superación y las características propias de las personas emprendedoras con alto grado de motivación de logro que señala la teoría de McClelland (satisfacción personal al asumir totalmente la responsabilidad, definen metas y logros moderados y una que vez los cumplen se exigen más, persisten frente a las dificultades sin temor al fracaso, se unen a personas expertas como colegas de trabajo; personas inquietas, enérgicas, luchadoras, que buscan y disfrutan los desafíos).

Aun cuando los motivos principales al emprender el negocio no son los económicos, ni el poder, ni el reconocimiento, el 90 % de los emprendimientos se dan en el sector privado y con ánimo de lucro; de ese 90 %, un 70 % emprende en el sector terciario de comercio y de servicios, lo que coincide con lo afirmado por Marlow (1997) y Sánchez-Apellániz (2003). La explicación de lo anterior se encuentra en la afirmación de Valenzuela (2005) de que la “preferencia” de las mujeres por el comercio y los servicios puede estar influida por las limitaciones que imponen otros sectores y las menores exigencias en términos de capital inicial e infraestructura que requiere esta rama de actividad.

Percepción que tienen las emprendedoras profesionales de las características para el emprendimiento

Las características empresariales se tomaron de las teorías más representativas del emprendimiento. Una vez identificada su importancia desde la percepción de las emprendedoras, se realizó un análisis comparativo sobre el predominio de una de estas teorías en las mentes de las emprendedoras.

Las características de capacidad para asumir riesgos, conocimiento sobre el negocio, disciplina y responsabilidad enérgica y diligente fueron consideradas por todas las empresarias encuestadas como muy importantes. Les siguen en su orden, autoconfianza y optimismo y mentalidad independiente con un 95 % como muy importante, y tenacidad y capacidad de decisión, capacidad para identificar oportunidades de negocios y capacidad para tomar la iniciativa con un 90 % (véase cuadro 2).

Cuadro 2. Percepción de las características para el emprendimiento que tienen las emprendedoras					
Características empresariales	Escala de importancia motivacional (%)				
	Nada	Poco	Medianamente	Importante	Muy Importante
	1	2	3	4	5
Autoconfianza y optimismo				5	95
Flexibilidad y capacidad de adaptación			5	45	50
Creatividad e innovación				50	50
Tenacidad y capacidad de decisión				10	90
Disciplina y responsabilidad					100
Capacidad para asumir riesgos					100
Enérgica y diligente					100
Conocimiento sobre el negocio					100
Mentalidad independiente				5	95
Capacidad para identificar oportunidades de negocios				10	90
Resolutiva y perseverante				15	85
Adinerada	15	75	10		
Capacidad para tomar iniciativa				10	90

Fuente: Construcción propia a partir de las encuestas.

En el cuadro 2 se puede apreciar cómo el 85 % de las características analizadas quedaron clasificadas en el rango de importante y muy importante con un 100 %; el restante 15 % constituido por las características flexibilidad y adaptación, y el dinero, quedan fuera de este rango. Es necesario resaltar el bajo nivel de calificación dado a la característica dinero. Desde la percepción de las emprendedoras profesionales encuestadas, se cumple la idea que relaciona el emprendimiento con la excelente presentación de una idea convertida en proyecto y lo demás viene como consecuencia de la misma.

A partir de los resultados de la percepción de las emprendedoras profesionales, la teoría que más se cumple es la de Albert Shapero, quien afirma en términos generales que el empresarismo es propio de cada contexto, es multivariado y complejo, y es resultado de la acción humana. Identifica dos variables: una independiente, referida al empresario, y una dependiente, llamada evento empresarial.

Para que se dé el evento empresarial se requiere del cumplimiento de cinco pasos fundamentales, los cuales coinciden con las mayores valoraciones dadas por las emprendedoras profesionales. Ellos son:

- *Toma de iniciativa.* La cual consiste en la decisión de identificar y explotar una oportunidad. Para ello se requiere de capacidad para identificar oportu-

nidades, capacidad para tomar iniciativa, tenacidad y capacidad de decisión, características estas calificadas como muy importantes por el 90 % de las emprendedoras encuestadas.

- *Acumulación de recursos.* Entendida como el proceso de determinación de los recursos necesarios y su respectiva asignación. Para el desarrollo de esta actividad se requiere que sean enérgicas y diligentes, característica esta considerada muy importante por el 100 % de las profesionales empresarias que constituyeron la muestra; sin ella es difícil emprender, conseguir y gestionar los recursos necesarios para poner en marcha su negocio.
- *Administración.* Mediante este proceso es posible organizar y direccionar la nueva empresa. Lograr este objetivo requiere de características como el conocimiento del negocio, la disciplina y responsabilidad, características estas calificadas como muy importante por todas las empresarias encuestadas. Se puede incluir en este paso la característica de resolutiva y perseverante, calificada como muy importante por el 85 % de las emprendedoras y la cual le adiciona un elemento clave para el emprendedor, la perseverancia.
- *Autonomía relativa.* Este paso tiene relación con la libertad que tiene la emprendedora para la toma de decisiones dentro de su empresa ya creada. Para ejercer esta libertad es necesario que la persona haya desarrollado una mentalidad independiente y además posea autoconfianza y mucho optimismo. Estas características fueron analizadas desde la percepción de las empresarias profesionales y calificadas como muy importantes por el 95 % de ellas.
- *Toma de riesgo.* Este último paso hace alusión a la disposición que debe poseer el empresario para enfrentar las recompensas o pérdidas producidas por el nuevo negocio. Lo anterior requiere de la persona que emprende una capacidad para asumir riesgos. Sobre esta característica estuvieron totalmente de acuerdo todas las emprendedoras encuestadas en que es muy importante.

Conclusiones

En diferentes países de la región, la alternativa emprendedora y el autoempleo se convierten en muchos casos en una estrategia de supervivencia, sobre todo en periodos de crisis y desempleo, para aquellas que no encuentran otra forma de obtener ingresos. En el caso de las mujeres profesionales emprendedoras colombianas, de acuerdo con las que fueron encuestadas, el principal motivo para emprender está relacionado con los factores intrínsecos, específicamente el desarrollo personal y profesional, el deseo de superación y la necesidad de libertad. Desde los motivos que llevan a emprender a estas mujeres, se puede afirmar que en Colombia tiene mucha validez la teoría de David McClelland en cuanto a

que son personas con un alto grado de motivo de logro. Esto, para el país, es muy representativo de acuerdo con el autor ya que él resalta la conveniencia de este tipo de personas para cualquier nación; en otras palabras, afirma que la existencia de emprendimiento o la falta de él es la razón del desarrollo económico de una sociedad.

En cuanto al perfil sociodemográfico de estas emprendedoras, son personas, como se dijo antes, con una gran motivación hacia el logro, en el rango de edades de 25 a 35 años, la mayoría casadas y que inician sus emprendimientos una vez que finalizan sus estudios profesionales. El sector preferido para el desarrollo de sus emprendimientos es el sector privado, y específicamente el sector terciario, de comercio y servicios.

Desde la percepción de las emprendedoras acerca de las características propias del emprendimiento que se deben cumplir para que este se dé, y en coherencia con las expuestas a partir de los teóricos más representativos del emprendimiento, Albert Shapero, Alan Gibbs, David McClelland y Jeffrey Timmons, en Colombia prima la teoría del primero. Todas las empresarias profesionales consideraron como muy importantes las características: capacidad para asumir riesgos, conocimiento sobre el negocio, disciplina y responsabilidad, enérgica y diligente. Atendiendo el nivel de importancia otorgado por estas empresarias, le siguen en su orden: autoconfianza y optimismo y mentalidad independiente, calificadas como muy importantes por el 95 % de ellas. En el tercer puesto están las características de tenacidad y capacidad de decisión, capacidad para identificar oportunidades de negocios y capacidad para tomar la iniciativa, calificadas por el 90 % de ellas como muy importantes. Lo anterior demuestra que se cumplen los cinco pasos fundamentales para que se dé el evento empresarial según este autor.

El análisis combinado de motivadores y características propias del emprendimiento nos lleva a la conclusión de la incesante y necesaria interacción de lo interno con lo externo. Se parte de lo individual, desde el interior de la persona, en total coherencia con el pensamiento de Shapero y de Bandura. Este último le da una importancia clave a la autoconfianza; opina que cuando una persona está convencida de que tiene las habilidades necesarias para funcionar como emprendedor desempeña mejores roles emprendedores y desde ese pensar y sentir analiza el entorno y actúa en consecuencia, lo cual asegura un emprendimiento contextualizado que resuelve necesidades y aprovecha oportunidades. Por lo tanto, es un emprendimiento exitoso.

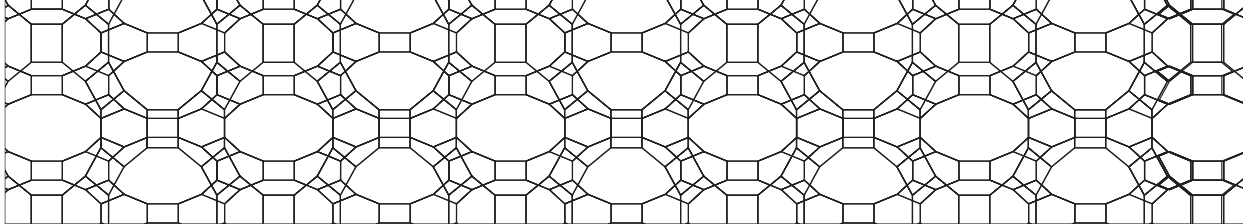
Bibliografía

- ALSOS, G. A. Y LJUNGGREN, E. (1998). Does the business start-up process differ by gender? A longitudinal study of nascent entrepreneurs. *Journal of Enterprising Culture*, 6(4), 347-367.

- BANDURA, A. (1988). Organizational applications of social cognitive theory. *Australian Journal of Management*, 13, 137-164.
- BANDURA, A. (1986). Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- BARON, R. A. (1999). El rol de la competencia social en el éxito emprendedor. Rensselaer Polytechnic Institute-Boston University. Recuperado de http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/I/I_A/I_A.html.
- BLENKER, P., DREISLER, P. Y KJELDSSEN, J. (2008). A framework for development entrepreneurship education in a university context. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 5(1), 45-63.
- BUTTNER, E. H. Y MOORE, D. P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self reported motivations and correlates with success. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 34-46.
- BRUYAT, C. Y JULIEN, P. A. (2000). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165-180.
- BYGRAVE, W. (1989a). The entrepreneurship paradigm (1): A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 7-26.
- BYGRAVE, W. (1989b). The entrepreneurship paradigm (2): Chaos and catastrophes among quantum jumps? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(2), 7-30.
- BYGRAVE, W. Y HOFER, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- CÁRDENAS, M. J. (2009). Mujeres emprendedoras y los beneficios del desarrollo sustentable en proyectos de inversión, *Ostara*, 1 y 2, 119-120.
- CATALYST (2007). *Career advancement in corporate Canada: A focus on visible minorities-survey findings*. New York: Catalyst-The Diversity Institute in Management & Technology.
- CATALYST (2006). *2005 Catalyst census of women corporate officers and top earners of the Fortune 500*. New York: Catalyst.
- CATALYST (1998). *Women entrepreneurs: Why companies lose female talent and what they can do about it*. New York: Catalyst.
- CHEN, C., GREEN, P. Y CRICK, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2011a). *Panorama social de América Latina 2010*. Santiago de Chile: Cepal.
- COMISIÓN EUROPEA, DG EMPRESAS (2002). *Libro verde. El espíritu empresarial en Europa*. Bruselas: Comisión Europea.
- DOING BUSINESS. 2008 serie de reports, con el apoyo del Banco Mundial.
- FAIRLIE, R. W. Y ROBB, A. M. (2009). Gender differences in business performance: Evidence from the characteristics of business owners survey. *Small Business Economics*, 33(4), 375-395.
- GATEWOOD, E. J., SHAVER, K. G. Y GARTNER, W. B. (1995). A longitudinal study on cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of Business Venturing*, 10(5), 371-391.

- GIBBS, A. (1982). Aspirations and motivations of would-be entrepreneurs. En Webb, T., Quince, T. y Wathers, D. (eds.), *Small business research. The development of entrepreneurs*. Aldershot: Gower.
- GIBBS, A. (1987). Designing effective programmes for encouraging the business start-up process: Lessons from UK experience. *Journal of European Industrial Training*, 11(4), 24-32.
- GIBBS, G. (1988). *Learning by doing: A guide to teaching and learning methods*. London: Further Education Unit.
- GLOBAL EDUCATION INITIATIVE (GEI) (2009). *Annual report 2009*. Washington: GEI.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) (2007) Centro de Entrepreneurship IAE- Escuela de Dirección y Negocios Universidad Austral.
- GONZÁLEZ, C. H, GÁLVEZ, A. Y ÉDGAR, J. (2008). Modelo de emprendimiento en red-MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 40(13). Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=71612100003>.
- HELLER, L. (2001). *Las que vienen llegando. Nuevos estilos de liderazgos femeninos en organizaciones*. Buenos Aires: Nuevo Hacer.
- HELLER, L. (2004). *Nuevas voces del liderazgo: dilemas y estrategias de las mujeres que trabajan*. Buenos Aires: Nuevo Hacer, Grupo Editor Latinoamericano.
- HELLER, L. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Santiago de Chile: Cepal.
- KALLEBERG, A. L. Y LEICHT, K. T. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161.
- KANTOR, P. (2001). *Promoting women's entrepreneurship development based on good practice programmes: some experiences from the North to the South*. Series on Women's Entrepreneurship Development and Gender in Enterprises-WEDGE. SEED Working Paper N° 9. Geneva.
- LJUNGGREN, E. Y KOLVEREID, L. (1996). New business formation: Does gender make a difference? *Women in Management Review*, 11(4), 3-12.
- LOCKE, E. A. Y LATHAM, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- MACHINEA, J. L., LEÓN, A. Y BÁRCENA, A. (COORDS.) (2005). *Objetivos de Desarrollo del Milenio: una mirada desde América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Cepal.
- MARLOW, S. (1997). Self-employed women. New opportunities, old challenges? *Entrepreneurship & Regional Development*, 9, 199-210.
- MARSHALL, J. (1995). *Women managers moving on. Exploring career and life choices*. New York: Routledge.
- MCCLELLAND, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: D. Van Nostrand Company.
- OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO (ODM) (2000). Recuperado el 28 de febrero de 2012 de <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/gender.shtml>.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (2008). Gender and

- sustainable development. Maximising the economic, social and environmental role of women. Recuperado de <http://www.oecd.org/social/40881538.pdf>.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT), (2008). *Competencias y emprendimiento: reducir la brecha tecnológica y las desigualdades de género*. Ginebra: OIT.
- ORTI GONZÁLEZ, A. (2002). Componentes subjetivos del éxito emprendedor: aportes de la teoría social cognitiva. La autoeficacia. Work paper, Universidad de Sevilla, España.
- RÁBAGO, P. L., D'ANNUNZIO, M. C. Y MONSERRAT, S. (2004). *Perfil de las mujeres emprendedoras exitosas de Argentina*. Anales III CIPEAL. Conferencia Internacional de Pesquisa em Empreendedorismo na America Latina, Río de Janeiro, Brasil.
- ROSENER, J. (1990). Ways women lead. *Harvard Business Review*, November-December, 119-125.
- SÁNCHEZ-APELLÁNIZ, M. (2003). *Mujeres empresarias y directivas. Políticas de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en la Junta de Andalucía*. España: Instituto Andaluz de Administración Pública.
- SHAPERO, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, November, 83-88.
- SHAPERO A. (1985). Why entrepreneurship? A worldwide perspective. *Journal of Small Business Management*, October, 1-5.
- STEINER, G. A., MINER, J. B. Y GRAY, E. R. (1986). *Management policy and strategy*. 3ª. ed. New York: Macmillan.
- TIMMONS, J. A. (1989). *La mentalidad empresarial*. Buenos Aires: Suramericana.
- TIMMONS, J. A. (1990). *New venture creation: Entrepreneurship in the 1990s*. 3ª. ed. Boston: Irwin.
- TIMMONS, J. A. (1998). *New venture creation: Entrepreneurship for the twenty first century*. 2ª. ed. Boston: McGraw Hill/Irwin.
- VALENZUELA, M. E. (ED.) (2005). *¿Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI*. Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer.
- VARELA, R. (2001) *Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- WILSON, F., KICKUL, J. Y MARLINO, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 31(3), 387-406.
- WOOD, R. Y BANDURA, A. (1986). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, 14, 361-384.
- ZABLUDOVSKY, G. (2001). Mujeres ejecutivas en México. En Zabludovsky, G. y Avelar, S., *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*. México: Miguel Ángel Porrúa-UNAM.
- ZABLUDOSKY, G. (2002). *Las mujeres empresarias en México: una fuerza económica emergente*. México: Internacional Business Machines (IBM).



La actividad empresarial y el perfil femenino

EDITH GEORGINA SURDEZ PÉREZ

NORMA AGUILAR MORALES¹

Introducción

El desarrollo económico de un país se ve beneficiado por la contribución que las mujeres realizan con su participación en la actividad empresarial. Sin embargo, prevalece un desequilibrio que no las favorece en lo tocante a su presencia en el ámbito de los negocios si se les compara con la de los hombres. Por lo tanto es necesario precisar, a través de investigaciones empíricas, en qué aspectos radican las diferencias de género, con la finalidad de aportar elementos que permitan tomar decisiones en las esferas política y académica para impulsar una mayor injerencia de las mujeres como empresarias en la economía.

En este contexto y considerando que entre los factores que se asocian a la propensión de iniciar y desarrollar un negocio están los atributos psicológicos y no psicológicos del individuo, el propósito de este trabajo es dar a conocer las características sociodemográficas y las actitudes del comportamiento emprendedor de mujeres empresarias que han logrado que sus empresas perduren, comparándolas con las de sus homólogos masculinos.

Cabe mencionar que existe escasez de estudios que establezcan un perfil de actitudes y comportamientos emprendedores considerando la perspectiva de género.

El trabajo está estructurado en cuatro apartados. En el primero se presenta un panorama de la participación de las mujeres en los negocios, desde las causas que motivan su incursión, las dificultades que afrontan hasta la forma en que se desempeñan en ese ámbito, después se consideran las aportaciones de diversos autores sobre los atributos de personalidad de las empresarias. En el segundo

¹ Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

apartado se expone la metodología del estudio. El tercero está integrado por el análisis estadístico por variables e indicadores, que describe las características de los empresarios por género. Finalmente, en el cuarto y último apartado se explican los resultados encontrados y se contrastan con los de otros estudios, destacando tanto los hallazgos anteriores como las discrepancias.

Revisión de la literatura

Las mujeres en la actividad empresarial

La actividad empresarial se está convirtiendo en una alternativa de empleo para las mujeres (Langowitz y Minniti, citados en Ortiz *et al.*, 2008) y de contribución al desarrollo económico de los países (Díaz y Jiménez, 2010). Su incursión en esta actividad data de la década de los setenta del siglo pasado, lo mismo en países industrializados que en países en vías de desarrollo (Camarena, 2007).

Por lo anterior, en el ámbito académico se han dado a conocer diversos hallazgos de investigaciones empíricas en torno a las mujeres empresarias.

En cuanto a las causas que motivan a las mujeres a incursionar en este ámbito, las investigaciones apuntan a considerar que la decisión de ellas de iniciar un negocio está relacionada con alguna de las siguientes circunstancias: buscan seguridad económica, generalmente viudas y esposas de desempleadas; desean libertad personal porque no están satisfechas con su situación laboral, o buscan satisfacción, en su mayoría amas de casa que desean probarse a sí mismas su capacidad de formar parte de la población económicamente activa (Shabbir y Di Gregorio, 1996, citados en Ortiz *et al.*, 2008).

Así mismo, hay tendencias en el mundo que tienen implicaciones favorables a la participación de las mujeres en la actividad empresarial, como la integración de estas al mercado laboral, su ingreso en instituciones de educación y la planificación familiar, entre otras (Hernández, 2010).

Tocante a las dificultades que afrontan estas mujeres, se pueden mencionar su condición de madres y sus responsabilidades como esposas, lo que influye en el tiempo y la energía que le pueden dedicar a su empresa. Por otra parte, en países en vías de desarrollo los roles tradicionales asignados a las mujeres, es decir, las expectativas y conductas atribuidas a estas en la estructura social en el contexto de las relaciones, inhibe su confianza, independencia y movilidad, lo que repercute en el acceso a créditos, tecnología y mercados, que son obstáculos para que inicien y desarrollen un negocio (Naciones Unidas, 2005, citado en Ortiz *et al.*, 2008).

En cuanto a la forma en que están presentes las mujeres en el ámbito empresarial, Loscocco y Robinson (citados en Ortiz *et al.*, 2008) encuentran que su entrada en la actividad empresarial se da en nichos industriales poco atractivos para sus homólogos masculinos, generalmente en giros asociados con actividades tradicionales y socialmente desempeñadas como parte de sus roles de esposas y madres. Las empresarias han incursionado mayoritariamente en el sector terciario de la economía, en la educación, el comercio y los servicios; sin embargo, recientemente se están incorporando al ramo industrial y en general crean micro y pequeñas empresas (Hernández, 2010).

Así mismo, Guzmán y Rodríguez (2008) refieren que las mujeres optan por un estilo de liderazgo orientado a las personas, mientras que los hombres prefieren un estilo orientado a la tarea y las estructuras, y que son más precavidas en sus actividades, lo que puede influir negativamente en el volumen de ventas de sus empresas y en su crecimiento. Sin embargo, esto se debe no solo a que miden el éxito de su negocio con criterios económicos, sino a que también valoran los motivos que las indujeron a crear una empresa; estos pueden ser insatisfacción por las condiciones discriminatorias para ellas en el ámbito laboral o una mayor flexibilidad para compaginar obligaciones laborales y familiares.

Finalmente, en lo que respecta a características personales, se ha hallado que, en el sentido opuesto, las variables de percepción subjetiva tienen una influencia decisiva en la propensión empresarial de las mujeres y que, en comparación con los hombres, en ellas la percepción sobre sí mismas y el entorno empresarial son menos favorables. Por lo tanto, se puede aseverar que esto incide negativamente en sus actividades empresariales (Langowitz y Minniti, 2007, citado en Ortiz *et al.*, 2008). Sin embargo, en el sentido positivo, Guzmán y Rodríguez (2008) exponen que las empresarias poseen rasgos de personalidad asociados a la calidad empresarial tales como necesidad de logro y control interno. Otra característica de las mujeres que influye favorablemente en su desempeño como empresarias, de acuerdo con Ortiz *et al.* (2008), es que ellas aprenden naturalmente a administrar, por lo que están culturalmente equipadas para la gestión empresarial, lo cual dota a sus empresas de ciertas particularidades, tales como modelos de decisiones más participativas y mayor control y revisión en sus actividades. Así mismo, ellas le dan la importancia debida a la responsabilidad social e inician y desarrollan sus negocios en el marco de este valor, y tienen competencia para la cooperación, el trabajo en equipo; capacidad de planificar, negociar y delegar autoridad, tolerancia a la frustración y una constante búsqueda de la eficiencia y la eficacia (McClelland y cols., 2005, Romo *et al.*, 2007, citados en Ortiz *et al.*, 2008).

Es en esta serie de hallazgos sobre empresarias donde se ubica esta comunicación, específicamente en sus características sociodemográficas y actitudes emprendedoras.

Comparación entre hombres y mujeres en el ámbito empresarial

En seguida se presentan diferencias de género en la forma de percibir y participar en la actividad empresarial que han aportado diversos investigadores.

Generalmente las empresas de las mujeres son más pequeñas que las de su contraparte de género, ya que ellas son más rigurosas en los aspectos de control (Ortiz *et al.*, 2008). Las mujeres buscan el equilibrio entre las actividades empresariales y las obligaciones familiares, situación que para los varones no es relevante debido a que la creación de riqueza es el factor motivacional prioritario en ellos, mientras que ellas consideran el emprendimiento como una actividad que les aporta la flexibilidad ocupacional que requieren para cumplir con sus responsabilidades en la familia. Generalmente, si sus padres fueron empresarios, son proclives a confiar en el asesoramiento, apoyo y talento de sus progenitores; en contraposición, los hombres desean la independencia e inclusive competir con ellos, pero más con el padre que con la madre. Lo que esperan los hombres y las mujeres de su rol como empresarios es diferente, ellos están interesados en el estatus que poseer empresas les puede llegar a conferir, y ellas en contribuir a la sociedad y generar empleos. Las empresas de mujeres presentan un desempeño en ventas más bajo que el de sus homólogos masculinos; sin embargo, la rentabilidad no se ve afectada, por lo que se aprecia que las empresas dirigidas por propietarias femeninas son más productivas (DeMartino y Barbato, 2003; Kirkwood, 2007; Eddleston y Powell, 2008 y Du Riez y Henrekson, 1999, citados en Ortiz *et al.*, 2008).

Finalmente, se puede decir que las empresarias, a diferencia de sus homólogos masculinos, prefieren un crecimiento lento pero estable; sin embargo, sus redes de contacto son menos extensas y, por lo tanto, mantienen contacto con un menor número de banqueros, proveedores y clientes (Díaz y Jiménez, 2010).

Método

El estudio es de tipo descriptivo; el diseño es no experimental transversal, con enfoque cuantitativo utilizando la encuesta a través de cuestionario. Se tomó la información proporcionada por la Secretaría de Economía, en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (2008). El periodo de la investigación fue de 2008 a 2010. La población estuvo constituida por 108 empresarios, propietarios de pequeñas empresas en la ciudad de Villahermosa, Tabasco, México, que son aquellas de 11 a 50 empleados en los sectores de industria y servicios y de 11 a 30

trabajadores en el sector comercio (Secretaría de Economía, 2010). Es preciso aclarar que las sucursales no fueron consideradas porque los propietarios radican en otros municipios o estados de la república mexicana.

Se utilizó un muestreo simple aleatorio. Se determinó el tamaño de la muestra considerando que el 50 % de los empresarios posee un comportamiento emprendedor ($p = 0.50$), con un error de estimación de 0.08 y una probabilidad de confianza del 95 %. Con estos parámetros se obtuvo una muestra de 64 empresarios.

Instrumento de investigación

Se utilizó un cuestionario estructurado en dos partes. La primera mide la variable características sociodemográficas, con los indicadores: género, edad, estado civil, escolaridad, experiencia en el giro del negocio, fundador de la empresa, tiempo dedicado a ella, clasificado en parcial o completo, capital con el que inicio la empresa y procedencia del mismo. La segunda mide la variable actitudes y comportamientos emprendedores, con los indicadores:

- *Liderazgo*. Considerado como la capacidad para dirigir a un grupo, anticiparse a los demás en la toma de decisiones frente a los problemas y oportunidades.
- *Propensión al riesgo*. En este trabajo, esta variable implica la actitud positiva y de confianza del empresario en sus capacidades, lo que le permite percibir menos riesgos ante las oportunidades empresariales; percepción que lleva al individuo a la elección entre un empleo asalariado fijo y emprender un negocio, en la que se inclina por la segunda opción.
- *Creatividad/innovación*. Mide la capacidad y el deseo de hacer cosas nuevas y diferentes.
- *Intuición*. En este estudio se le concibe como la rapidez y certidumbre; sin un conocimiento consciente, sino uno preconsciente para reconocer oportunidades, interpretar o predecir acontecimientos y solucionar problemas.
- *Capacidad de negociación*. En esta investigación implica la habilidad del empresario para concluir un asunto logrando convenios benéficos para los participantes, lo que implica analizar todos los aspectos de la situación, así como argumentar y cuestionar adecuadamente durante el proceso de concertación (Surdez et al., 2012).
- *Autoconfianza*. Se determinó cómo la seguridad que proviene de la conciencia que la persona tiene de sí misma la lleva a considerar que nadie podrá tomar las decisiones en su lugar ni podrá decirle lo que debe pensar; podrán darle sugerencias e incluso guiarlo, pero finalmente el individuo tiene la autoridad para llegar a sus propias conclusiones, tomar decisiones y actuar (Buckingham y Clifton, 2001).
- *Necesidad de realización/ambición*. Se consideró la fuerte pasión por el logro

personal y económico, así como el anhelo de reconocimiento por los éxitos alcanzados (García et al., 2002).

- *Trabajo arduo*. En este trabajo se le conceptualiza como el vigor para iniciar retos, comenzar y terminar tareas.
- *Autodisciplina*. En esta investigación implica dos aspectos. Uno de ellos es la objetividad al administrar el negocio, para no mezclar los activos y pasivos personales con los de la empresa (Surdez et al., 2012); el otro, la capacidad para administrar el tiempo que implica la planeación, organización y ejecución por prioridades de las actividades (Covey, 1997).

Se utilizó una adaptación propia de una escala de tipo Likert de variables sobre rasgos psicológicos del emprendedor de Saboia y Martín (2006). Está compuesta de frases para evaluar cada actitud en un rango de 1 a 5 puntos. La puntuación 5 (definitivamente sí) significa que la frase describe con exactitud la personalidad del empresario, y la 1 (definitivamente no), que no corresponde a sus características. Las otras puntuaciones son 2 (probablemente no), 3 (indeciso) y 4 (probablemente sí). Por lo tanto, de 1 a 3 significa que se poseen menos o no se tienen las actitudes del comportamiento emprendedor, y de 4 a 5 es evidente dicho comportamiento.

Validez y confiabilidad del instrumento

Se sometió a juicio de tres expertos en la materia, para que el contenido de la prueba fuera relevante y representativo de las características sociodemográficas y del comportamiento emprendedor del empresario de pequeñas organizaciones. Se realizó una prueba piloto del 14 % del tamaño de la muestra (Hernández et al., 2006), se verificó que las instrucciones y los ítems se comprendieran y se hicieron los ajustes pertinentes. Para asegurar la confiabilidad de las escalas utilizadas en el instrumento de recolección de datos se utilizó el método de coherencia interna, a través del coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach. La confiabilidad general fue de 0.8, que se considera aceptable (Hernández et al., 2006). Para el análisis estadístico de resultados se empleó el programa Statistical Package for Social Sciences (SPSS).

Resultados

Del total de la muestra de 64 empresarios de pequeñas empresas, el 89 % son varones y 11 % mujeres.

El perfil de características sociodemográficas y de actitudes del comportamiento emprendedor de la muestra de empresarias se observa en el cuadro 1.

Cuadro 1. Características de mujeres empresarias de pequeñas empresas	
Indicador	Característica
Edad	Entre los 37 y 47 años
Estado civil	Casada
Escolaridad	Nivel licenciatura
Experiencia	Sin experiencia o con más de seis años
Su rol cuando inició el negocio	Fundadora
Dedicación al negocio	Tiempo completo
Actitudes del comportamiento emprendedor	1. Autodisciplina (4.67) 2. Trabajo arduo (4.62) 3. Capacidad de negociación (4.57) 4. Liderazgo (4.32) 5. Autoconfianza (4.29) 6. Creatividad (4.18) 7. Intuición (4.00) 8. Necesidad de realización (3.96) 9. Propensión al riesgo (2.86)

Resultados del análisis comparativo de características sociodemográficas y actitudes emprendedoras entre mujeres y varones dedicados a una actividad empresarial

En el cuadro 2 se observa que los porcentajes más representativos de la muestra denotan que las empresarias son diez años más jóvenes que los empresarios.

Cuadro 2. Distribución de frecuencias relativas por rango de edad		
Edad (años)	Empresarias (%)	Empresarios (%)
De 26 a 36	14.3	14.0
De 37 a 47	57.1	28.1
De 48 a 58	28.6	47.4
De 59 a 69	0.0	10.5

En el cuadro 3 se observa que, en general, hombres y mujeres empresarios son casados, circunstancia lógica considerando que la mayoría son adultos maduros.

Cuadro 3. Distribución de frecuencias por estado civil		
Estado civil	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Soltero	28.6	17.5
Casado	71.4	82.5

Con respecto a la escolaridad, como se advierte en el cuadro 4, el nivel mínimo de estudios en ambos sexos es el bachillerato. Aunque predominan los estudios de licenciatura, en este nivel la muestra de empresarias presenta una diferencia de 32.5 % por debajo de sus homólogos masculinos.

Cuadro 4. Distribución de frecuencias relativas por escolaridad		
Edad	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Bachillerato	28.6	7.0
Carrera técnica	14.2	3.6
Licenciatura	42.9	75.4
Maestría	14.3	14.0

En relación con la experiencia en el giro del negocio, en el cuadro 5 se aprecia que un porcentaje alto de mujeres comienzan sus negocios sin este atributo, mientras que son muy pocos los empresarios varones que reportan que no conocían sobre las actividades operativas de su empresa con anterioridad.

Cuadro 5. Distribución de frecuencias relativas por experiencia en el giro del negocio		
Experiencia	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Sin experiencia	42.9	15.8
Menos de un año	14.3	5.3
De 1 a 3 años	0.0	35.1
De 4 a 6 años	0.0	15.7
Más de 6 años	42.8	28.1

En el cuadro 6 se observa que, tocante al aspecto de haber tomado la iniciativa en el emprendimiento, ambos grupos estudiados tienen la proporción más representativa como fundadores; sin embargo, el de las empresarias muestra una diferencia de 19.8 % por debajo de los empresarios.

Cuadro 6. Distribución de frecuencias relativas por fundación de la empresa		
Fundador	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Sí	71.4	91.2
No	28.6	8.8

En el cuadro 7 se observa que las mujeres, en el aspecto laboral, solo desempeñan actividades relacionadas con su empresa, mientras que en el grupo de los hombres se reporta que hasta el 19.3 % comparten su tiempo entre las actividades propias del negocio y las de otro tipo.

Cuadro 7. Distribución de frecuencias relativas por tiempo dedicado al negocio		
Tiempo	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Parcial	0.0	19.3
Completo	100.0	80.7

La mayoría de las empresarias empezó su negocio con un capital de menos de 20,000 pesos mexicanos, mientras que la mayoría de los empresarios lo iniciaron con el doble de esta cifra, como se observa en el cuadro 8.

Cuadro 8. Distribución de frecuencias relativas al capital inicial del negocio		
Capital (pesos)	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Menos de 20,000	42.9	17.5
De 21,000 a 40,000	0.0	5.9
De 41,000.00 a 60,000	28.5	29.8
De 61,000.00 a 80,000	0.0	15.2
Más de 80,000	28.6	31.6

En el cuadro 9 se observa que la mayoría de hombres y mujeres de la muestra de empresarios reportan que el origen del capital con que iniciaron su empresa fue propio.

Cuadro 9. Distribución de frecuencias relativas del origen del capital inicial		
Origen	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Capital propio	71.4	68.4
Préstamo de familiares	0.0	8.8

Continúa...

Origen	Empresarias (%)	Empresarios (%)
Préstamo de amigos	0.0	1.8
Crédito bancario	0.0	3.5
Mixto (capital propio y préstamo de familiares)	0.0	8.8
Mixto (capital propio y crédito bancario)	14.3	5.2
Otro	14.3	3.5

Resultados del análisis comparativo de actitudes emprendedoras entre mujeres y varones dedicados a una actividad empresarial

En el cuadro 10 se observa que las empresarias presentan medias más altas que los empresarios en autoconfianza, trabajo arduo y autodisciplina. Estos dos últimos comportamientos emprendedores son los más evidentes en ellas, mientras que los empresarios presentan las medias más altas en capacidad de negociación, creatividad y liderazgo.

Cuadro 10. Comparación de medias del comportamiento emprendedor		
Comportamiento emprendedor	Empresarias (media)	Empresarios (media)
Liderazgo	4.32	4.48
Propensión al riesgo	2.86	3.09
Creatividad	4.18	4.51
Intuición	4.00	4.18
Capacidad de negociación	4.57	4.62
Autoconfianza	4.29	4.14
Necesidad de realización	3.96	4.08
Trabajo arduo	4.62	4.43
Autodisciplina	4.67	4.44

Discusión y conclusiones

Este trabajo se suma a numerosas investigaciones que han constatado que la cifra de mujeres que han decidido convertirse en empresarias y participar en la población económicamente activa está muy por debajo de la de sus homólogos

masculinos. Entre estas sobresale el estudio del Global Entrepreneurship Monitor, el cual reportó en 2011 que de 54 países solo en ocho la cifra de empresarias casi se equipara a la de los empresarios. No obstante, como un aspecto positivo de esta situación, se ha identificado que la brecha se va estrechando en las últimas décadas (Romo, Suárez y Llamas, 2007, citados en Ortiz *et al.*, 2008).

Cabe destacar que en este estudio las mujeres empresarias son más jóvenes, lo que posiblemente influye en la circunstancia identificada de que un porcentaje significativo de la muestra bajo estudio inició la actividad empresarial sin experiencia en el giro del negocio.

En el aspecto de escolaridad, si bien es cierto que el porcentaje más representativo de mujeres en el emprendimiento, en esta investigación, cuentan con educación superior, todavía no igualan a la de los varones. Este resultado coincide con lo expuesto por Cowling y Taylor (citados en Ortiz *et al.*, 2008) de que las mujeres empresarias han recibido menos educación formal que su contraparte masculina.

También se halló que son menos las mujeres fundadoras de los negocios que dirigen que hombres fundadores, resultado que concuerda con Press (2011), quien expone que no son muchos los casos de empresarias fundadoras de negocios. Así mismo, que ellas se dedican de tiempo completo a sus actividades empresariales, en contraposición con los empresarios, que atienden otras labores tales como ganadería, agricultura, docencia y trabajo de empleados en instituciones públicas; sin embargo, se considera que es necesario realizar otras investigaciones para precisar las horas diarias que las mujeres les dedica al negocio y a las obligaciones familiares, lo que significaría que es relativo decir que solo están ocupadas en actividades de la empresa.

En cuanto a la inversión que hacen las mujeres y los hombres para iniciar su empresa, de acuerdo con esta investigación, la de los hombres es el doble de la realizada por las mujeres. Se coincide con los resultados de Brush (citado en Guzmán y Rodríguez, 2008), quien señala que es significativa la diferencia del capital inicial entre las empresas constituidas por hombres y las creadas por mujeres, lo cual demuestra que los empresarios masculinos invierten más recursos en la puesta en marcha del proyecto empresarial, a veces el doble de la cantidad invertida por las mujeres. En este aspecto, se necesitan otras investigaciones que indaguen sobre las causas por las que las mujeres inician sus negocios con menos recursos.

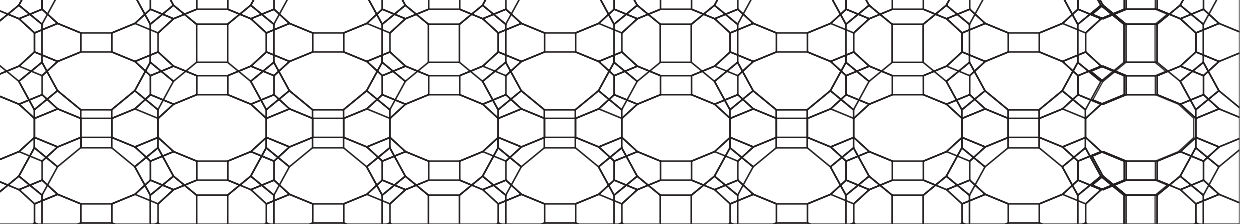
Ahora bien, en este estudio, las empresas de las mujeres están insertas en el sector industrial, a diferencia de otras investigaciones que reportan que las mismas se concentran principalmente en el comercio y en los servicios (Zabludovsky y De Avelar, 2001; Anna y cols., 2000, citados por Ortiz *et al.*, 2008). En esta investigación se observan dos formas de participación de las mujeres en el sector industrial, un grupo mayoritario que fabrica productos comestibles como pasteles, bocadillos y salsas, y mujeres que empiezan a incursionar en sectores tradicionalmente atendidos por varones, como el de la construcción.

Tocante a las actitudes y los comportamientos emprendedores, estos han sido medidos por diversos estudios sobre empresarios (Saboia y Martín, 2006; García del Junco *et al.*, 2007; Surdez *et al.*, 2007; García *et al.*, 2007); sin embargo, no existen trabajos sobre este tema desde la perspectiva de género. En este sentido, los resultados de la presente investigación aportan a este tópico evidencias que muestran que ambos grupos poseen las características emprendedoras medidas en el estudio, excepto la propensión al riesgo, aunque no con el mismo predominio. En las mujeres destacan la autodisciplina, el trabajo arduo y la autoconfianza. Cabe mencionar, con respecto a esta última actitud, que este resultado difiere de la afirmación de que las mujeres tienden a percibir negativamente el entorno empresarial y su participación en este (Langowitz y Minniti, 2007, citados por Ortiz *et al.*, 2008). En los hombres sobresalen la capacidad de negociación, la creatividad y el liderazgo.

Bibliografía

- BUCKINGHAM, M. Y CLIFTON, D. O. (2001). *Ahora, descubre sus fortalezas*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- CAMARENA, M. A. (2007). Reseña de *Empresarias ejecutivas en el poder*. *Actualidad Contable Faces*, 10(014), 146-148.
- COVEY, R. (1997). *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. La revolución ética en la vida cotidiana y en la empresa*. México: Paidós.
- DÍAZ, M. C. Y JIMÉNEZ, J. J. (2010). Recursos y resultados de las pequeñas empresas: nuevas perspectivas del efecto de género. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 42, 151-175.
- GARCÍA, A., CRESPO, J. L., PABLO, F. Y CRECENTE, F. (2007). Perfil de los empresarios y resultados de sus empresas. Documento de trabajo, 5, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social-Universidad de Alcalá.
- GARCÍA DEL JUNCO, J., ÁLVAREZ, P. Y REYNA, R. (2007). Características del emprendedor de éxito en la creación de PYMES españolas. *Estudio de Economía Aplicada*, 25(3), 957-974.
- GARCÍA, E., GARZA, R., SÁENZ, L. Y SEPÚLVEDA, L. (2002). *Formación de emprendedores*. México: CECSA.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2011). *Gem 2011 Global Report*. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/docs/2201/gem-2011-global-report>.
- GUZMÁN, J. Y RODRÍGUEZ, M. J. (2008). Comportamiento de las mujeres empresarias. Una visión global. *Revista de Economía Mundial*, 18, 381-392.
- HERNÁNDEZ, E. P. (2010). Nuevas tendencias en el mundo empresarial: la participación de las mujeres. *La Ventana*, IV(32), 52-80.

- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C. Y BAPTISTA, P. (2006). *Metodología de la investigación*. 4ª. ed. México: McGraw-Hill Interamericana.
- ORTIZ, C., DUQUE, Y. V. Y CAMARGO, D. (2008). Una revisión de la investigación en el emprendimiento femenino. *Investigación y Reflexión*, XVI(1), 85-104.
- PRESS, E. (2011). *Empresas de familia*. Buenos Aires: Ediciones Garnica.
- SABOIA, F. Y MARTÍN, N. (2006). Los rasgos psicológicos del emprendedor y la continuidad del proyecto empresarial: un estudio empírico de emprendedores brasileños. Documento de trabajo: Nuevas tendencias en dirección de empresas. Recuperado de <http://www.uva.es/empresa>.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2010). México emprende. Recuperado de <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/21-mexico-emprende/quien-eres/144-pequena-empresa>.
- SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO (2008). *Estadísticas por tamaño, estado y sector*. Recuperado de <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/estadisticas/EstadoTamano.asp>.
- SURDEZ, E. G., AGUILAR, N. Y SANDOVAL, M. C. (2007). El empresario administrador de pequeñas empresas industriales consolidadas en Villahermosa, Tabasco. *Hitos de Ciencias Económico Administrativas*, 13(35), 17-19.
- SURDEZ, E. G., AGUILAR, N., SANDOVAL, M. C. Y LAMOYI, C. L. (2012). The profile of small business owners: Evidence from Mexico. *International Journal of Management and Marketing Research*, 5(1), 43-53.



Dirección familiar, género y rentabilidad empresarial en la Bolsa Mexicana de Valores

MARÍA DE LOURDES TREVIÑO VILLARREAL¹

Introducción

La rentabilidad, como desempeño o capacidad para generar recursos, es uno de los indicadores comúnmente utilizados para definir el acierto o fracaso de la gestión empresarial. Permite evaluar la eficacia de la estrategia implementada y, por consiguiente, realizar comparaciones sobre la posición competitiva de la compañía. Este indicador se ha convertido en una inquietud para los accionistas, quienes han invertido sus recursos en la compañía, y en una preocupación para los directores de las empresas debido a que este resultado refleja su capacidad para seguir las dirigiendo.

Una adecuada rentabilidad, además de recompensar a los accionistas, podría financiar el crecimiento de una compañía con los fondos generados internamente, lo cual constituye, según González y Correa (1998), una de las alternativas de financiación preferidas para la expansión.

En este contexto, el hecho de no poder atraer los fondos necesarios para financiar la expansión podría perjudicar la rentabilidad futura de las compañías ya que, como demuestra Marris (1964), existe una relación positiva entre las tasas de expansión de las empresas y los beneficios de las mismas.

Motivados por la importancia que tiene este resultado en las empresas, diversos autores buscan los factores que llevan a las firmas a mejores niveles de rentabilidad. Recientemente, algunos estudios se han enfocado en la importancia

¹ Universidad Autónoma de Nuevo León.

del gobierno corporativo en el resultado empresarial.² Es así como algunos autores afirman que las empresas familiares presentan ciertas ventajas que las llevan a ser más rentables que las firmas no familiares. Joachim Schwass, especialista en negocios familiares, afirma que “las empresas familiares piensan en términos de la próxima generación y actúan en función de lo que es mejor para sus hijos, contrariamente a las no familiares donde reflexionan, en el mejor de los casos, en un horizonte de 5 años”.³ Otros autores adjudican el hecho de una mayor rentabilidad a los bajos costos de agencia que se presentan en este tipo de compañías.

En México, las compañías privadas, es decir aquellas que no están listadas en la Bolsa Mexicana de Valores, en la mayoría de los casos no hacen pública su información financiera, ya que no están obligadas a hacerlo. No es sorpresa que exista muy poca literatura acerca de los determinantes de rentabilidad que se basen en la teoría financiera o de gobierno corporativo.

La importancia de este estudio consiste no solo en identificar los factores que derivan en la rentabilidad de las empresas, un problema prácticamente inexplorado en el caso de México, sino en motivar la generación de investigaciones futuras para complementar y mejorar el estudio de este tema. No obstante las limitaciones de la muestra utilizada para este trabajo, se reportan estadísticas que muestran diferencias en el desempeño de empresas dirigidas por mujeres respecto de las dirigidas por hombres.

En este sentido, el presente trabajo busca aportar evidencia empírica sobre los factores y las estrategias que hacen a una empresa rentable en México, poniendo mayor énfasis en las diferencias entre empresas familiares y no familiares. El presente estudio es una continuación de Treviño y Alvarado y (2012).

Antecedentes

En la literatura, existen diversas teorías que tratan de explicar las diferencias en rentabilidad de las empresas. Entre ellas pueden distinguirse dos grandes grupos, el primero se desprende de la organización industrial y el segundo de la teoría financiera y la gestión empresarial, como se describe a continuación.

² Véanse, por ejemplo, Hansen y Wernerfelt (1989), Pandya y Rao (1998), Core *et al.* (1999) y Brown y Caylor (2004).

³ Véase Lécho (2005).

Organización industrial

La organización industrial ha destacado la importancia de la estructura sectorial como determinante esencial en las diferencias de resultados entre las compañías. El paradigma estructura-conducta-resultados (ECR) destaca, entre los factores estructurales, el grado de concentración industrial de vendedores y compradores, el grado de diferenciación del producto, la existencia de barreras a la entrada y salida y la tasa de crecimiento de la demanda.

El estudio de Bain (1951) confirma empíricamente las predicciones del paradigma ECR. Supone que el principal determinante de los resultados empresariales es la concentración del mercado, es decir, la rentabilidad depende en gran medida del “poder de mercado puro”. De esta manera, cuanto mayor es la concentración mejores son los resultados empresariales.

Otros trabajos, como el de Maudos (2001), afirman que la rentabilidad de las empresas es explicada por “el poder relativo de mercado”, el cual, a diferencia del poder de mercado puro, establece que las ventajas derivadas de un mayor tamaño pueden existir independientemente de la concentración del mercado, por lo que las empresas con mayor cuota de mercado son las que tienen mejores resultados.

Shepherd (1986) afirma que las variaciones en los resultados de las empresas son explicadas fundamentalmente por las diferencias en la eficiencia y en menor medida por la cuota de mercado, como resultado de factores como la diferenciación, la calidad de los productos ofrecidos y el poder de mercado. Dicho de otra manera, las empresas de mayor tamaño pueden ofrecer una variedad más amplia de productos de mayor calidad y a un precio superior, lo que conduce a obtener mayores beneficios.

Teoría financiera y la gestión empresarial

El otro gran grupo de teorías, en el cual se pondrá mayor énfasis en este trabajo, proviene de la teoría financiera y de la gestión empresarial. Estas teorías se enfocan en determinar las características internas que diferencian las empresas rentables de las no rentables. En otras palabras, se trata de distinguir los factores y las estrategias usadas por los directivos que mejoran la rentabilidad de las firmas.

Dentro de las empresas hay dos tipos de agentes, los directivos y los accionistas, cada uno, en general, con sus propios objetivos. Por un lado, los accionistas buscan maximizar los beneficios de las compañías; por otro, los directivos buscan maximizar los suyos, los cuales no necesariamente están ligados con las ganancias o pérdidas de las compañías. En consecuencia, de no existir los incentivos necesarios, los directivos no se verán obligados a representar los intereses de los

propietarios. En la teoría económica, el hecho de la separación entre propiedad y control se conoce como el “problema de agencia”.

Según Valadiso y López (2000), en la época de oro de la economía norteamericana:

...muchas grandes empresas perdieron su carácter familiar, convirtiéndose en compañías gerenciales. No obstante, la empresa familiar no desapareció de la escena, ni el mundo de la gran empresa ni en el de las pymes donde eran mayoría [...] la empresa familiar continuó siendo un medio de entrada al mundo de los negocios en casi todos los países, más aún en países seguidores, donde el capitalismo gerencial estaba menos desarrollado.

La empresa familiar no desapareció a pesar de que los sistemas se han vuelto más complejos; sin embargo, no existe consenso acerca de cuál tipo de dirección genera una mayor rentabilidad.

La conciliación de los objetivos de los dirigentes y de los accionistas

Como lo comprueban Bhagat y Bolton (2008), algunos métodos que se pueden utilizar para inducir a los gerentes a actuar de manera consistente con los intereses de los accionistas son modelos económicos basados en incentivos, que caen dentro de dos categorías. En primer lugar, encontramos los modelos de agencia, donde la divergencia en los intereses de los dirigentes y accionistas causa que los primeros tomen decisiones costosas para los segundos, problema que no se puede eliminar con un simple contrato si los accionistas no pueden observar directamente el comportamiento de los dirigentes (Grossman y Hart, 1983). En segundo lugar, encontramos los modelos de selección adversa, que describen el problema de la incapacidad de los accionistas para observar las habilidades de los dirigentes; en este sentido, con la incorporación del dirigente como propietario se le puede inducir a revelar información sobre su capacidad de generar flujos de efectivo (Myerson, 1987).

Una forma actual de conciliar los intereses de propietarios y dirigentes, que ha sido causa de una gran número de debates, es el uso de *stock options*, es decir, la opción de compra de acciones de la compañía en una fecha futura y a un precio determinado, que los propietarios conceden a los dirigentes de sus compañías con el objetivo de incentivarlos a tomar mejores decisiones para incrementar el valor de la empresa.

A primera vista, los *stock options* parecen hacer su tarea ya que los dirigentes tienen incentivos para incrementar el valor de las acciones y así producir ganancias cuando ejerzan su opción. Sin embargo, puesto que la pérdida de valor de la empresa llevaría a no ejercer la opción, los gerentes no tendrían nada que perder

en este caso y por lo tanto los *stock options* no frenarían al dirigente a tomar decisiones riesgosas, las cuales podrían disminuir el valor de la firma. De hecho, el colapso de Enron es parcialmente atribuido a los malos incentivos creados por el uso de *stock options*. Según Thurm (2010) las opciones sobre las acciones incentivan a los ejecutivos a tomar medidas arriesgadas con el fin de incrementar el precio de la acción a corto plazo, aunque a la larga perjudiquen a la firma.

La mejora en la gestión de las compañías

El uso de derivados financieros de cobertura no solo disminuye (o elimina) la incertidumbre, sino que ayuda a imponer restricciones como el precio de algún insumo o el tipo de cambio de alguna moneda, lo que facilita la planeación de estrategias. Además provoca una mejor distribución de recursos, ya que al no tener que preocuparse por variables volátiles fuera del control de la compañía, podrían dedicarse recursos a variables manipulables por la firma.

Control de una familia en el gobierno corporativo y rentabilidad en las empresas

Diversos argumentos apoyan el hecho de que las empresas familiares sean más rentables que las no familiares, entre ellos la reducción del costo de agencia, ya que al ser dirigida por sus propietarios, los objetivos de dirigentes y accionistas están perfectamente alineados. Esto aunado al hecho de que el conocimiento específico de la empresa que posee la familia fundadora facilita y mejora la gestión.

El horizonte de largo plazo, en el cual una empresa familiar maximiza su beneficio, contrasta con la gestión de las empresas no familiares donde los dirigentes, con el fin de mostrar su desempeño en el cargo, tienen incentivos para presentar resultados lo más pronto posible, lo que los obliga a tomar inversiones que, aunque sean rentables a corto plazo, en el largo plazo dejan de serlo. En este sentido, ya que el principal objetivo es heredar a las próximas generaciones un patrimonio, las empresas familiares buscan retener el poder del gobierno corporativo, por lo cual favorecen el crecimiento interno frente al externo, lo que según González y Correa (1998) es una de las alternativas de financiamiento preferidas para la expansión; es decir, favorecen la reinversión de las utilidades frente al crecimiento por aumentos externos de capital o al endeudamiento, ya que esto arriesgaría su permanencia en la dirección de la empresa y disminuiría la libertad financiera de la firma.

Evidencia empírica

En la práctica, Monsen *et al.* (1968) explicaron, con una muestra de las 500 compañías más grandes de Norteamérica entre 1952 y 1963, que las empresas controladas por sus propietarios tuvieron beneficios más altos que las controladas por gerentes. De igual forma, Leech y Leahy (1991) constataron lo mismo para empresas británicas a principios de la década de los ochenta. En un estudio parecido, Merino y Salas (1994), con una muestra de empresas españolas, en 1991, no encontraron diferencias significativas en cuanto a rentabilidad entre empresas familiares y no familiares.

Bonilla *et al.* (2010) construyeron un panel con empresas chilenas que cotizaron en bolsa durante el periodo 1998-2007, y concluyeron que las empresas familiares no solo son más rentables que las no familiares, sino que también son menos riesgosas.

Chen y Lee (2010) realizaron un estudio sobre una muestra tomada de la base de datos de las compañías listadas en el índice Standard and Poor's en el periodo 1992-2005. Encontraron que las compensaciones a los directivos por medio de *stock options* incentivan la realización de inversiones riesgosas, y concluyeron que el rendimiento contable responde positivamente al riesgo, pero este efecto es de corto plazo.

Por otra parte, existen estudios cuyo objetivo es determinar los indicadores de gestión que caracterizan a las empresas rentables. De esta forma, basándose en la información de los estados financieros de las firmas, determinan las características que hacen rentables a las empresas. Entre estos estudios se encuentran los siguientes:

Fariñas y Rodríguez (1986) encontraron una relación positiva entre el tamaño de la empresa y su rentabilidad, y una relación negativa entre la rentabilidad y el endeudamiento. Por su parte, Maroto (1993) analizó la situación económico-financiera y la competitividad de la empresa española durante el periodo 1988-1992 y encontró que existe una importante reducción de la rentabilidad financiera debida al apalancamiento financiero.

Por su parte, Lafuente y Yagüe (1989) analizaron la estructura económico-financiera de la empresa industrial española y encontraron que existe una relación negativa entre rentabilidad y tamaño.

Sánchez (1994) realizó un trabajo empírico sobre los componentes de la rentabilidad económica y financiera por sector, con una muestra de 191 empresas españolas en el periodo 1990-1991, y concluyó que los sectores del petróleo, informática y electrónica son los que registran las mayores tasas de rentabilidad financiera y económica, independientemente del apalancamiento, que se muestra como un factor irrelevante.

Shin y Soenen (1998) encontraron una relación negativa entre el ciclo de conversión de efectivo y diferentes medidas de rentabilidad empresarial de un gran número de empresas estadounidenses para el periodo 1975-1994.

El estudio de Deloof (2003) investigó la relación entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad empresarial de un grupo de 1,009 firmas belgas para el periodo 1992-1996, y encontró una relación negativa entre la utilidad bruta y el ciclo de efectivo.

Bhagat y Bolton (2008) realizaron un estudio sobre los diferentes gobiernos corporativos y la rentabilidad de las firmas, para empresas norteamericanas en el periodo 1990-2004. Concluyeron que aquellas compañías donde los miembros del consejo son mayoritariamente accionistas presentan un mejor rendimiento operacional.

El caso mexicano

En México, los estudios sobre la rentabilidad de las empresas se encuentran en una etapa naciente de su desarrollo. Los principales estudios se centran en el régimen de propiedad y control. Castañeda (1999) y Husted y Serrano (2002) concluyen que el tipo de propietario más común lo constituye la familia, que retiene una alta concentración de la propiedad y el control de las empresas mexicanas. Esto nos permite concluir que son importantes las familias en las prácticas del gobierno corporativo.

La importancia del estudio sobre las prácticas del gobierno corporativo radica en que ayuda a mejorar la gestión empresarial. Claessens (2003) lo justifica con la idea de que buenas prácticas de gobierno corporativo conducen a un buen desempeño financiero y, por consiguiente, a una mejora macroeconómica.

En México, los fundadores de empresas y los titulares del consejo de administración normalmente tienen y retienen las posiciones ejecutivas de más alto nivel de las empresas mexicanas, además de reservar las posiciones gerenciales de mayor nivel a los miembros de la familia y de formar internamente el talento gerencial.⁴

En lo que respecta al gobierno corporativo y la rentabilidad empresarial, Castrillo-Lara y San Martín-Reyna (2007) encuentran que existe más creación de valor cuando las empresas son familiares debido a que existe una mayor discrecionalidad directiva debido a una mayor supervisión efectiva por parte de los mecanismos de gobierno corporativo.

El papel de la mujer en las corporaciones mexicanas

Durante las últimas tres décadas, según datos del Censo General de Población y Vivienda de 1970 y las Encuestas Nacionales de Empleo de 1991 y 2002, México ha

⁴ Véase Ruiz y Steinwascher (2007).

registrado un incremento sostenido en la tasa de participación de las mujeres en el empleo: en 1970, 17 de cada 100 mujeres desarrollaban actividades económicas, y en la actualidad esta proporción se ha incrementado a 35 %. Esta tendencia se reconoce como parte de las transformaciones económicas que ha vivido México en el contexto de la globalización y entre sus principales efectos, así como de la necesidad que tienen las mujeres de contar con más ingresos económicos para el sostenimiento de sus familias. Estos ingresos no se pueden considerar complementarios puesto que en muchos casos constituyen el único sostén de los grupos domésticos. Así lo demuestran los datos proporcionados por el INEGI relativos a hogares con jefatura femenina, los cuales indican que en el año 2000 uno de cada cinco hogares del país estaba a cargo de una mujer.

La forma en que las mujeres se incorporan al mercado de trabajo y el desarrollo de las relaciones sociales en su interior responde a un conjunto de ideas y representaciones culturales sobre los estereotipos, roles y funciones que se han asignado a las personas de acuerdo con su género. A partir de estas representaciones se atribuyen supuestas habilidades diferenciadas e innatas a las mujeres y a los hombres: las funciones de reproducción se asocian a lo femenino, que incluye el desarrollo de actividades no remuneradas y sin reconocimiento social como la crianza y educación de las y los hijos, la limpieza de la casa, la elaboración de alimentos, el cuidado de personas enfermas o con capacidades diferentes y de adultos mayores (rol reproductivo); y las funciones de producción, a lo masculino, cuyas actividades son valoradas y remuneradas, generan poder, autoridad y estatus (rol productivo). Esta es la base de la división sexual del trabajo, y de la subordinación y discriminación femenina en el ámbito laboral.

Sin embargo, hay que apuntar que las mujeres mexicanas han ganado espacio a nivel directivo. Mientras que, en 2006, 43 % de las primeras 200 firmas de la clasificación Las 500 Empresas más Importantes de México contaban con mujeres en sus direcciones, en 2011 la cifra había aumentado a 52 %, de acuerdo con la lista de Las 50 Mujeres más Poderosas de la revista *Expansión*.⁵ Este *boom* femenino se ha hecho notar más en las firmas multinacionales que en las empresas nacionales ya que de Las 50 Mujeres más Poderosas de *Expansión*, 64 % laboran en multinacionales, contra 36 % que lo hacen en compañías locales. Este crecimiento de la fuerza laboral femenina está cobrando importancia en México debido a que las compañías han comenzado a percatarse de la gran influencia de las mujeres. De acuerdo con fuentes gubernamentales y universitarias, el 70 % de las decisiones que afectan el PIB y por lo menos el 80 % de las decisiones de compra son influidas por mujeres.

Por sexto año consecutivo, la revista *Expansión*, en su edición de agosto de 2011, se dio a la tarea de elegir a Las 50 Mujeres más Poderosas del país. De

⁵ www.cnnexpansion.com/50-mujeres-mas-poderosas-2011/2011/08/10/las-50-mujeres-mas-poderosas-de-mexico.

acuerdo con la clasificación de esta publicación, este año María Asunción Aramburuzabala, vicepresidenta del consejo de Grupo Modelo, ocupa el primer lugar por quinta ocasión consecutiva. Desde 2007, Aramburuzabala no solo ha liderado esta clasificación, también es considerada una de las personas más ricas del mundo, según la revista *Forbes*. Este año, la “mujer Modelo” espera aumentar las exportaciones de la cervecera en 8 %. En segundo lugar del listado se ubica Nicole Reich de Polignac, vicepresidenta ejecutiva de Scotiabank, quien escaló tres posiciones en la clasificación de 2010 a 2011. Su buena gestión ha hecho que el suyo sea el banco con el tercer mejor servicio del país, según el informe del sector bancario de *Expansión*.

Por su parte, Louise Goeser, presidenta y directora general de Siemens Mesoamérica, igual que en 2010 y 2009, ocupó la tercera posición. En 2011 hubo diez nuevos rostros en la lista, entre los que destaca el de Gabriela Hernández Cardoso, presidenta y directora general de General Electric México. La ejecutiva entró por primera vez a la clasificación al ocupar el cuarto lugar debido al buen posicionamiento que le ha dado a su compañía en un año. Carmina María Abad Sánchez, directora general de Metlife México, también ha sabido mejorar en el tiempo, ya que desde 2007 ha estado entre los 20 primeros lugares de la clasificación, hasta ocupar en 2011 el quinto puesto. En la lista también figuraron Angélica Fuentes Téllez de Omnilife-Chivas y Cintia Angulo de Alstom México.

Metodología y datos

Con base en los estudios revisados en las secciones anteriores, se define el siguiente modelo para explicar la rentabilidad empresarial.

$$\begin{aligned}
 Rent_{it} = & a + B_1 Fam_{it} + B_2 Derivado + B_3 Stock\ Options_{it} + B_4 Ciclo\ Fin_{it} \\
 & + B_5 Activos_{it} + B_6 Sector_{it} + B_7 Deuda\ Capital_{it} + B_8 Liquidez_{it} \\
 & + e_i
 \end{aligned}$$

Donde *Rent* representa la medida de rentabilidad que se va utilizar, *Fam* representa una variable *dummy* que toma el valor de 1 si la empresa es considerada familiar y 0 si no lo es, *Derivado* es una variable *dummy* que toma el valor de 1 si la empresa usa algún tipo de derivado financiero para fines de cobertura y el de 0 si no lo hace, *Stock Options* es otra variable *dummy* que toma el valor de 1 si la empresa recompensa a sus directivos usando *stock options* y 0 en el caso contrario, *Ciclo Fin* representa el ciclo de financiero (plazo promedio días de inventario + plazo promedio de días de cobro-plazo promedio de días de proveedores), *Activos*

corresponde a un índice generado a partir de los activos totales como medida de crecimiento de la compañía, *Sector* representa el sector económico al que pertenece, *Deuda Capital* y *Liquidez* representan, respectivamente, la razón deuda/capital y la razón de liquidez, para esta última se tomará como medida la razón circulante. Los subíndices *i* y *t* representan empresas y tiempo, respectivamente.

Las medidas de rentabilidad utilizadas son el ROA (rentabilidad económica), el ROE (rentabilidad financiera), el margen neto y el margen bruto. La finalidad de usar diferentes medidas de rentabilidad, además de obtener los determinantes que afectan a esta según sea medida, es probar lo robusto del modelo. Se utilizan medidas de rentabilidad contables, ya que la rentabilidad en bolsa es influida por las expectativas de inversionistas y no necesariamente refleja el trabajo de los directivos o el resultado de las estrategias implementadas por la firma.

El modelo se estimó mediante mínimos cuadrados generalizados factibles, utilizando el comando *xtgls* de Stata ya que, a diferencia de los modelos de efectos aleatorios, fijos y MCO, este además de ajustarse mejor a la muestra en panel (a diferencia de MCO), controla los problemas de heterocedasticidad y autocorrelación que se presentaron.

Muestra y construcción de variables

Debido a que solo se cuenta con datos de las empresas públicas, es decir, de aquellas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, se extrajo una muestra de 80 empresas no financieras de la base de datos de Economática que cotizaron en el periodo comprendido de enero de 2001 a diciembre de 2010. Se excluyeron empresas del sector financiero por la diferencia en su estructura financiera respecto a las no financieras. Además, no se incluyeron empresas con información faltante en este periodo con el fin de balancear el panel. La información se obtiene con periodicidad anual.

Dado que no todos los datos requeridos para probar las hipótesis se encontraron en la base de datos Economática, se recurrió a cada uno de los informes anuales que las compañías de la muestra presentaron ante la Bolsa Mexicana de Valores en el periodo de estudio, así como a los reportes anuales disponibles en las páginas electrónicas de las compañías.

Es importante aclarar la construcción de la variable gobierno corporativo (*Fam*). Dado que existen diversas definiciones de empresa familiar, nuestra definición de la misma es como sigue. La variable toma el valor de 1 en cualquiera de los siguientes casos: si en la empresa el director general y el presidente del consejo de administración es la misma persona o es algún familiar sanguíneo o político, o si el principal accionista es una familia, o si en los reportes anuales se especifica que es una familia la que influye de manera importante en las decisiones de la firma. La variable toma el valor de 0 en el caso contrario.

Para la definición de sector se utilizó nuestra propia clasificación por industria, de la cual resultaron 12 sectores económicos: alimentos y bebidas, construcción, telecomunicaciones, comercio, *holdings*, hoteles y restaurantes, salud, químicos, minería, metalurgia, automotriz y otros. Se utiliza el sector alimentos y bebidas como sector base.

Resultados

En la muestra utilizada solamente hay una empresa dirigida por una mujer. Grupo Continental (CONTAL) tiene como presidenta de su consejo de administración a Cynthia H. Grossman. Debido a esta restricción (solo una empresa dirigida por mujeres) no fue posible llevar a cabo pruebas formales de diferencias de género en la rentabilidad de las empresas en México ni incluir esta variable en nuestro modelo por estimar.⁶ No obstante, en el cuadro 1 se muestra el promedio y la desviación estándar (variabilidad) de los cuatro indicadores de rentabilidad clasificando a las empresas en aquellas dirigidas por mujeres y por hombres.

Cuadro 1. Estadísticas de rentabilidad por género del presidente del consejo de administración					
	Indicador	ROE	ROA	Margen bruto	Margen neto
Hombres	Promedio	4.03	3.11	33.94	- 3,900.25
	Desviación estándar	31.80	7.75	17.57	83,728.88
Mujeres	Promedio	18.19	14.39	52.84	12.35
	Desviación estándar	2.63	2.03	2.10	1.18
Total	Promedio	4.20	3.25	34.18	- 3,854.55
	Desviación estándar	31.65	7.80	17.58	83,238.86

Nota: 1) cifras en porcentajes; 2) promedio de todas las empresas y todos los años correspondientes.

Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En el cuadro 1 se observa que en las cuatro medidas de rentabilidad utilizadas la rentabilidad de CONTAL, empresa dirigida por una mujer, es superior al promedio de todas las empresas dirigidas por hombres, y la variabilidad asociada a los indicadores a través de los años es menor en la empresa dirigida por ella. Aunque

⁶ A pesar de que en el papel de la mujer en las corporaciones mexicanas se mencionan varias mujeres que dirigen empresas nacionales, cabe recordar que debido a la disponibilidad de información solo podemos incluir en la muestra empresas que cotizan en la BMV, además de que la muestra se limita a aquellas que cotizan de año 2001 a 2010, para contar con un panel balanceado. Por esta razón, se reporta que solo una empresa de la muestra es dirigida por una mujeres.

se debe tomar con toda precaución esta información y tener cuidado de no hacer generalizaciones, al menos este resultado sugiere la importancia de considerar en estudios posteriores la variable de género en la dirección de la empresa, ya que esto podría sugerir un mejor desempeño de la compañía o, haciendo una aseveración más conservadora, diferencias en los resultados de la empresa en función del género de su dirigente.

El mismo cuadro presenta los resultados para cuatro diferentes modelos dependiendo de la medida de rentabilidad utilizada, donde se tiene como variables dependientes: ROE, ROA, margen neto y margen bruto. Como podemos observar en él, en general, los resultados de las otras variables explicativas mantienen el mismo signo sin importar la medida de rentabilidad utilizada, excepto el ciclo financiero cuando se usa el margen neto; sin embargo, esta variable no es significativa.⁷ Por otro lado, las variables deuda-capital y *stock options* no son significativas en ninguna medida de rentabilidad.

Con respecto a los signos, corresponden a los esperados. De esta forma, podemos ver cómo una empresa con mayores razones de liquidez se ve beneficiada con un mayor rendimiento, lo que pudiera ser resultado de que tiene los fondos suficientes para aprovechar oportunidades de inversión a bajo costo, así como para el capital de trabajo, aunado a un mejor nivel de riesgo crediticio, lo cual disminuye el costo de conseguir fondos a corto plazo. Todo esto se traduce en mejores niveles de rentabilidad. Contrariamente a lo obtenido por Arcos y Benavides (2008), este contraste en signos pudiera reflejar que, a diferencia de las empresas colombianas utilizadas en su estudio, las mexicanas utilizan en forma más eficiente los recursos de corto plazo.

Con respecto al gobierno corporativo, el coeficiente tiene el signo esperado, lo que sugiere que después de controlar por otros factores como liquidez, estructura de capital, uso de derivados y crecimiento de los activos, las empresas familiares son más rentables que las no familiares. Dependiendo de la medida de rentabilidad utilizada, las empresas familiares tienen una rentabilidad entre 1.34 y 4.95 % más alta que las no familiares. En particular, una empresa familiar genera un ROE 4.95 % superior al de las no familiares.

Al igual que Monsen *et al.* (1968), Leech y Leahy (1991) y Bonilla *et al.* (2010), quienes encuentran un efecto positivo en la rentabilidad cuando las empresas son consideradas como familiares, el resultado anterior implicaría que la reducción del costo de agencia, o el horizonte de largo plazo para heredar un patrimonio a las futuras generaciones, influye positiva y significativamente mejorando la rentabilidad de la firma.

En lo que respecta al tamaño de la compañía, en nuestro caso al crecimiento de las firmas, los resultados nos indican que un mayor índice de crecimiento

⁷ Se considera que una variable es estadísticamente significativa al 1 % y el 5 %.

impacta positivamente en sus utilidades. De igual manera que en los resultados obtenidos por Marris (1964), existe una relación positiva entre las tasas de expansión de las empresas y los beneficios de las mismas.

Por otro lado, las empresas que utilizan algún instrumento de cobertura se ven beneficiadas con rentabilidades más altas respecto a las de compañías que no lo usan. Se encuentra también que empresas con ciclos financieros más altos (medidos en días) se ven perjudicadas con rentabilidades más bajas, resultado similar al obtenido por Shin y Soenen (1998) y Deloof (2003). Este es un hallazgo importante dado el hecho de que en México las empresas pequeñas y medianas no planean sus requerimientos de capital de trabajo y este normalmente depende de financiamientos de proveedores y de las cuentas por cobrar; una empresa con poca liquidez necesitaría financiar su capital neto de trabajo y, por lo tanto, mientras más bajos sean la liquidez y el ciclo financiero (ciclo de conversión de efectivo) más baja es la rentabilidad de una empresa.

De modo interesante, ni la razón deuda-capital ni el uso de *stock options* resultaron significativos. El uso de *stock options* para minimizar el costo de agencia incentivando a los directivos a hacer su mayor esfuerzo, estadísticamente no es significativo, además de que el signo cambia dependiendo del tipo de rentabilidad utilizada, lo cual refleja que si bien teóricamente sirve como un instrumento para incentivar a mejorar la dirección, alinear los intereses de propietarios y administradores, y por ende la rentabilidad, en la práctica no necesariamente ocurre esto. Una posible causa de que no sea de esta manera es el hecho de que si bien los *stock options* incentivan a la alza, no lo hacen necesariamente a la baja; en otras palabras, malos resultados no castigan a los directivos, quienes pudieran tomar decisiones más riesgosas con la esperanza de aumentar el potencial de ejercer sus opciones.

Con respecto a los sectores económicos, podemos observar cómo los sectores de la construcción y las telecomunicaciones, donde el poder de mercado de las compañías es muy fuerte en la economía mexicana, tienen rentabilidades más grandes que el sector de alimentos y bebidas utilizado como base.

Cuadro 2. Estimación por mínimos cuadrados generalizables factibles usando <i>dummies</i> por sector económico							
Variable dependiente	Medida de rentabilidad						
	ROE	p-value	ROA	p-value	MN	p-value	MB
Empresa familiar (Fam)	2.857	0.035	0.636	0.107	1.579	0.029	0.173
Derivado (cobertura)	0.914	0.035	0.467	0.039	0.502	0.099	-0.154
Stock options	-1.091	0.298	-0.510	0.145	-1.445	0.014	0.799
Ciclo financiero	-0.004	0.035	-0.004	0.000	0.005	0.010	-0.002
Activos	0.164	0.445	-0.048	0.613	0.028	0.813	-0.222
Razón deuda-capital	-0.035	0.000	-0.002	0.012	0.000	0.978	0.000
Razón de liquidez	-0.017	0.880	0.632	0.000	1.529	0.000	0.332
Construcción	6.008	0.000	1.864	0.013	-0.861	0.544	-16.175
Telecomunicaciones	11.764	0.001	2.157	0.005	8.887	0.000	0.889
Servicios	2.075	0.102	-0.894	0.067	0.373	0.618	-26.180
Controladoras	7.934	0.008	0.825	0.431	5.498	0.000	-20.222
Restaurantes y hoteles	-5.224	0.000	-3.339	0.000	-1.919	0.072	4.337
Salud	5.327	0.027	2.432	0.070	-2.512	0.007	-27.894
Químicas	3.740	0.516	-0.180	0.933	1.642	0.065	-20.415
Minería	4.729	0.324	0.917	0.634	0.728	0.771	-17.935
Metalurgia	-1.174	0.647	-0.683	0.578	-1.950	0.354	-30.134
Automotriz	-10.925	0.120	-5.431	0.003	-5.559	0.549	-27.652
Otras	-3.748	0.003	-4.380	0.000	-2.120	0.004	-6.750
Constante	7.642	0.000	3.772	0.000	1.447	0.151	47.690
Núm. de observaciones	700		730		740		600
Wald χ^2	135.850		417.580		354.600		834.750
Prob > χ^2	0.000		0.000		0.000		0.000

MB= margen bruto; MN= margen neto.

Conclusiones y recomendaciones

Las empresas tienen diferentes estructuras de gobierno corporativo. Siguen diversas estrategias sobre su liquidez, deuda, aversión al riesgo y la forma de incentivar a sus directivos, entre otras; sin embargo, la rentabilidad para todas ellas refleja uno de los más importantes indicadores, con el cual se define el acierto o fracaso de la gestión utilizada.

Los costos de agencia representan importantes problemas en el gobierno corporativo de industrias financieras y no financieras. La separación de propiedad y control en una empresa manejada profesionalmente puede tener como resultado que los gerentes no se esfuercen lo suficiente en el trabajo, se dediquen a buscar gratificaciones, elijan insumos y productos que respondan mejor a sus preferencias o no consigan el objetivo de maximizar el valor de la empresa. En efecto, los costos de agencia de una propiedad externa son iguales a la pérdida de valor de los gerentes profesionales que maximizan su propia utilidad y no el valor de la empresa.

En este trabajo estimamos modelos para cuatro diferentes medidas de rentabilidad utilizando mínimos cuadrados generalizados factibles. La muestra consiste en 80 empresas mexicanas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores durante el periodo de enero de 2001 a diciembre de 2010. Se encontró evidencia robusta que sugiere un efecto positivo de una empresa familiar en la rentabilidad de una empresa. La diferencia entre los ingresos de empresas familiares y de no familiares varían de 1.34 a 4.95 %, dependiendo de la medida de rentabilidad utilizada. Los resultados concuerdan con la evidencia previa, la cual muestra que el gobierno corporativo mejora el desempeño de la empresa.

Por otra parte, se han encontrado diferencias importantes en el desempeño de la empresa asociada al género del presidente del consejo de administración. A pesar de contar con una sola observación, con lo que este resultado debe tomarse con cautela, CONTAL, la única empresa dirigida por una mujer en la muestra, es más rentable que las empresas dirigidas por hombres, en promedio, para todos los indicadores de rentabilidad utilizados en el estudio.

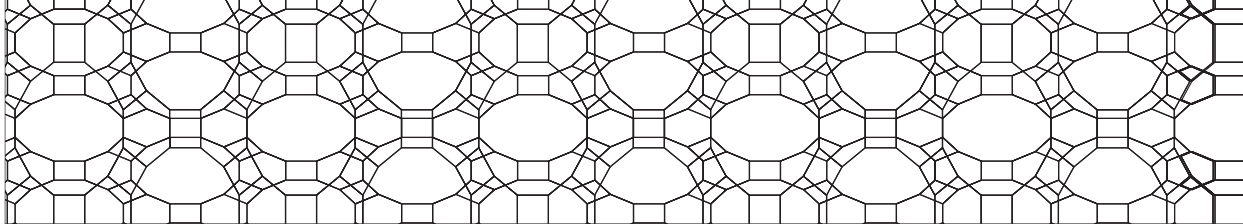
Este resultado deja un importante aprendizaje tanto para las empresas no familiares como para las pymes, ya que no es solo el hecho de que las empresas familiares sean más rentables que las no familiares, sino las razones que están detrás de esto, las cuales pudieran ser aplicables a otras firmas; por ejemplo, el horizonte en el cual toman sus decisiones, la importancia y cercanía con sus empleados, la discreción con que toman sus decisiones, el valor que le dan al permanecer en el futuro, entre otras. Por otra parte, aunque no se pueden llevar a cabo pruebas estadísticas formales que incluyan el género como variable de estudio, los resultados sugieren la importancia de considerar este elemento como un factor determinante de la rentabilidad de las empresas en México en posteriores estudios.

Bibliografía

- ARCOS, M. Y BENAVIDES, J. (2008). Efecto del ciclo de efectivo sobre la rentabilidad de las firmas colombianas. *Cuadernos de Administración*, 21(036), 167-182.
- BAIN, J. S. (1951). Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing, 1936-40. *Quarterly Journal of Economics*, 65, 239-324.
- BHAGAT, S. Y BOLTON, B. (2008). Corporate governance and firm performance. *Journal of Corporate Finance*, 14, 257-273.
- BONILLA, C., CARVAJAL, M. Y SEPÚLVEDA, J. (2010). Family ownership and firm performance: A closer look at the evidence from public companies in Chile. Documentos de Trabajo, Superintendencia de Valores y Seguros.
- BREUSCH, T. S. Y PAGAN, A. R. (1979). Simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation. *Econometrica*, 47(5), 1287-1294.
- BROWN, L. Y CAYLOR, M. (2004). Corporate governance and firm performance. Social Science Research Network. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=586423> or doi:10.2139/ssrn.586423.
- CAMERON, A. C. Y TRIVEDI, P. K. (2010). *Microeconometrics: Using Stata*. Edición revisada. Stata Press.
- CASTAÑEDA, G. (1999). Governance of large corporations in Mexico and productivity implications. Conferencia internacional Gobierno Corporativo: Desafíos para América Latina. Pontificia Universidad Católica de Chile.
- CASTRILLO-LARA, L. A Y SAN MARTÍN-REYNA, J. M. (2007). La propiedad familiar como un mecanismo disciplinador de dirección de las empresas mexicanas: una evidencia empírica. *Contaduría y Administración*, 222, 59-82.
- CHEN, Y.-R. Y LEE, B. S. (2010). A dynamic analysis of executive stock options: Determinants and consequences. *Journal of Corporate Finance*, 16, 88-103.
- CLAESSENS, S. (2003). *Corporate governance and development*. Washington: BERD.
- CORE, J., HOLTHAUSEN, R. Y LARCKER, D. (1999). Corporate governance, chief executive officer compensation, and firm performance. *Journal of Financial Economics*, 51, 371-406.
- DELOOF, M. (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(3), 573-588.
- FARIÑAS, J. C. Y RODRÍGUEZ ROMERO, L. (1986). Rentabilidad y crecimiento de las grandes empresas industriales españolas en comparación con las de la CEE (1973-1982). Documento de trabajo 8505, Universidad Complutense de Madrid.
- GONZÁLEZ PÉREZ, A. L. Y CORREA, A. (1998). Crecimiento y tamaño: un estudio empírico. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXVII(95), 541-573.
- GREENE, W. (2000). *Econometrics analysis*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- GROSSMAN, S. Y HART, O. D. (1983). An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*, 51(1), 7-45.

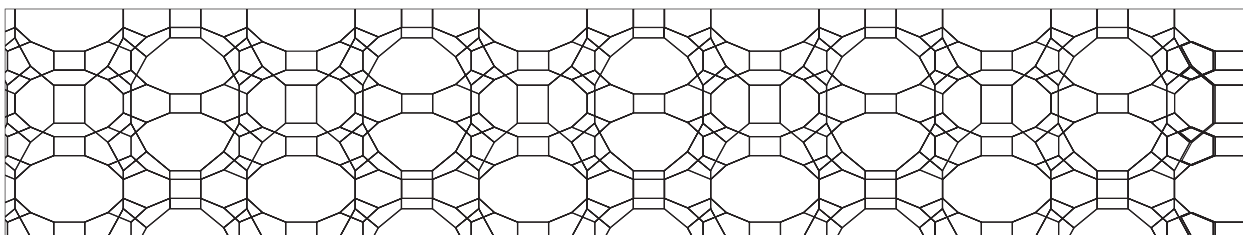
- HANSEN, G. Y WERNERFELT, B. (1989). Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors. *Strategic Management Journal*, 10(5), 399-411.
- HARRIS, M. Y RAVIV, A. (1990). Capital structure and the informational role of debt. *Journal of Finance*, 45, 321-349.
- HUSTED, B. W. Y SERRANO, C. (2002). Corporate governance in Mexico. *Journal of Business Ethics*, 37(3), 337-348.
- JENSEN, M. C. Y MECKLING, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- LAFUENTE, A. Y YAGÜE, M. (1989). Estructura económica-financiera de la empresa española. *Economía Industrial*, 267, 175-190.
- LEECH, D. Y LEAHY, J. (1991). Ownership structure, control type classifications and performance of larger British companies. *Economic Journal*, 101, 1418-1437.
- L'ÉCHO (2005). Les entreprises familiales sont plus performantes, Belgique, 17 de septiembre.
- LÓPEZ-ACEVEDO, G. (2002). Technology and firm performance in Mexico. Policy Research Working Paper No. 2778, World Bank.
- MAROTO, J. A. (1993). La situación económico-financiero de las empresas españolas y la competitividad. Aspectos generales y particulares de la financiación de las pymes. *Economía Industrial*, 291, 86-106.
- MARRIS, R. (1964). *The economic theory of managerial capitalism*. London: Macmillan.
- MAUDOS, J. (2001). Rentabilidad, estructura de mercado y eficiencia en la banca. *Revista de Economía Aplicada*, 25, 193-207.
- MERINO DE LUCAS, F. Y SALAS, V. (1994). *Estrategia y resultados de la empresa familiar manufacturera*. Barcelona: Instituto de la Empresa Familiar.
- MONSEN, R. J., CHIU, J. S. Y COOLEY, D. E. (1968). The effect of the separation of ownership and control on the performance of the larger firm. *Quarterly Journal of Economics*, 82.
- MYERS, S. C. (2001). Capital structure. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 81-102.
- MYERSON, R. (1987). Incentive compatibility and the bargaining problem. *Econometrica*, 47, 61-73.
- PANDYA, A. M. Y RAO, N. V. (1998). Diversification and firm performance: An empirical evaluation. *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 11(2), 67-81.
- ROSS, A. R., WESTERFIELD, R. W. Y JAFFE, J. F. (2000). *Finanzas corporativas*. 5ª. ed. México: McGraw-Hill.
- RUIZ, A. Y STEINWASCHER, W.H. (2007). Gobierno corporativo, diversificación estratégica y desempeño empresarial en México. Documentos de trabajo, núm. 2007/03.
- SÁNCHEZ SEGURA, A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXII(78), 159-179.

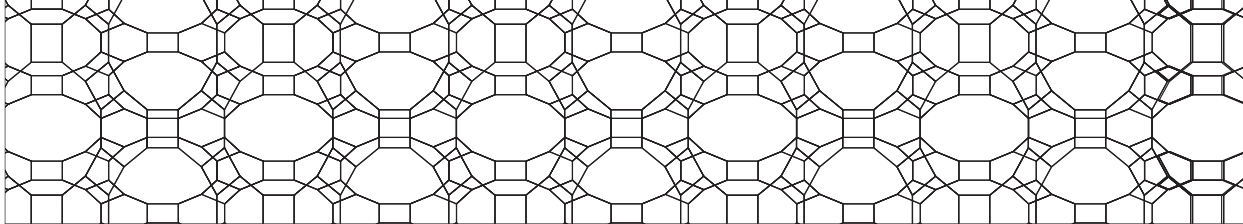
- SHEPHERD, W. G. (1986). Tobin's q and the structure-performance relationship: Reply. *American Economic Review*, 76, 1205-1210.
- SHIN, H.-H. Y SOENEN, L. (1998). Efficiency of working capital management and corporate profitability. *Journal of Financial Practice and Education*, 8(2), 37-45.
- THOMAS, D. E. (2005). Diversification and firm performance in Mexican firms: A curvilinear relationship? *Journal of Business Research*, 59(4), 501-507.
- THURM, S. (2010). Larry Ellison, el ejecutivo de los US\$1.840 millones. *El Norte (The Wall Street Journal)*, Monterrey, 28 de julio de 2010.
- TREVIÑO, L. Y ALVARADO, M. A. (2012). The effect of family control on corporate performance. *Quarterly Journal of Finance and Accounting*, 50(1).
- VALADISO, J. M. Y LÓPEZ, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Editorial Crítica.



SEGUNDA PARTE

Las mujeres y las características de sus empleos





Tiempo de trabajo y familia, las trampas de cronos

MARÍA ÁUREA VALERDI GONZÁLEZ¹

El marco de acción

Incorporar el tiempo de trabajo (formal, informal, atípico o precario) y el tiempo libre como elementos de bienestar implica partir de un concepto más amplio de desarrollo, que a su vez se relaciona con el papel del Estado (vía el diseño de políticas públicas), el mercado y la familia. El tiempo libre, en esta propuesta, no se circunscribe al tiempo de recreación y esparcimiento, sino al tiempo posterior a las actividades realizadas en el mercado de trabajo para obtener ingresos. Consideramos el tiempo libre como aquel que destinamos a la familia, el cuidado de los hijos, la atención a los dependientes y enfermos, el tiempo para sí mismo, la recreación, etc.; en especial el tiempo para las mujeres, en quienes todavía se depositan tales tareas y cuya incompatibilidad nace de su inserción en el mundo laboral. El tiempo de trabajo tiene que ver también con los esquemas de producción bajo un modelo de desarrollo, por lo que creemos necesario partir de precisar a qué tipo de desarrollo nos referimos, pues de ello depende el papel de la familia, el acceso al bienestar y la conciliación trabajo-familia.

Como ya se ha dicho en distintas ocasiones y por distintos autores, el crecimiento económico, medido por el producto interno bruto (PIB), no es un elemento suficiente para explicar el desarrollo y no ha sido capaz por sí solo de reflejar el bienestar (social, familiar, individual o psicológico) de la población. El PIB también ha servido a economistas y dirigentes para medir los altibajos de las tendencias económicas y justificar las decisiones políticas. Indudablemente, el crecimiento económico es punto de partida para la generación de bienes y servicios, pero la calidad de vida y el bienestar también tienen que ver con otros

¹ Universidad de Guanajuato, Campus León. Departamento de Estudios Sociales.

aspectos como la subjetividad, el género, el tiempo de trabajo, el tiempo libre, la planeación, el estado, etc. Las limitantes de la medición del PIB han llevado a los organismos internacionales a exponer otras formas de reflexión sobre el desarrollo y el bienestar, como las propuestas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la Organización de las Naciones Unidas (ONU) o el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) iniciadas en los años sesenta y setenta del siglo pasado y cuya más reciente aportación es el índice de desarrollo humano (IDH).

El desarrollo ha pasado por diversas etapas históricas y su conceptualización teórica se ha tratado desde distintas aristas. Los economistas clásicos primero, los neoclásicos después, las aportaciones de la Cepal como representativas de los países no desarrollados, la escuela francesa, la teoría de la regulación y el enfoque más reciente del IDH. En esta línea de pensamiento se ha mantenido una preocupación constante por aquellos factores que permiten a hombres y mujeres vivir satisfactoriamente en una etapa histórica determinada, como son: la alimentación, la salud, la educación y la recreación. La visión del desarrollo centrada en el ser humano ha formado parte de distintos momentos históricos y se incluyó en las agendas de organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que llegó a definir categorías de necesidades básicas. Esta corriente ha mostrado especial interés en la construcción de una visión integral del desarrollo que comprende, además de lo económico, las dimensiones social, política, cultural y ambiental, superando así la medición centrada de manera exclusiva en el PIB, que oculta las desigualdades económicas y sociales (Gutiérrez y González, 2010).

Un punto de quiebre en la concepción del desarrollo fue el informe del Club de Roma en 1972, en el que se pusieron en evidencia los efectos de las decisiones tomadas por los gobiernos para arribar al desarrollo en lo relativo al crecimiento demográfico, las necesidades alimentarias, etc., sobre todo por la degradación ambiental y los altos índices de contaminación. El PNUD entonces lanzó una iniciativa a todos los países miembros de la ONU para que buscaran el desarrollo tratando de identificar con precisión en qué consiste el progreso (más allá de los índices económicos), cómo se mide, cuándo saber si se está retrocediendo o avanzando y su aplicación en las naciones bajo la propuesta de políticas y proyectos que ayudaran a mejorar la vida de sus habitantes (Rodríguez, 2002).

La teoría de la Cepal contribuyó con nuevas categorías que vinieron a romper la concepción lineal de la corriente neoclásica. Primero, puso el acento en la desigualdad entre el “centro y la periferia” al reconocer relaciones macroeconómicas de deterioro de los mecanismos de intercambio con América Latina; segundo, formuló la teoría del modelo de sustitución de importaciones, y tercero, sostuvo que el Estado sería la fuerza que detonaría el desarrollo. Más adelante, como resultado de las condiciones socioeconómicas del capitalismo, la Cepal reforzó su postura sobre el enfoque “dependentista” (Gutiérrez y González, 2010).

En los años ochenta se contaba ya con varias concepciones distintas para hablar de desarrollo, sin lograr superar del todo la visión economicista a nivel macro y sin conservar como preocupación principal la cuantificación de sus efectos. Los aportes de Nussbaum y Sen (2004) en esta línea de pensamiento significaron una nueva mirada en la comprensión del bienestar relacionado con las capacidades de los seres humanos, en especial su propuesta de instrumentos de medición que permitieran conocer las condiciones estructurales de los países para brindar a su población los medios para su desarrollo. “Estas condiciones se articulan en torno al derecho de educación, salud, ingreso digno y el derecho a una vida prolongada y se midieron en indicadores que integran el índice de desarrollo humano (IDH)” (Gutiérrez y González, 2010: 117).

El IDH implica tres elementos: 1) salud, medida a través de la esperanza de vida al nacer; 2) educación, que considera la tasa de matriculación escolar y la tasa de alfabetismo, y 3) ingreso per cápita, calculado por el precio del dólar. El IDH, entonces, ha permitido a los países ubicarse en una escala que mide el nivel de desarrollo humano de sus poblaciones y propiciar en algunos casos nuevas acciones del Estado para cambiar su estatus; sin embargo, los indicadores a nivel macro no permiten un análisis focalizado de la problemática captada por el IDH, de ahí la propuesta de arribar a niveles micro en forma complementaria.

En México, la instancia que se ha encargado de medir el IDH es el Consejo Nacional de Población (Conapo), mediante un índice compuesto y con una desagregación territorial a nivel estado y municipio. Sin embargo, los indicadores a nivel macro, aun con el desagregado del Conapo, no dan una respuesta clara de las razones por las que en Guanajuato, por ejemplo, aunque se ha impulsado el desarrollo en los últimos veinte años, ningún municipio ha podido alcanzar el nivel alto. A diferencia de los estados circunvecinos de Jalisco, Aguascalientes y Querétaro, que cuentan con al menos un municipio en nivel alto, Guanajuato presenta distintas condiciones estructurales del trabajo femenino subdividido en núcleos o nodos industriales como Celaya, Irapuato y León, que suponen atracción de mano de obra femenina calificada. En otras entidades federativas se ha propiciado la macrocefalia de sus capitales, es decir, las condiciones para el desarrollo se concentran en una región, mientras que Guanajuato es un espacio multinodal, pues sus polos de desarrollo se distribuyen en todo el estado, característica poco común en México.

Si bien es cierto que el enfoque del IDH ha propiciado un acercamiento distinto del desarrollo y el bienestar, no deja de ser una continuidad de los enfoques macroeconómicos, cuya principal acción es medir. Por ello una inquietud en este trabajo es ofrecer la mirada microsocia, de acercamiento a los actores, con una visión local de cómo impactan el desarrollo y bienestar. El desarrollo, en este sentido, no es sino el resultado de un momento histórico del capitalismo, que sigue creando desigualdad, marginación y pobreza como resultado de la in-

equitativa distribución del ingreso. La idea es analizar los factores de desarrollo que impactan de manera diferenciada (hombres y mujeres) para entender esta complejidad y poder aproximarnos a los problemas que impiden la equidad, la justicia y el bienestar, entre otros aspectos.

Las mujeres y su tiempo en el mercado de trabajo

La teoría social admite que, en momentos de crisis económica, las familias de escasos recursos (y yo diría que no solo ellas) responden con una serie de estrategias de sobrevivencia, entre otras la participación de un miembro distinto (sin ser jefe de familia) en el mercado de trabajo (generalmente mujeres y jóvenes, y en menor medida niños), lo que les permite reducir sus efectos en el bienestar familiar. Damián (2003) sostiene que la evidencia empírica para México muestra que la fuerza laboral femenina aumenta independientemente del ritmo de crecimiento (o decrecimiento) económico. De hecho indica que no es muy clara la relación entre la participación laboral femenina y los cambios en la economía, en principio, por las dificultades en la confiabilidad de los datos, pero sobre todo por el problema social y cultural de lo que las mujeres entienden como trabajo remunerado.

Para la mujer, sin duda alguna, la familia es tan importante como el trabajo, pues no solo contribuye a la economía, sino que el mundo de la vida familiar (en la mayoría de los casos) le da sentido a la acción de trabajar. Es decir, para rendir en el trabajo es tan importante lo que pasa en el ámbito familiar como lo que ocurre en el trabajo para propiciar el bienestar de la familia. De ahí que intercambien tiempo familiar por sueldos y salarios en el mercado de trabajo, con más consecuencias para las mujeres que para los hombres. Asimismo, tanto la Cepal (2004) como la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (2006) señalan que la relación entre el trabajo y la familia atraviesa por el análisis de la flexibilidad laboral (en específico el uso del tiempo), los servicios familiares otorgados por el Estado y los beneficios extrasalariales otorgados por las empresas. Aquí intentaremos mostrar la importancia del tiempo de trabajo en relación con el tiempo “libre”, que permite a las mujeres sobre todo conciliar el trabajo con la familia.

El tiempo libre como elemento de bienestar

Para incorporar el tiempo libre como un elemento clave para el bienestar, revisamos algunos estudios y autores relacionados con el tema, la calidad y nivel de vida y la satisfacción, buscando los antecedentes de los componentes, las dimensiones

o elementos que consideran el trabajo, el tiempo de trabajo y el tiempo libre como variables. Encontramos que existen dos enfoques, uno que incluye factores objetivos y subjetivos del bienestar y otro relacionado con las necesidades, en especial aquellos estudios centrados en la pobreza.

Lora (2008) realizó, con el auspicio del PNUD, un estudio en algunos países América Latina y el Caribe sobre la calidad del trabajo formal. Según este autor, existen varios métodos para evaluar la calidad del trabajo. El primero está vinculado a países desarrollados e incluye criterios objetivos como el número de horas, los ingresos o la categoría laboral. En el segundo, para los países en desarrollo, uno de los criterios es su pertenencia al sector formal o al informal de la economía; otro son las horas de trabajo, que también apuntan a una mala calidad del empleo. Según resultados del estudio, mientras que en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se trabajan 38 horas, en América Latina (Colombia, Guatemala, Bolivia y Honduras) se laboran en promedio 43.7 horas. Otra medida está relacionada con la estabilidad de la relación laboral; de acuerdo con los datos disponibles, una gran proporción de los asalariados tiene empleo temporal (Lora, 2008).

El autor muestra una serie de datos de cómo la creación de empleos se ha intensificado en la región; sin embargo, señala también la baja calidad (según criterios objetivos) de los empleos generados. Un indicador es la proporción de empleos en el sector informal, sin el amparo del sistema de la seguridad social y con la disminución del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, lo que ha generado un aumento en la pobreza. “En promedio, la cuarta parte de los trabajadores de la región no gana lo suficiente para salir de la pobreza junto con su familia, incluso cuando trabajan” (Lora, 2008: 153). Entendida la pobreza como el estado de la población en que hay que prestarle atención inmediata para cubrir sus necesidades básicas en materia de salud, alimentación y vivienda con servicios básicos y capacidad para la producción (Palomar, 1998). Respecto a la pobreza, existe una discusión teórica que reconocemos pero que no es objeto de este trabajo.

Boltvinik (1998), por su parte, señala que el fracaso y la debilidad de los indicadores alternativos del desarrollo radica en su negación de la lógica del valor de cambio y en la postulación alterna de la lógica del valor de uso, que se relacionan más con las necesidades. Sin embargo, propone la creación del índice de progreso social (IPS) a partir de la idea de que el desarrollo tiene dos dimensiones: hombre-naturaleza y hombre-hombre. La primera está vinculada con la producción, tecnología y productividad; la segunda, con los derechos de propiedad, la organización de la producción, el intercambio y la distribución. Uno de los indicadores de desarrollo que incorpora a esta perspectiva es la del tiempo, ya sea el tiempo de trabajo o el tiempo libre.

Siguiendo esta línea de investigación, Damián (2005) intenta incorporar en el análisis de la pobreza el tiempo que se invierte para realizar el trabajo, las ac-

tividades domésticas, la educación, la recreación y el descanso. El tiempo es un recurso fundamental para cubrir las necesidades de la población y acceder a la calidad de vida. Para hacer más claros los conceptos relacionados con el tiempo libre, mencionaremos algunas diferencias entre los cálculos hechos por Vickery (1967, citada en Damián, 2005) y Boltvinik (1998).

Cuadro 1. Diferencias en el cálculo del tiempo libre				
Actividad	Vickery (1967)		Boltvinik (1998)	
	Horas diarias	Semanales	Horas diarias	Semanales
Mantenimiento físico y mental	10.2	71.4	10	70
Tiempo libre	1.42	10	6	50
Tiempo de trabajo	12.37	86.6	8	48
Total	23.99	168	24	168

Fuente: Elaboración propia con datos de Damián (2005), y Boltvinik (1998)

Como se puede apreciar en el cuadro 1, existen coincidencias en cuanto al tiempo invertido en el cuidado de sí mismo, considerado como la atención física y mental, y grandes diferencias en el caso del tiempo libre y el tiempo de trabajo. Vickery (1967, citada en Damián, 2005) llegó a estos cálculos mediante una encuesta realizada en Estados Unidos a 1,400 hogares de clase media con presencia del jefe de familia. En cambio, Boltvinik (1998) obtuvo sus datos de considerar las ocho horas diarias de trabajo durante seis días (48 a la semana), con un día de descanso como marca el artículo 123 de la Constitución Política de México² y supone un tiempo necesario para el cuidado personal de diez horas diarias. En definitiva, en la realidad mexicana la gran mayoría de los trabajadores asalariados dedica más de ocho horas diarias a las actividades obligadas (trabajo, transporte, trámites, etc.) y tiene poco o ningún tiempo libre, incluso en fines de semana (Valerdi, 2011; Valerdy y Rodríguez, 2008).

En cualquier caso, los elementos para calcular el tiempo de la jornada de trabajo (productivo y reproductivo) tiene que ver con el número de miembros del hogar, la presencia de menores de diez años, el acceso al cuidado de los hijos (guarderías y escuelas), la disponibilidad de equipo para el trabajo doméstico (electrodomésticos) e incluso en algunos casos con el acarreo de agua (Damián, 2005).

² Según la ley en México la jornada se clasifica en diurna con una duración de ocho horas, nocturna de siete y mixta de siete horas y media, que no exceda las ocho horas diarias ni las 40 semanales, de lo contrario se considera tiempo extraordinario. La jornada diurna comprende de las seis de la mañana a las ocho de la noche, la jornada nocturna es de las ocho de la noche a las seis de la mañana del día siguiente y la mixta es la que comprende periodos de tiempo de la diurna y nocturna (*Ley Federal del Trabajo*, capítulo II, artículo 60). Durante la jornada continua la ley estipula un descanso de media hora por lo menos (artículo 63).

El tiempo libre y sus circunstancias de análisis

Ningún estudio del tiempo libre está completo si no se considera a los precursores en su análisis. Dumazedier (1964) apunta que el tiempo libre supone que las personas pueden acceder a las tres D: descanso, desarrollo personal y diversión. El autor conjetura que entre más mecánico sea el trabajo más actividades de recreación se requieren. Además, la expansión de los medios de transporte, la creación de instituciones recreativas y culturales y el prestigio son condiciones que favorecen el deseo de un tiempo de recreación equivalente a la idea de ocio.

Para Munné (1988), en cambio, se pueden distinguir cuatro tiempos visibles en la vida social del individuo: el tiempo psicobiológico, ocupado por las conductas impulsadas por necesidades psíquicas y biológicas; el tiempo socioeconómico, que consiste en actividades laborales, productivas de bienes y servicios, y el tiempo sociocultural, que contempla los compromisos establecidos por la sociedad y el grupo al que se pertenece, el tiempo libre en que la libertad de las acciones que se realizan no tiene de por medio una necesidad externa que las impulse.

Lefebvre (1984) se preguntaba si la sociedad de la abundancia en realidad nos había sacado de la escasez, pues la riqueza y el derroche en las sociedades desarrolladas también producen islotes de miseria. Su principal aportación al tema radica en el análisis y la clasificación que hace del tiempo, vincula el tiempo libre al trabajo y el mercado bajo la racionalidad de la sociedad técnica.

Los empleos del tiempo, analizados de forma comparativa, dejan también aparecer fenómenos nuevos. Si se clasifican las horas (del día, de la semana, del mes, del año) en tres categorías, el tiempo obligado (el del trabajo profesional), el tiempo libre (el del ocio), el tiempo forzado (el de las exigencias diversas fuera del trabajo: transporte, gestiones, formalidades, etc.) observamos que el tiempo forzado aumenta. Aumenta más que el ocio (Lefebvre, 1984: 71).

Los mecanismos que regulan el trabajo también inciden en el tiempo de no trabajo, en el entendido de que existe un entramado de relaciones finas entre la esfera de producción capitalista y la reproducción, en especial para las mujeres. En este orden de ideas, el tiempo de trabajo y el tiempo libre están ligados al modelo de producción (que deviene de una idea de desarrollo), ya sea fordista o posfordista. Resultado de esta configuración económica, el trabajo ha agregado medidas de flexibilidad que demanda el mercado neoliberal, incorporando el tiempo flexible: media jornada, trabajo por temporada, trabajo por horas, etc., que modifica a su vez el tiempo restante para atención a la familia y para sí mismo. Los ciclos económicos articulan el tiempo de producción y el tiempo de repro-

ducción. El ciclo vital de los integrantes de la familia (el nuevo significado de la edad, la generación, etc.) ahora se ve en función de las condiciones del mercado.

Los datos del tiempo en lo microsocioal. Resultados de la exploración

A pesar del discurso teórico sobre los efectos de la flexibilidad horaria, existen los optimistas (Tremblay, 2004; López Puig y Acereda, 2007; Ibarra, 2000) que suponen que esta modalidad, derivada de una mayor tecnificación del mundo del trabajo, dejará a los trabajadores más tiempo libre para el disfrute, y los pesimistas (De la Garza, 2006; Guadarrama, 2007; Oliveira, 2003) que señalan que la flexibilidad no es sino una medida del capitalismo que propicia el aumento del trabajo desprotegido o precario. En el caso de las 450 trabajadoras estudiadas (una muestra por conveniencia), que se encuentran en el proceso de producción (operarias) en Irapuato, Celaya y León, Guanajuato, se cumplen mayoritariamente las jornadas señaladas por la *Ley Federal del Trabajo* (LFT). Es decir, aún no es una práctica generalizada en la industria de transformación la operación de los horarios flexibles. Los resultados muestran que la jornada de trabajo es básicamente diurna para el 75 % de las mujeres de León y 79 % de Irapuato; para el caso de Celaya desciende a 55 % de tiempo completo y se eleva a 37 % para las que indican que tienen jornada mixta. Dato que nos hace suponer mayores medidas de flexibilidad. Cabe señalar que uno de los hallazgos más significativos fue ver cómo en 2000 la población económicamente activa (PEA) por sector se concentra más en los servicios que en la industria de la transformación; León pasó del 35 al 28 % de la PEA en el sector secundario, y del 60 al 68 % en el terciario. Por su parte, Irapuato no tuvo cambios en la década de 2000 a 2010; sin embargo, Celaya, que es el municipio de mayor concentración industrial, reporta para el mismo periodo entre 16 y 17 % de la PEA en el sector secundario y el 77 % para el terciario.

Si bien es cierto que el desarrollo capitalista para los países de la OCDE no tiene puntos de comparación con América Latina, ni su nivel de negociación de políticas sociales se mueve en el mismo nivel, vemos cómo en la flexibilidad horaria laboral en Australia, Holanda y Dinamarca se considera una posibilidad para la atención de los hijos de trabajadoras, en una transacción que implica en algunos casos la participación de gobierno, empleadores y sindicatos, para llegar a acuerdos comunes (OCDE, 2005). Lejos de esa posibilidad, en León y Celaya sondeamos un poco cuáles serían las sugerencias (en esta idea de flexibilidad horaria) que las trabajadoras harían para mejorar el cuidado de los hijos sin descuidar las responsabilidades familiares. Al respecto, el 55 % dijeron que les

gustaría tener una jornada laboral más larga pero menos días, y el 34 % sugirió contar con un horario flexible por cuota de producción, un poco en la figura del trabajo a destajo. Lo cual significa disposición para modificar la jornada laboral.

Es claro, para el caso de Guanajuato, que existen horarios rígidos en la industria de la transformación, mientras que muchos de los servicios para atender las actividades de reproducción no han fomentado horarios flexibles, lo que agrava la compatibilidad entre trabajo y responsabilidades familiares. Asimismo, si tomamos en cuenta lo dicho por Lefebvre (1984), el tiempo de traslado de la casa al trabajo y viceversa también se considera tiempo forzado, que de alguna manera le roba tiempo a la familia. Para el 40 % de las mujeres encuestadas de León e Irapuato el tiempo promedio de transporte es de 25 minutos, mientras que en el caso de Celaya el 36 % reporta emplear entre 30 y 50 minutos, con lo que aumenta el tiempo real invertido en el trabajo. En México todavía contamos con un número creciente de empresas que tienen jornadas de trabajo de ocho horas/contrato/ley, cuando en realidad las trabajadoras permanecen hasta diez y doce horas fuera de casa, incluyendo el tiempo de traslado y el de los descansos para alimentos. En este contexto, el tiempo que debieran dedicar a la familia y los hijos lo incorporan (como valor) al trabajo y dejan en la familia un enorme déficit de tiempo y atención.

Los tiempos para vivir

Es importante señalar que hay un viejo debate sobre la relación entre el espacio de trabajo y el de la familia, como nos lo hace ver el historiador británico Thompson (1989). Este autor destaca, por un lado, la existencia de una clara delimitación entre trabajo y vida, separación que produce a su vez una profunda brecha en la estructura familiar/social. Por el otro lado, el ahorro de tiempo. El tiempo cobra especial relevancia en el tema de la conciliación trabajo-familia porque, como dice Méda (2002), el tiempo personal, el tiempo institucional y otros tiempos se traslapan unos a otros, haciendo más difícil la compatibilidad.

Jáuregui *et al.* (1999) pone el acento muy especialmente en el uso del tiempo. Señala al respecto dos tipos de desplazamiento; el primero, que implica la ruptura del antiguo equilibrio/separación de trabajo y vida, lo que provoca un cruce entre estos dos tiempos. El segundo es el imperialismo del tiempo económico. En el sentido de que el control del tiempo de trabajo ha pasado de este ámbito a otros espacios, como el tiempo libre, el trabajo doméstico y las relaciones familiares, con lo que invade todos los rincones de la vida, incluso la posibilidad de enlazar trabajo y familia. Por su parte, Fukuyama señala que “las mujeres han absorbido la visión de un mundo laboral con tiempos y actitudes pensados para

los hombres mucho más de lo que estos han compensado el tiempo vacante en el mundo familiar” (citado en Jáuregui *et al.*, 1989: 367). La sociedad se mueve con los tiempos de trabajo de una organización anterior, es decir, según viejos patrones masculinos, cuando la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo es algo que va en crecimiento.

Un estudio reciente realizado en empresas de América Latina por escuelas de negocios y el Centro Internacional de Trabajo y Familia (*Family Responsible Employer Index*) reconocen que, contra lo que se piensa en Estados Unidos y Europa, hay algunas empresas que han conciliado la vida laboral con la familiar. Mientras que la aplicación de políticas públicas camina lentamente, las empresas toman la delantera en implementar distintas medidas de acuerdo que favorecen el vínculo trabajo-familia en hombres y mujeres. Aunada a esto, la disparidad entre unidades económicas reduce a unos cuantos casos esta medida (sobre todo en empresas manufactureras) y deja fuera a la gran mayoría de las empresas de servicios y al sector informal. La familia, en México, sigue siendo una parte importante en el cuidado de los hijos (Valerdi, 2011).

Más allá de los avances legales de política pública o de empresas e instituciones, reconocemos que no se ha avanzado mucho en una visión de género, pues a nivel de empresa, en muchas de ellas persiste el viejo modelo de producción fordista-taylorista. En este modelo el trabajador (varón) es el jefe de familia como proveedor principal y tiene la posibilidad de sostener la economía de toda la familia y la esposa es básicamente responsable de la estructura familiar, y por lo tanto del cuidado de los hijos. Este esquema tradicional implica largas jornadas de trabajo, por lo que el varón jefe de familia es un padre ausente.

Jáuregui *et al.* (1999) dice al respecto que para lograr el cambio de un viejo modelo de producción a este que estamos viviendo, en la relación trabajo-familia se tienen que equilibrar sus tiempos considerando, entre otras cosas, que:

- La pauta masculina de tiempo de trabajo aún dominante es incompatible con el cuidado de los niños, por no hablar de la carga de otros dependientes (cuando los hay).
- Si los hijos no son atendidos por falta de tiempo familiar, no es un asunto de la mujer, sino de la familia, y en última instancia de la sociedad (en un intento de participación de los sectores sociales).
- La responsabilidad y distribución de las competencias en el trabajo son inseparables del compromiso y la distribución de las competencias de la casa.

Las limitantes de los datos macro

El tiempo de trabajo y el tiempo libre, así como otros tiempos, han sido considerados desde hace tres décadas como una fuente importante de información estadística, sobre todo a nivel nacional. En México la Encuesta Nacional sobre Usos del Tiempo (ENUT) arroja datos a nivel macro que tienen dos limitantes importantes para los estudios empíricos. La primera de ellas es que su desagregación no se relaciona con las categorías que los teóricos han desarrollado: Dumazedier (1964), con el tiempo de ocio y sus tres D: diversión, desarrollo personal y descanso; Munné (1998), con su tiempo psicobiológico (de reproducción), tiempo socioeconómico (producción) o tiempo sociocultural (tiempo libre); ni con los aportes de Lefebvre (1984) del tiempo forzado, tiempo obligado (trabajo) y tiempo libre (ocio), lo que obliga a realizar exploraciones empíricas que complementen a los grandes números. La segunda limitante es la dificultad de ubicar territorialmente los datos. La localidad o municipio es donde se concentran una serie de factores que hacen más atractivos a unos que a otros y propicia una fuerza que favorece o no su desarrollo y el bienestar de sus poblaciones. En el cuadro anexo se muestra el desagregado en horas del tiempo productivo y reproductivo por edad y actividades; los datos hablan por sí solos de la temática del texto pero no se sabe de quiénes se habla ni de qué tipo de trabajo tienen, y tampoco se ubican geográficamente en una localidad. De ahí que consideramos pertinentes los estudios microsociales.

A manera de reflexión

Podemos decir que, de acuerdo con los resultados de la exploración y del análisis teórico:

- Todavía existen horarios de trabajo extensos (de acuerdo con la LFT) y problemas de desplazamiento (que implica rutas y horarios de transporte) entre el centro de trabajo y el hogar que hacen difícil conciliar el trabajo con el cuidado de los hijos.
- Los horarios institucionales de guarderías, estancias infantiles y escuelas no son homogéneos. Cada nivel tiene su propio horario, que muchas veces no coincide con los horarios de las empresas y las trabajadoras.
- Los esfuerzos de las empresas son aislados, frente a una cultura laboral que se resiste a la transformación.
- Los trabajos informales parecen ser los preferidos por las trabajadoras, pues les permite atender a la familia: los hijos, los dependientes y ancianos.

- La visión conceptual sobre el tiempo libre lo desvincula del tiempo de trabajo y esconde sus efectos negativos.
- La saturación de las estadísticas macro esconde las desigualdades sociales y las condiciones particulares de los territorios, sus actores y necesidades.
- La flexibilidad laboral, lejos de favorecer el tiempo libre en apoyo de la familia, se considera tiempo de consumo en la recreación y en actividades de ocio.
- Uno de los requisitos para el asentamiento industrial debiera ser pactar las condiciones de trabajo que posibiliten la conciliación trabajo-familia para hombres y mujeres.

Anexo 1. Tasa de participación de la población de 12 y más años que realiza trabajo doméstico, cuidado y apoyo en el hogar y que no forma parte del mismo, por tipo de actividad según parentesco y sexo

Tipo de actividad	Total	Mujeres	Hombres
Quehaceres domésticos	73.9	78.4	47.0
Trámites, mantenimiento o cuidado de la vivienda	17.5	14.8	33.7
Cuidado de niñas(os)	20.0	22.3	6.0
Cuidado de adultos mayores	24.3	23.0	32.1
Cuidado de personas enfermas o con algún tipo de discapacidad	17.4	17.1	18.7

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo 2009, Tabulados básicos.

Anexo 2. Promedio de horas a la semana que los integrantes del hogar de 12 y más años dedican al trabajo doméstico, cuidado y apoyo, por tipo de actividad, sexo y grupo de edad

Tipo de actividad y sexo	Total	Grupo de edad						
		12-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y más	No especificado
Total	35.3	19.1	38.7	47.9	41.2	34.9	29.3	25.3
Mujeres	50.5	25.4	56.9	69.7	58.9	50.2	39.3	33.9
Hombres	17.8	12.4	18.1	22.5	19.7	17.4	17.3	10.8
Desgranar maíz, cocer o moler el nixtamal, hacer tortillas de maíz o trigo	5.6	3.7	5.6	6.0	6.1	6.4	5.5	10.0
Mujeres	6.0	4.1	5.9	6.4	6.4	6.7	5.9	10.0
Hombres	3.2	2.3	3.3	3.3	3.6	3.5	3.8	0.0

Continúa...

Tipo de actividad y sexo	Total	Grupo de edad						
		12-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y más	No especificado
Encender el fogón, horno o anafre de leña o carbón	1.7	1.1	1.6	1.7	1.7	1.7	1.9	0.4
Mujeres	1.7	1.3	1.7	1.8	1.8	1.8	2.0	0.4
Hombres	1.3	0.8	1.3	1.4	1.2	1.6	1.6	0.0
Cocinar, calentar o preparar alimentos	7.6	3.1	6.4	8.8	9.5	9.7	8.9	7.3
Mujeres	9.5	3.8	8.2	11.0	11.8	12.0	10.5	8.6
Hombres	3.2	2.0	2.9	3.4	3.6	3.9	4.7	1.3
Apoyo en la cocina o llevar comida a integrantes del hogar	4.5	2.8	4.2	5.2	5.3	5.4	4.8	4.8
Mujeres	5.4	3.4	5.0	6.3	6.4	6.4	5.5	5.6
Hombres	2.1	1.8	2.0	2.0	2.2	2.4	2.8	1.7
Limpieza de la vivienda	7.1	4.5	6.6	8.1	8.5	8.3	7.5	6.6
Mujeres	9.3	5.6	8.6	10.7	11.2	11.0	9.5	7.3
Hombres	3.4	3.1	3.2	3.4	3.5	3.7	4.2	3.6
Limpieza y cuidado de ropa y calzado de los integrantes del hogar	4.1	2.5	4.0	5.0	5.1	4.5	3.7	4.2
Mujeres	5.4	3.2	5.4	6.6	6.6	5.9	4.5	5.4
Hombres	1.7	1.6	1.8	1.7	1.7	1.7	1.7	0.9
Mantenimiento, instalación y reparaciones a la vivienda y a los bienes del hogar	2.7	2.1	2.3	2.9	2.7	3.1	3.0	0.7
Mujeres	2.0	1.3	1.6	2.2	2.1	2.2	3.1	0.7
Hombres	2.9	2.3	2.5	3.1	2.9	3.4	3.0	0.7

Continúa...

Tipo de actividad y sexo	Total	Grupo de edad						
		12-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y más	No especificado
Compras para los integrantes del hogar	2.5	1.9	2.5	2.6	2.8	2.7	2.6	2.6
Mujeres	2.7	2.1	2.7	2.8	2.9	2.9	2.7	2.8
Hombres	2.3	1.8	2.2	2.4	2.5	2.4	2.4	1.8
Pagos y trámites de los integrantes del hogar	1.1	0.9	1.1	1.2	1.1	1.3	1.2	0.6
Mujeres	1.1	0.8	1.1	1.1	1.2	1.3	1.2	0.2
Hombres	1.2	0.9	1.2	1.2	1.1	1.2	1.3	0.8
Administrar el hogar	1.2	0.8	1.1	1.3	1.3	1.3	1.2	1.4
Mujeres	1.3	0.9	1.2	1.4	1.4	1.4	1.2	1.5
Hombres	1.2	0.8	1.0	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
Cuidados a integrantes del hogar que necesitan apoyo	23.2	12.4	28.3	27.0	22.8	19.0	24.3	8.8
Mujeres	27.5	15.7	33.4	32.4	25.8	21.4	28.3	8.8
Hombres	15.6	7.8	18.3	16.7	17.1	14.8	18.8	0.0
Apoyo y cuidado a integrantes del hogar menores de seis años	10.2	8.4	12.4	10.1	7.6	6.0	5.3	7.8
Mujeres	12.5	10.5	14.9	12.6	9.5	6.7	5.9	9.3
Hombres	5.5	3.9	6.4	5.8	4.2	4.5	3.5	4.4
Apoyo y cuidado a integrantes del hogar menores de 15 años	18.3	8.2	23.1	21.4	17.6	15.3	11.9	6.3
Mujeres	22.7	9.9	27.6	26.5	21.7	20.2	14.3	8.3
Hombres	10.4	5.9	11.9	12.3	11.2	9.0	8.3	4.0
Apoyo y cuidado a integrantes del hogar de 60 y más años	17.1	17.9	15.6	14.5	17.1	18.3	19.1	0.0

Continúa...

Tipo de actividad y sexo	Total	Grupo de edad						
		12-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y más	No especificado
Mujeres	18.9	19.3	18.2	15.1	21.7	20.1	19.9	0.0
Hombres	14.5	16.6	12.2	13.5	9.3	13.8	18.0	0.0
Apoyo emocional y compañía a integrantes del hogar	7.4	6.7	7.7	7.6	7.3	7.4	7.7	5.1
Mujeres	7.7	7.3	8.2	7.8	7.7	7.6	7.8	5.4
Hombres	6.9	6.0	7.1	7.3	6.8	7.2	7.5	4.8

Nota. Los promedios se presentan en horas y décimos de hora.

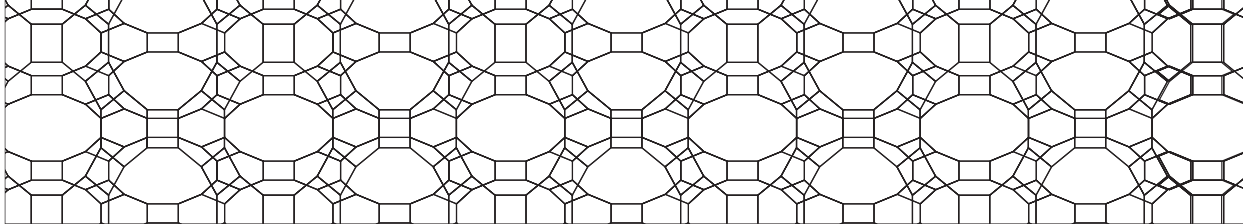
Fuente: INEGI, Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo 2009, Tabulados básicos.

Bibliografía

- ABRAMO, L. Y VALENZUELA, M. E. (2008). Igualdad de género y mercado de trabajo en América Latina. *Latin American Studies Association Forum*, xxxix(4).
- AGUIRRE, R. (2007). Trabajar y tener niños: insumos para repensar las responsabilidades familiares y sociales. En Gutiérrez, M. A. (comp.), *Género, familias y trabajo. Desafíos para la investigación política*: Buenos Aires: CLACSO Libros.
- ARRIAGADA, I. (2005). Los límites del uso del tiempo: dificultades para las políticas de conciliación familia y trabajo. Cepal, Reunión de expertos “Políticas hacia las familias, protección e inclusión sociales”, 28 y 29 de junio, Santiago de Chile.
- ARRIAGADA, I. (2004). *Estructuras familiares, trabajo doméstico y bienestar en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
- AVENDAÑO, C. (2008). Conciliación trabajo-familia y mujeres: reflexiones en una perspectiva psicosocial. En Soto, A. (ed.), *Flexibilidad laboral y subjetividades*. Santiago de Chile: LOM Editores, Universidad Alberto Hurtado.
- BATTHYÁNY, K. (2004). *Cuidado infantil y trabajo. ¿Un desafío exclusivamente femenino? Una mirada desde el género y la ciudadanía social*. Montevideo: CINTERFOR/OIT.
- BEGNÉ, P. (2004). *Mujeres*. México: Instituto de la Mujer Guanajuatense (IMUG).
- BOLTVINIK, J. (1998). Hacia un indicador alternativo de desarrollo. En Desai, M., Sen, A. y Boltvinik, J., *El mundo actual. Índice de progreso social. Una propuesta*. México: CIIH-UNAM, 43-95.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2004). Estructuras familiares, trabajo doméstico y bienestar en América Latina. *Panorama Social de América Latina*. México: Cepal.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2003). *Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del milenio*. Santiago de Chile: Cepal.
- CHINCHILLA, N. Y MORAGAS, M. (2007). *Dueños de nuestro destino. Cómo conciliar la vida profesional, familiar y personal*. Barcelona: Ariel.
- DAMIÁN, A. (2003). Mesa de debate sobre globalización, ajuste estructural y las agendas de lucha contra la pobreza. Coloquio Internacional por la Dignidad Humana. Recuperado el 23 de octubre de 2011 de <http://coloquio.tamaulipas.gob.mx/estenográficas>.
- DAMIÁN, A. (2005). Pobreza de tiempo en México, conceptos, métodos y situación actual. En Gendreau, M. (coord.), *Los rostros de la pobreza. El debate*. Tomo IV. México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), Universidad Iberoamericana (UIA).
- DE OLIVEIRA, O. Y M. ARIZA (2003) “Trabajo femenino en América Latina: un recuento de los principales enfoques” en De la Garza (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México, FCE, UAM, UNAM.

- DIAGNÓSTICO MUNICIPAL SOBRE LA SITUACIÓN DE LAS MUJERES 2006. Irapuato, Guanajuato: Instituto Nacional de Desarrollo Social, Instituto de la Mujer Guanajuatense, IMI, H. Ayuntamiento de Irapuato.
- DUMAZEDIER, J. (1964) *Hacia una sociedad del ocio*, México, Fondo de Cultura Económica.
- GARCÍA, B. Y OLIVEIRA, O. (2006). La familia y el trabajo: principales enfoques teóricos e investigaciones sociodemográficas. En Garza, E. (coord.). *Tratado latinoamericano de sociología*. Obras Centrales México: Anthropos, UAM.
- GARZA, E. DE LA (coord.) (2006). *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. México: Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM).
- GOBIERNO DEL ESTADO DE GUANAJUATO (2005). *Programa Estatal de la Mujer. Igualdad de oportunidades 2004-2006*. Guanajuato: Gobierno del Estado de Guanajuato.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. Y ESCOBAR LATAPÍ, A. (2006). Familia, trabajo y sociedad: el caso de México. En Garza, E. (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo. Nuevos enfoques*. México: Anthropos, UAM.
- GUADARRAMA, R. Y J. L. TORRES (COORD.) (2007), *Los significados del trabajo femeninos en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*, España. Anthropos, UAM.
- GUTIÉRREZ G., E. Y GONZÁLEZ G., E. (2010). *De las teorías del desarrollo al desarrollo sustentable*. México: Siglo XXI.
- IBARRA R., R. (2000), *Empresa-familia. Una relación constructiva*, México, Editorial Trillas.
- JÁUREGUI, R., EGEA, F. Y PUERTA, J. (1999). *El tiempo que vivimos y el reparto del trabajo: la gran transformación del trabajo, la jornada laboral y el tiempo libre*. Barcelona: Paidós.
- LEFEBVRE, H. (1984). *La vida cotidiana en el mundo moderno*. España: Alianza Editorial.
- LORA, E. (coord.) (2008). *Calidad de vida. Más allá de los hechos*. México: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Fondo de Cultura Económica.
- LÓPEZ PUIG, A. Y ACEREDA, A. (coords.) (2007). *Entre la familia y el trabajo. Realidades y soluciones para la sociedad actual*. Madrid: Narcea.
- MÉDA, D. (2002). *El tiempo de las mujeres. Conciliación entre vida familiar y profesional de hombres y mujeres*. Madrid: Narcea.
- MERCADÉ, A. (2007). Conciliación entre vida personal y vida laboral. En López Puig, A. y Acereda, A. (coords.) (2007). *Entre la familia y el trabajo. Realidades y soluciones para la sociedad actual*. Madrid: España.
- MUNNÉ, F (1988), *Psicosociología del tiempo libre*, México, Editorial Trillas.
- NUSSBAUM, C. Y SEN, A. (2004) (comp.). *La calidad de vida*. México: Fondo de Cultura Económica.
- O, M. E. DE LA Y GUADARRAMA, R. (2006). Género, proceso de trabajo y flexibilidad laboral en América Latina. En Garza T., E. (coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo. Nuevos enfoques*. México: Anthropos, UAM.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2005). *¿Mi bebé o mi jefe? Cómo conciliar la vida familiar con el trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica, OCDE.

- PALOMAR LEVER, J. (1998), "La pobreza y el bienestar subjetivo" en R. Gallardo y Joaquín Osorio (Coord.), *Los rostros de la pobreza*. El debate, Tomo I, México, ITESO, UIA.
- RODRÍGUEZ G., J. A. (2002). *Geografía electoral de Aguascalientes*. Tesis de maestría en población y desarrollo regional, Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL (STPS) (2006). ¿Este es el único lugar donde ves a tus hijos? Estudio: Reconciliación de la vida familiar y la vida laboral. México: STPS.
- STECHER, A., GODOY, L. Y DÍAZ, X. (2005). Relaciones de producción y relaciones de género en un mundo en transformación. En Schvarstein, L. y Leopold, L. (comps.) (2005). *Trabajo y subjetividad. Entre lo existente y lo necesario*. Buenos Aires: Paidós.
- THOMPSON, E. (1989). *Tradición, revuelta y consciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Madrid: Editorial Crítica.
- TREMBLAY, D.-G. (2004). Work family balance. What are the sources of difficulties and what could be done? Canada Research Chair on the Socio-Organizational Challenges of the Knowledge Economy. Télé université, Université du Québec, Canada.
- VALERDI, M. A. (2007) "El tiempo que te quede libre...flexibilidad laboral y actividades de tiempo libre" *Regiones Revista Interdisciplinaria en Estudios Regionales*, Invierno, No. 19, México, Universidad de Guanajuato.
- VALERDI, M. A. Y ÁUREA, M. (2011). *Trabajo de mujeres y cuidado de los hijos, exploración en Irapuato, Celaya y León, Guanajuato*. México: Plaza y Valdés y Universidad de Guanajuato.
- VALERDI, M. A. Y RODRÍGUEZ G., J. A (2008). Análisis comparativo de la participación femenina en los principales nodos industriales del Bajío guanajuatense. En Suárez, P. S., Valerdi, M. A. y Encinas, C. (coords.), *Dinámica local-global: dilemas socio-territoriales en el centro de México*. Buenos Aires: Libros en Red.
- WAINERMAN, C. (2003). *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*. Argentina: UNICEF, Fondo de Cultura Económica.



Trayectorias ocupacionales: mujeres en busca de nuevas oportunidades

BRUNA ANGELA BRANCHI

NELLY MARIA SANSIGOLO FIGUEIREDO¹

Introducción

Este artículo discute los cambios en la discriminación de género en el mercado de trabajo formal a lo largo de la última década a través de un análisis de la incorporación y participación de la mujer brasileña en el mercado de trabajo formal. Específicamente, investiga las trayectorias de los trabajadores formales ocupados en los sectores productivos de la Región Metropolitana de Campinas (RMC) en los años dos mil, comparando las trayectorias de trabajadoras y trabajadores despedidos en 2000.

En la primera parte, el artículo retrata las tendencias generales del mercado de trabajo en la última década, y los cambios ocurridos son interpretados con énfasis en la creciente presencia de las mujeres y su perfil. En la segunda parte se utilizan datos en panel de la RaisMigra,² que permiten acompañar la movilidad ocupacional de las trabajadoras y los trabajadores formales despedidos en 2000. En esta parte es posible acompañar su reincorporación en los términos sectorial y espacial entre 2000 y 2008, así como los cambios en la remuneración a lo largo de tal trayectoria, siempre con la finalidad de verificar eventuales diferencias de género. Finalmente, se tejen algunas conclusiones sobre la tendencia de la

¹ Pontificia Universidad Católica de Campinas, Brasil.

² RaisMigra es una base de datos derivada del registro administrativo Relación Anual de Informaciones Sociales (RAIS), publicada por el Ministerio del Trabajo, que permite acompañar la trayectoria de los trabajadores a lo largo del tiempo desde las ópticas geográfica, sectorial y ocupacional.

ocupación femenina y cuáles son las principales características asociadas a los trabajadores despedidos que retornaron al mercado de trabajo formal en la década siguiente, en comparación con aquellos que no lo hicieron. La intención es ofrecer apoyo a los formuladores de políticas públicas inclinadas a las cuestiones de trabajo y renta en aspectos como el combate a la discriminación en el trabajo y el desarrollo de estrategias para la reincorporación en el mercado de trabajo.

Las regiones metropolitanas del estado de São Paulo

Las oportunidades de reincorporación en el mercado de trabajo, o sea, las trayectorias ocupacionales de los empleados en paro del trabajo, son influenciadas por las características productivas locales, las condiciones macroeconómicas en el momento de la búsqueda y el perfil de la persona en busca de la reinserción en el mercado de trabajo. Este artículo busca abordar estas dimensiones: analiza las trayectorias ocupacionales en una región metropolitana, con el objetivo de mostrar la importancia de la estructura productiva local; cubre los primeros años de la década actual, de importantes cambios en el mercado de trabajo; y, finalmente, aborda cuestiones relativas al perfil individual y a la cuestión de género.

La estructura productiva y ocupacional de una región tiene como antecedentes las peculiaridades de su desarrollo histórico y los eventos macroeconómicos que, a lo largo del tiempo, influyen en la incorporación del país en la división internacional del trabajo. En ellos se manifiesta la dinámica propia de una región.

En Brasil, diferentes situaciones de especialización productiva local llevaron a dinámicas regionales distintas. En el caso de São Paulo y sus regiones metropolitanas institucionalizadas (RM),³ la presencia de la Región Metropolitana de São Paulo (RMSP), centro productivo e industrial relevante para el país, amplifica esas transformaciones, y se requiere una descripción más detallada para entender la estructura productiva de la RMC y sus relaciones con los demás espacios productivos.

Hasta la década de los años setenta del siglo pasado la RMSP fue un importante centro industrial que encabezó el desarrollo urbano. El sistema de producción industrial de tipo fordista requería grandes complejos industriales para disminuir el costo unitario de producción, y la proximidad física para reducir los costos de transporte de insumos productivos. La RMSP reunía esas características (Nobre, 2002). A partir de dicha década se fue delineando un proceso de desconcentración regional resultante de la política nacional adoptada con el II Plan Nacional de

³ En el estado de São Paulo existen tres regiones metropolitanas institucionalizadas: la Región Metropolitana de la capital (RMSP), la Región Metropolitana de Campinas (RMC) y la Región Metropolitana de la Baixada Santista (RMBS), aparte de otras regiones de gran dinamismo como las de Sorocaba, Ribeirão Preto y São José dos Campos

Desarrollo (Oliveira, 2009: 104-105), que benefició también al interior del estado de São Paulo, lo que permitió la modernización de su agricultura y mejoró la infraestructura de transporte y comunicaciones. Se definió lo que Negri (1996, citado en Oliveira, 2009) considera como “interiorización de la industria paulista”, que favoreció las regiones de Campinas y Santos, entre otras, que ya poseían bases industriales.

Es este contexto, las metrópolis paulistas, y especialmente la RMSB, enfrentaron en los años noventa los desafíos resultantes de la apertura económica, los planes de estabilización de precios y las privatizaciones. En dicha década, la economía brasileña enfrentó una concurrencia internacional más grande, que se tradujo en la reducción del peso del sector industrial en el PIB nacional y en la adopción de nuevas formas de organización productiva. La consecuente reestructuración productiva que siguió a la apertura comercial afectó negativamente varios segmentos industriales del estado de São Paulo, especialmente a los sectores automovilístico, textil y del vestido. Su impacto en la ocupación, en general, se debió a la caída del empleo industrial, el aumento de la tercerización, la disminución de los salarios y un cambio en el perfil del empleo, con disminución de las oportunidades para la mano de obra menos calificada.

El proceso de desconcentración industrial paulista tuvo impactos diferenciados en el interior del estado de São Paulo, donde las regiones administrativas más industrializadas, como Campinas y Santos, aparte de São José dos Campos y Sorocaba, fueron beneficiadas por la creciente urbanización de esas áreas, la mejora en la infraestructura del transporte y las comunicaciones y las elevadas inversiones públicas en ciencia y tecnología.

Para Araújo (2001) la RMSB, que era predominantemente industrial en los años setenta, enfrentó una crisis en los ochenta que creó las condiciones para la reestructuración tecnoproductiva de la década siguiente, y se transformó en una metrópoli de servicios productivos y en centro de servicios financieros, con niveles de concentración industrial parecidos a los de 1985. Usando datos de la Pesquisa da Atividade Econômica Paulista (PAEP), el mismo autor concluye que la transformación productiva de la RMSB intensificó las relaciones de complemento productivo entre la RMSB y las otras regiones más industrializadas del estado, como las regiones administrativas de Campinas, Sorocaba, Santos y São José dos Campos (Araújo, 1999).

En opinión de autores como Nobre (2002), lo que pasó puede ser definido como una desconcentración concentrada. Azzoni (1986) explica la constitución de una macrometrópolis paulista, o sea, un área industrial que se irradia de la ciudad de São Paulo a lo largo de los principales ejes carreteros por 150 kilómetros, incluyendo en ella la RMC y la Región Metropolitana de la Baixada Santista (RMBS). De esta forma, las transformaciones productivas enfrentadas por las RM paulistas deben ser interpretadas desde una óptica global, ya que forman junto

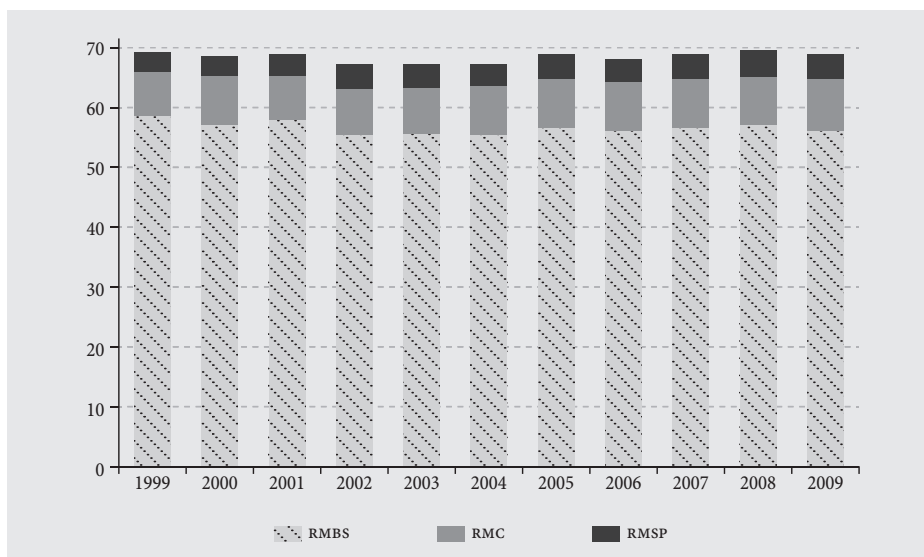
con otras localidades cercanas una macrometrópolis. Obviamente, eso no obscurece las peculiaridades de cada una de las regiones, que pueden responder de manera diferente a un mismo estímulo. Por ejemplo, en un análisis de mercado de trabajo y de estructura productiva podemos observar el creciente peso del sector de servicios, y que eso fue particularmente significativo en la RMSP y en la RMBS, pero menor en la RMC, donde el sector industrial continúa siendo importante.

La interrelación entre las RM paulistas y su complementariedad económica hace que para entender la dinámica económica de cualquiera de ellas sea necesario analizar el todo. De esta forma, en el desarrollo de este estudio se presentan algunas tendencias de las tres RM, destacando las de la RMC. En la discusión sobre la producción sectorial y el mercado de trabajo que sigue a esta introducción al tema, la RMC se analiza junto con la RMSP y la RMBS.

Producción sectorial y trabajo en la Región Metropolitana de Campinas

La RMC es uno de los principales centros económicos del estado de São Paulo. El análisis de la evolución del PIB estatal de esta región, en comparación con el de las otras dos RM, permite comprobar algunas peculiaridades regionales y la interdependencia entre las tres RM (Bordo, 2005). La RMC presenta una estructura productiva diversificada, con un parque industrial diverso y de alto valor agregado (industria de material de transporte, material eléctrico y de comunicación, textil, alimenticia, química y mecánica) (Bordo, 2005; Cano *et al.*, 2007; Oliveira, 2009). Las tres RM paulistas son responsables de cerca del 68 % del PIB estatal. En 1999, la RMSP contribuyó con el 58.6 % del PIB estatal, y alcanzó el 56.5 % en 2009. El peso relativo de las dos otras regiones en el PIB estatal presentó un aumento inferior a un punto porcentual a lo largo de la década, cuando la participación de la RMC fue del 7.9 % en 2009 y la RMBS llegó al 3.7 % en el mismo año (gráfica 1).

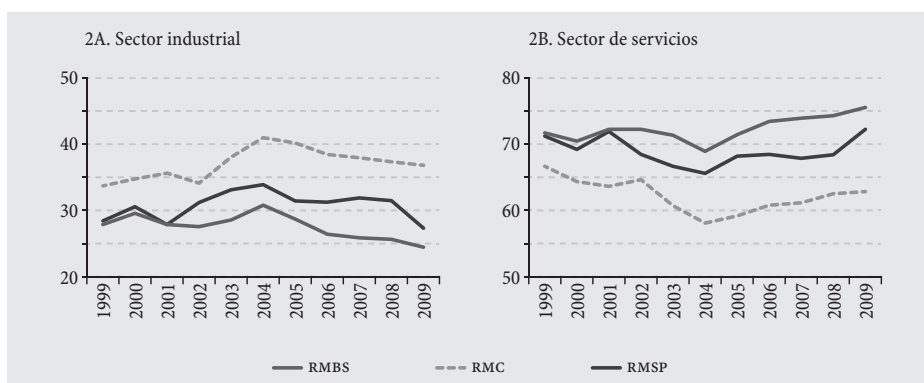
Según la composición sectorial, el peso de las tres RM en el valor agregado (VA) industrial del estado de São Paulo disminuyó del 64.6 % en 1999 al 59.9 % en 2009. La pérdida de 4.7 puntos porcentuales es atribuible al desempeño de la RMSP, ya que el peso de la RMC aumentó de 7.7 % a 9.8 % en ese periodo, y se mantiene prácticamente estable la participación de la RMBS. En términos generales, se puede afirmar que el peso del sector industrial de la RMC supera la media de la participación de esa región en el PIB estatal, lo que confirma que, a diferencia de las otras dos RM paulistas, es una localidad más centrada en tal sector.



Gráfica 1. Participación en el PIB del estado de São Paulo, de las tres regiones metropolitanas paulistas, 1999-2009 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de SEADE, producto interno bruto, PIB municipal.

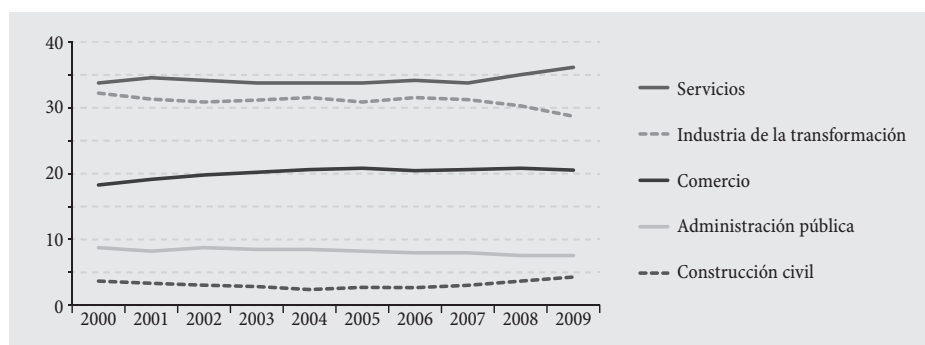
La especialización productiva de la RMC resulta ser aún más clara cuando se observa la composición del VA regional, en comparación con las demás RM del estado. La gráfica 2 evidencian claramente la mayor vocación industrial de la RMC, donde el peso del sector en la composición del VA total regional pasó del 33.7 % en 1999 al 37 % en 2009, y en 2004, alcanzó el 41 %. El sector servicios representa el 75.4 % del VA de la RMSP en 2009, habiendo crecido cuatro puntos porcentuales en relación con 1999. En la RMC, este sector presentó una leve contracción durante la década estudiada.



Gráfica 2. Peso del sector industrial y el de servicios en el valor agregado de las regiones metropolitanas paulistas, 1999-2009 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de SEADE, producto interno bruto, PIB municipal.

El perfil productivo regional se refleja en la evolución del mercado de trabajo de la región. En 1999, el 42.4 % de la fuerza de trabajo formal de São Paulo estaba ocupada en la RMSB, proporción que aumentó al 43 % en 2009. En la RMC, que daba ocupación al 4.8 % de los empleados del estado en 2000, hubo un leve pero constante aumento hasta llegar al 5.4 % en 2009. O sea, frente a la estabilidad de las otras RM, la de Campinas registró una mejora relativa en la ocupación de trabajadores formales. En términos sectoriales, el sector servicios es el principal empleador de las tres regiones, pues empleaba en la RMC el 33.7 % de los trabajadores formales en 2000 y el 35.9 % en 2009 (gráfica 3). El segundo mayor empleador es la industria de la transformación cuyo peso en la ocupación formal disminuyó del 32.2 % en 2000 al 28.7 % en 2009.



Gráfica 3. Evolución sectorial del mercado de trabajo formal de la RMC, 2000-2009 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con base en MTE, RAIS.

Los resultados sugieren que en la RMC hubo un cambio en la organización de la producción industrial, que se tradujo en un menor nivel de empleo. Por ello tales datos no permiten saber si el reflejo en el menor empleo industrial es atribuible a la modernización de la producción o a un proceso de terciarización, donde trabajadores subcontratados de una empresa automotriz, por ejemplo, son clasificados como trabajadores del sector servicios que trabajan en las mismas áreas industriales y al lado de trabajadores no tercerizados.⁴

El mercado de trabajo femenino en Brasil: tendencias recientes

A diferencia de la situación de los años noventa, el mercado de trabajo brasileño en los años corrientes probó una fase particularmente favorable para los traba-

⁴ Véase Marcelino (2006) sobre el proceso de terciarización en Honda.

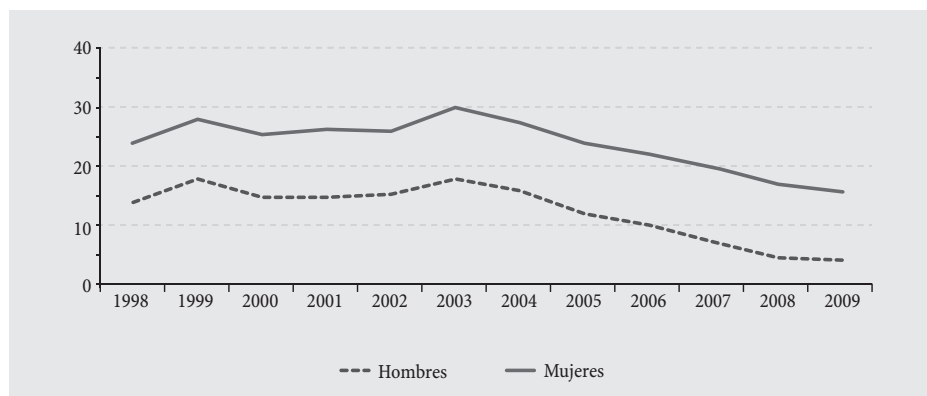
jadores formales. En especial, a partir de los años de 2003 y 2004 se registró el aumento de las contrataciones formales, acompañado por una reducción en la desigualdad de los rendimientos. Varios estudios, entre ellos los de Ramos (2007), Hoffmann y Leone (2004), Barros *et al.* (2007), Leone *et al.* (2007) y Leone y Baltar (2008), encontraron que se redujo la discriminación (género y raza) y la segmentación (sectorial y espacial), factores importantes para explicar la menor desigualdad de los rendimientos.

Desde mediados de la década de los setenta se viene observando en Brasil un aumento de la participación femenina en el mercado de trabajo. Con base en datos de la Pesquisa de Empleo y Desempleo (SEADE, 2011), la PEA brasileña aumentó en cerca de 24.3 % entre 1998 y 2008, como resultado del crecimiento de alrededor del 33.9 % de la PEA femenina y el 16.8 % de la PEA masculina. La consecuencia fue que las mujeres, que representaban el 43.7 % de la PEA en 1998, alcanzaron el 47.1% diez años después. En el mismo periodo, la presencia de las mujeres entre los ocupados aumentó del 42.1 al 45.4 %.

Este avance, sin embargo, se dio con un cambio todavía incipiente en las condiciones precarias del trabajo femenino, principalmente en las disparidades de oportunidades y rendimientos entre hombres y mujeres en el mercado de trabajo. Son evidencias de tales disparidades la mayor tasa de desempleo en la PEA femenina y la mala calidad de los puestos de trabajo; en general, mientras que para una parte de la fuerza de trabajo femenina (la más escolarizada) hay buenos empleos, para la gran mayoría menos escolarizada prevalecen las actividades precarias e informales (Bruschini, 2007).

Con relación al desempleo, en la gráfica 4 se observa que en el decenio 1998-2008 presentó una dinámica diferenciada, lo que permite dividir el periodo en dos intervalos: de 1998 a 2003, cuando la tasa de desempleo tuvo un desempeño mas cíclico que terminó en 2003, con valores más elevados que en 1998; y de 2003 a 2008, en que hubo una clara tendencia a la reducción. En el segundo periodo la tasa de desempleo femenino continúa siendo más elevada que la tasa de desempleo masculino, mientras que el diferencial entre los dos grupos de trabajadores pasó de 5 puntos porcentuales en 1998 a 6.2 en 2007, en el año siguiente a 6.1 y en seguida a 5.5 puntos porcentuales.

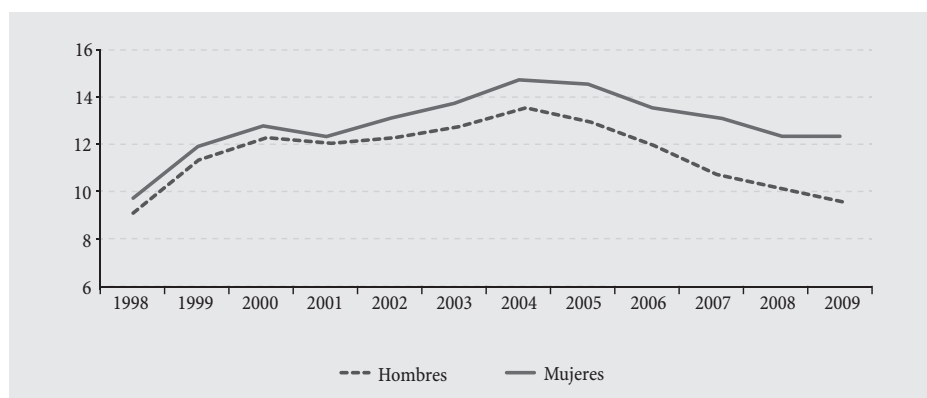
En el mismo periodo, el tiempo medio perdido en la búsqueda de trabajo presentó una tendencia creciente hasta 2004, y comenzó a retroceder después de ese año, lo que refleja mejores condiciones de la economía brasileña (gráfica 5). También se observa una condición más difícil para las trabajadoras: en promedio, el tiempo de búsqueda de trabajo para ellas en 1998 era de 10 meses, y aumentó a 12.4 meses en 2008. En el mismo periodo, un trabajador pasaba 9.2 meses en 1998 y 10.2 meses en 2008 buscando trabajo. La diferencia entre ambos grupos, que había disminuido en los primeros años del decenio estudiado, aumentó en 2009, cuando las mujeres necesitaban, en promedio, 2.8 meses más que los hombres para reinsertarse en el mercado de trabajo.



Gráfica 4. Tasa de desempleo total en Brasil por sexo, 1998-2009 (porcentajes)

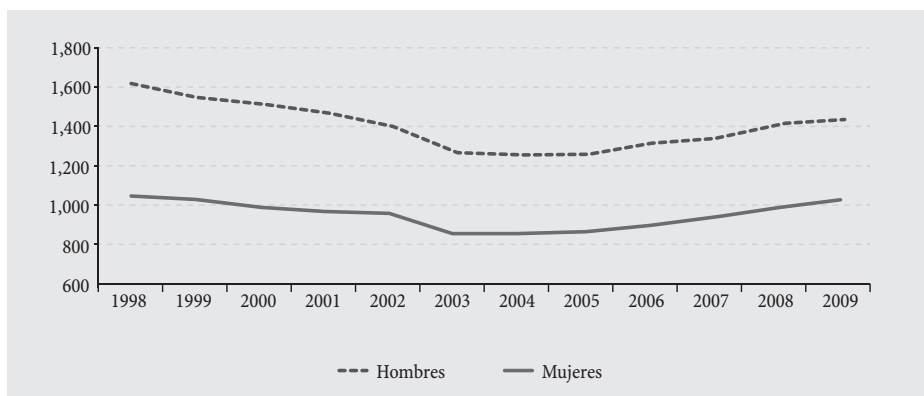
Fuente: Elaboración propia con datos de SEADE, Pesquisa de Empleo y Desempleo.

Para completar esta síntesis de las tendencias del mercado de trabajo, la remuneración media real de las mujeres continúa siendo menor que la de los hombres pero, en términos generales, se observa una tendencia a la reducción del diferencial entre géneros (gráfica 6). En 1998 la remuneración media de las mujeres correspondía a 65,2 % de la remuneración media de los hombres. En 2008 la proporción había aumentado a 70,5 %. Esta tendencia de lenta convergencia en la remuneración entre géneros fue prácticamente continua a lo largo del periodo analizado.



Gráfica 5. Tiempo medio de la búsqueda de trabajo en Brasil por sexo, 1998-2009 (meses)

Fuente: Elaboración propia con datos de SEADE, Pesquisa de Empleo y Desempleo.



Gráfica 6. Rendimiento medio real de los ocupados en Brasil por sexo, 1998-2009 (reales de enero de 2010)

Fuente: Elaboración propia con datos de SEADE, Pesquisa de Empleo y Desempleo.

Trayectorias ocupacionales: diferencias por género entre los empleados formales de la RMC

En este apartado se estudian las trayectorias de reincorporación de los trabajadores desempleados en 2000, incluyendo este año y hasta 2008, así como las posibles diferencias entre grupos de trabajadores según el género, teniendo como referencia los empleados formales de la RMC. Los cambios ocurridos a lo largo del periodo se interpretan con énfasis en la creciente presencia de las mujeres, el perfil de ellas y las condiciones de la economía, como condicionantes de la reinserción o no en el empleo formal en la RMC durante el periodo analizado.

En un primer momento se describe la situación del mercado de trabajo de la RMC el 31 de diciembre de 1999 con el objetivo de identificar sus características y, en especial, la participación de la mujer. Con este propósito, se estudian las siguientes variables: edad, escolaridad, sectores de ocupación, tiempo en el empleo, dimensión del establecimiento y remuneración.⁵ En seguida, se analiza el perfil de los empleados formales despedidos en 2000.

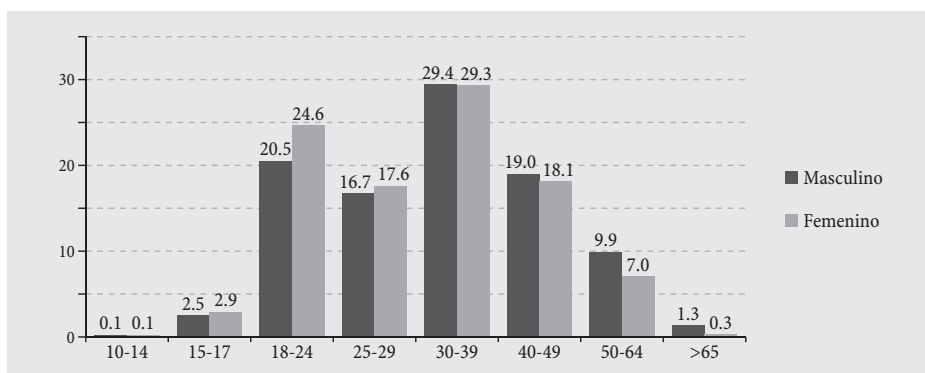
A partir del análisis de las características de los empleados despedidos en 2000 se desarrolló el estudio de la movilidad ocupacional, con base en los datos de la RaisMigra (MT, 2011), que permiten acompañar la trayectoria del grupo de emplea-

⁵ La dimensión relativa de la posición en la ocupación no fue considerada ya que en el periodo en análisis hubo un cambio en la clasificación de las ocupaciones en el banco de datos Rais, lo que no permite comparar las dos clasificaciones usadas.

dos y empleadas despedidos en 2000. Considerando la trayectoria de reinserción de los empleados despedidos en 2000, fue posible identificar dos subgrupos: el primero incluye a los trabajadores que no tuvieron ningún otro vínculo formal hasta 2008, año final del estudio; el segundo incluye a los trabajadores que volvieron al mercado formal en algún momento entre 2001 y 2008. Más adelante, en la sección sobre las características de los trabajadores formales despedidos en 2000 que volvieron y aquellos que no volvieron a tener vínculo formal hasta 2008, se comparan las principales características del perfil de estos dos grupos, con el objeto de identificar algunos factores que pudieran determinar el regreso o no del trabajador al mercado formal, considerando siempre las diferencias por género. Para el grupo de los empleados que retornaron al mercado de trabajo formal fue posible observar la dinámica temporal de reinserción, el sector al cual retornaron y la ubicación geográfica, así como la remuneración media, como se ve en la sección sobre las trayectorias de los empleados despedidos en 2000. La comparación entre las dinámicas de reinserción femenina y masculina fue siempre el foco del estudio.

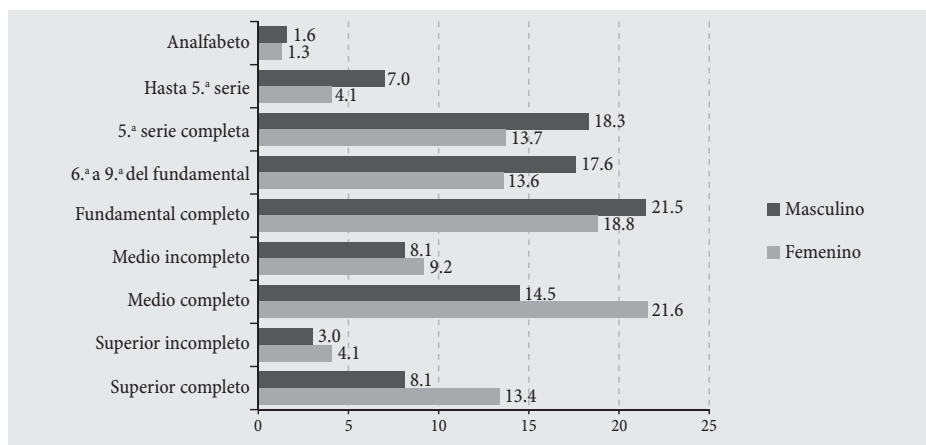
Características de los trabajadores formales ocupados en la RMC en 1999

El 31 de diciembre de 1999 estaban empleados en la RMC 556,343 trabajadores con contrato formal, de los cuales el 36.1 % eran mujeres. Según la gráfica 7, las mujeres empleadas tenían un perfil de edad más joven que los hombres. También presentaban mayor nivel de escolaridad (gráfica 8): el 67 % de las trabajadoras habían estudiado al menos los nueve años de la enseñanza fundamental y el 13.4 % concluyeron la enseñanza superior. Entre los hombres tales proporciones eran de 55 y 8.1 %, respectivamente.



Gráfica 7. Distribución por clase de edad y género de los empleados en la RMC, 31 de diciembre de 1999 (porcentajes)

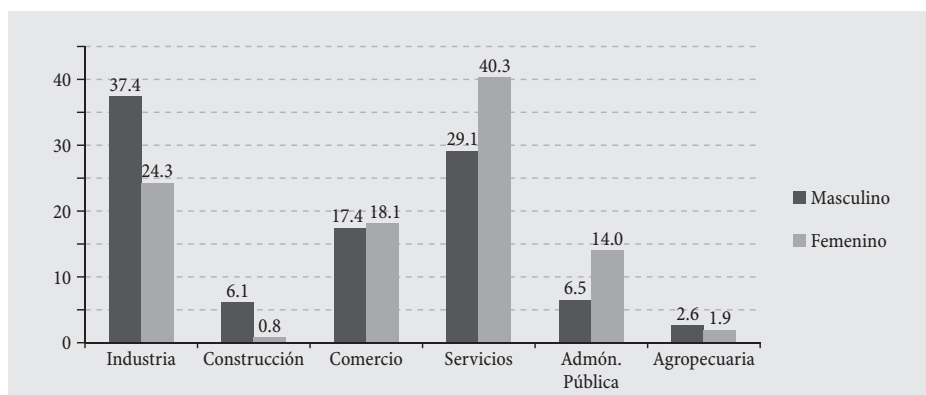
Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.



Gráfica 8. Perfil educacional por género de los empleados en la RMC, 31 de diciembre de 1999 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

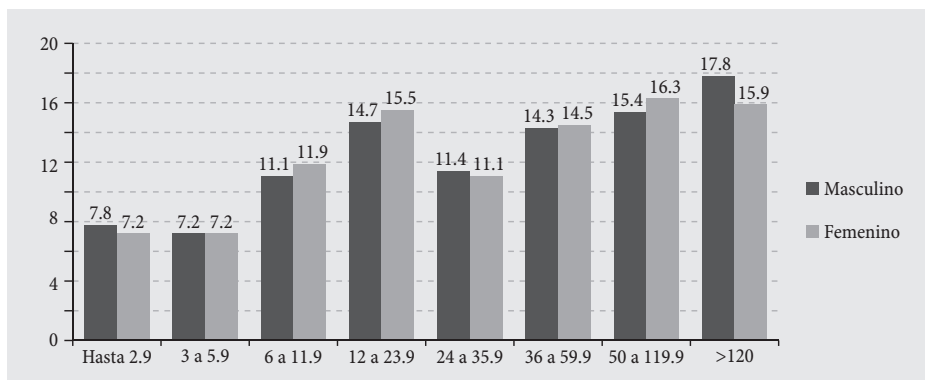
En términos sectoriales, el sector con mayor número de empleos formales era el de servicios (gráfica 9). Este era también el sector que más mujeres empleaba el 31 de diciembre de 1999. La industria era el principal sector de empleo masculino en la RMC. Se nota aún la mayor presencia relativa de las mujeres en los sectores de servicios y en la administración pública. En este último las mujeres superaban a los hombres también en términos absolutos, había 28,136 mujeres y 23,136 hombres.



Gráfica 9. Distribución sectorial y por género de los empleados de la RMC, 31 de diciembre de 1999 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

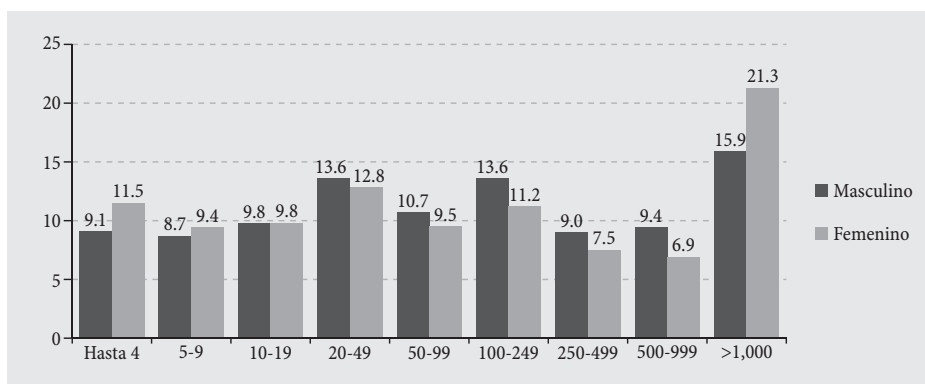
No hay una clara diferencia de género en relación con la estabilidad en el empleo, lo que se puede constatar en la gráfica 10. Se observa que cerca del 18 % de los trabajadores de sexo masculino tenían diez años o más de tiempo de empleo, en comparación con el 16 % de las mujeres.



Gráfica 10. Distribución de los empleados por género y tiempo en el empleo en la RMC, 31 de diciembre de 1999 (meses)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

La distribución de los empleados con base en el tamaño de los establecimientos ofrece información interesante, ya que la presencia femenina prevalece en los establecimientos de menor (hasta nueve empleados) y en los de mayor tamaño (con 1,000 o más empleados) (gráfica 11).



Gráfica 11. Distribución de los empleados por tamaño del establecimiento y por género, RMC, 31 de diciembre de 1999 (número de empleados)

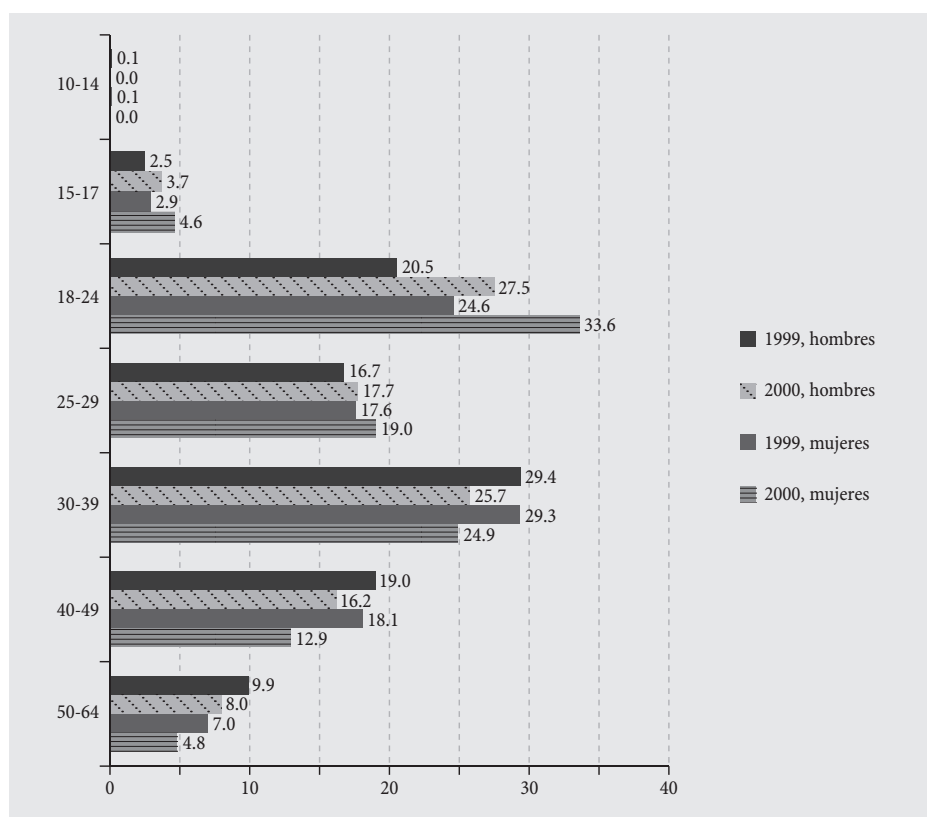
Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Para concluir el panorama del mercado de trabajo formal de la RMC en 1999, es útil recordar que la remuneración media era de 746.89 reales; las mujeres recibían 623.61 reales, mientras que la remuneración media de los hombres era de 816.55. Es decir, las mujeres recibían en promedio un salario equivalente a cerca de 76 % de la remuneración masculina. Por esta razón, aunque representaban el 36.1 % de los empleados, las mujeres recibían apenas el 30.2 % de los salarios pagados, en promedio en 1999.

Características de los trabajadores formales despedidos en 2000

De los empleados con vínculo activo el 31 de diciembre de 1999, algunos continuaron empleados y otros sufrieron la ruptura de este vínculo a lo largo del año 2000. El 31 de diciembre de 1999 este último grupo incluía el 14.9 % de los empleados con vínculo activo un año antes. Las mujeres en tal situación eran el 15.3 %.

La presencia femenina entre los despedidos superaba la media de la RMC en el grupo de edad de 15 a 29 años para las mujeres (gráfica 12). Si se compara el perfil de los despedidos con el de los empleados el 31 de diciembre de 1999, se observa que las mujeres con edad entre 18 y 24 años representaban el 24.6 % de las mujeres empleadas en 1999 y el 33.6 % de las despedidas en el año siguiente.

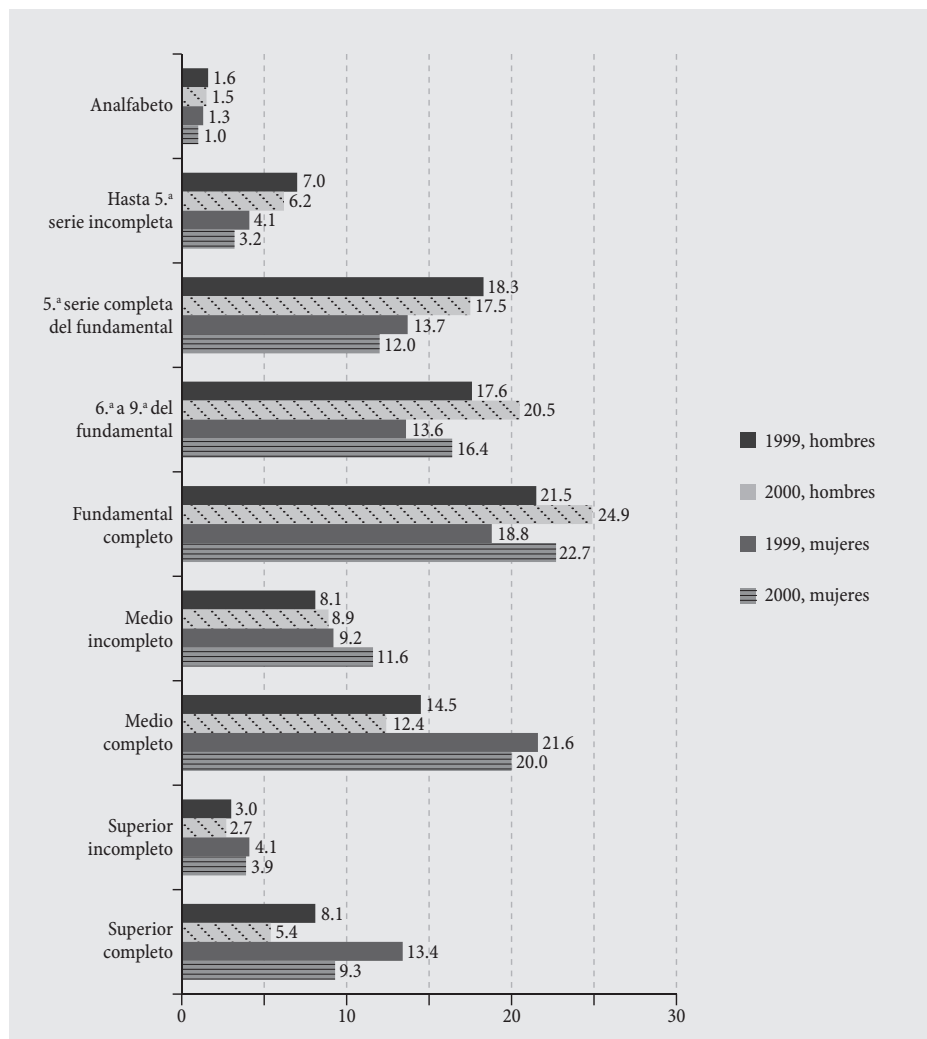


Gráfica 12. Distribución de empleados en 1999 y despedidos en 2000 por grupos de edades y género en la RMC (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

En relación con la escolaridad, los grupos en que hubo mayor proporción de despidos fue el de los de seis a nueve años de estudios; con enseñanza funda-

mental completa, y con enseñanza media incompleta (gráfica 13). En tales grupos la proporción de los despedidos superaba a la de los empleados. Se observa aún que las mujeres con mayor grado de instrucción estaban más presentes entre los despedidos.

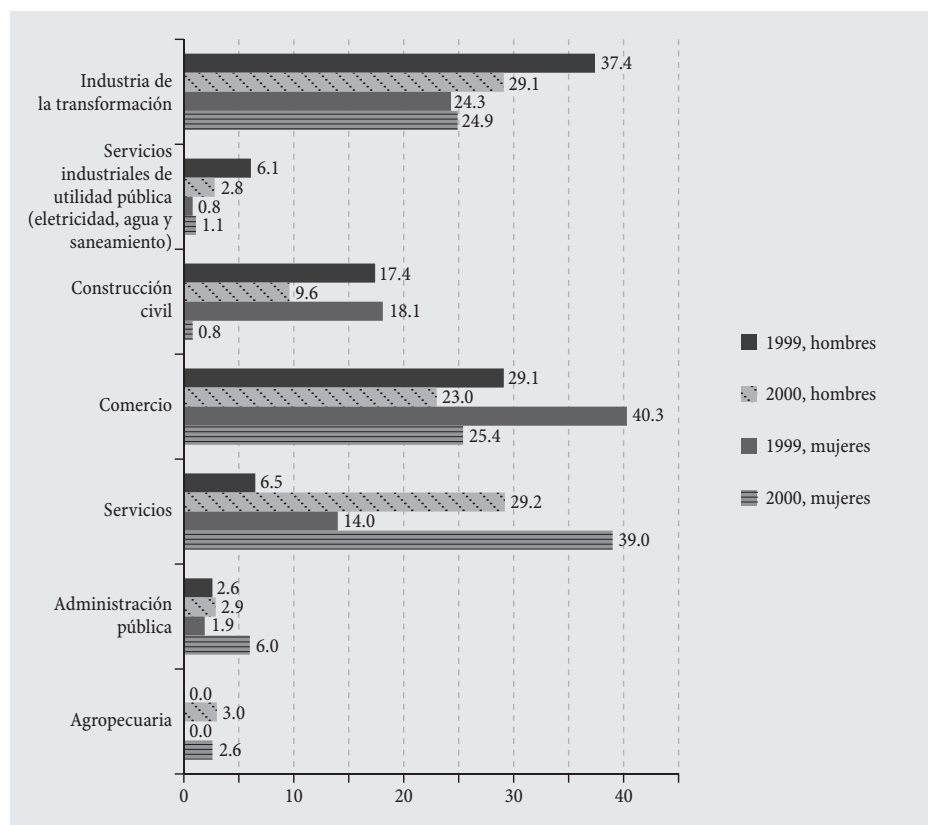


Gráfica 13. Distribución de los empleados en 1999 y despedidos en 2000 en relación con el grado de instrucción, por género en la RMC (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Desde la óptica sectorial, el sector servicios y la industria de la transformación, que juntas empleaban a más del 67 % de los trabajadores de la RMC en 1999,

fueron los que tuvieron mayor proporción de despidos, pues son responsables de cerca del 60 % de ellos. En términos relativos, el comercio fue el sector en que hubo mayor proporción de desempleados, ya que empleaba al 17 % de los trabajadores formales en 1999, y fue responsable del 23.9 % de los desempleos en 2000. Justamente en este sector y en el de la administración pública se constata la mayor presencia relativa de las mujeres (gráfica 14). En ambos, la proporción relativa de los desempleados es mayor entre las mujeres, lo cual sugiere que el desempleo es distinto para ellos que para ellas en estos sectores, en detrimento de las trabajadoras.



Gráfica 14. Distribución sectorial de los empleados de la RMC por género, 1999 y 2000 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Con relación al tamaño de la empresa, se constató que las más pequeñas concentraron la mayor proporción relativa de despidos. Las empresas de hasta nueve empleados ocupaban a cerca del 19 % de los trabajadores formales en 1999, y fueron responsables del 25 % de los despidos hasta el final de 2000. Por otro lado, el grupo

de las empresas con 1,000 empleados o más, responsable del 18 % de los ocupados formales en 1999, contribuyó con cerca del 8 % del total de los despidos en 2000.

Otro aspecto que puede tornar al trabajador más vulnerable al desempleo es el tiempo en el empleo: el 46 % del total de empleados despedidos tenían empleo menos de un año antes, mientras que los empleados despedidos con cinco años o más en el empleo eran el 13.5 % del total de los despedidos.

Considerando las razones de los despidos, la despedida sin causa justificada fue responsable de más del 75 % de las disoluciones del vínculo del empleo. Tal razón fue relativamente más importante para los hombres que para las mujeres, ya que para ellas el despido sin causa justificada y el fin de la contratación fueron, proporcionalmente, los principales motivos presentados (cuadro 1).

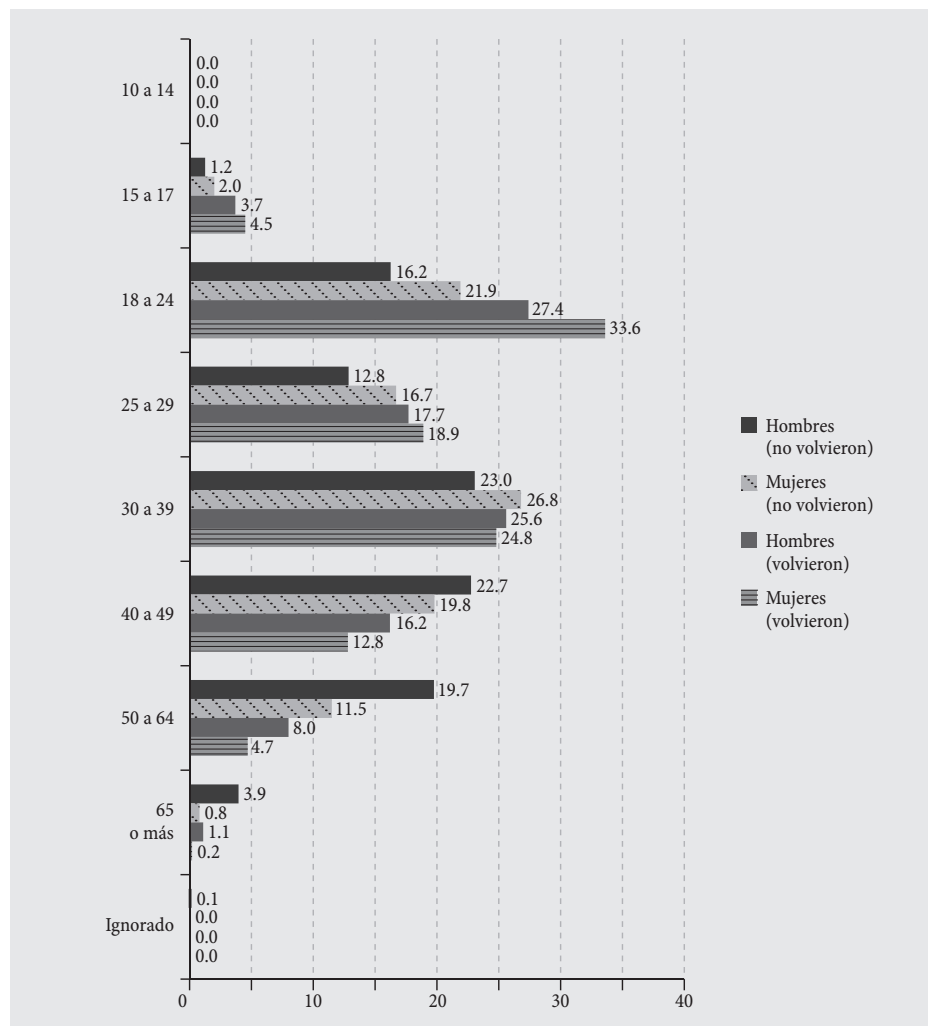
Cuadro 1. Principales porcentajes de desempleo por género en la RMC, 2000			
	Total	Mujeres	Hombres
Despido sin causa justificada	75.19	72.55	76.75
Paro sin causa justificada	13.43	15.61	12.14
Término del contrato	7.68	8.99	6.9
Despido con causa justificada	0.98	0.73	1.13
Transferencia sin carga	0.82	0.54	0.99
Otros	1.9	1.58	2.08
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Características de los trabajadores formales despedidos en 2000 que volvieron y los que no volvieron a tener vínculo formal hasta 2008

Con el objetivo de identificar algunos elementos que dificultaron el retorno al mercado de trabajo formal de los empleados despedidos en 2000, se tomó una muestra de 23,230 trabajadores, el 28.1 % de los despedidos en 2000 que no tuvieron ningún otro vínculo de trabajo formal hasta 2008. El peso de las mujeres fue casi 13 % por arriba de la media. Es decir, considerando a las trabajadoras y recordando que ellas representaban el 36.1 % de los empleados formales a fines de 1999, podemos observar que presentan una proporción ligeramente superior (37.2 %) de los despedidos en 2000; la proporción de las que no volvieron al mercado de trabajo formal fue del 41 %, lo que muestra cómo la ruptura del vínculo del empleo formal determina un cambio en la trayectoria de las trabajadoras. Esto puede ser resultado de la elección personal, como apartarse del mercado de trabajo después del nacimiento de hijos, o de una más difícil reinserción de las mujeres.

En términos de edad, el grupo de entre 30 y 39 años es el de mayor presencia entre los que no volvieron al mercado formal, independientemente del género. Respecto a los despedidos en 2000 y que volvieron al trabajo formal en los años siguientes, se obtuvieron diferentes resultados. Entre ellos, que prevalecieron los trabajadores que tenían de 18 a 24 años al ser despedidos. Es decir, la situación se revirtió en cuanto a los grupos de edades de los trabajadores readmitidos y aquellos que no lo fueron (gráfica 15).



Gráfica 15. Distribución de los despedidos en 2000 que volvieron al empleo formal en los años siguientes y los que no lo hicieron en la RMC desde la óptica de género, 2000 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

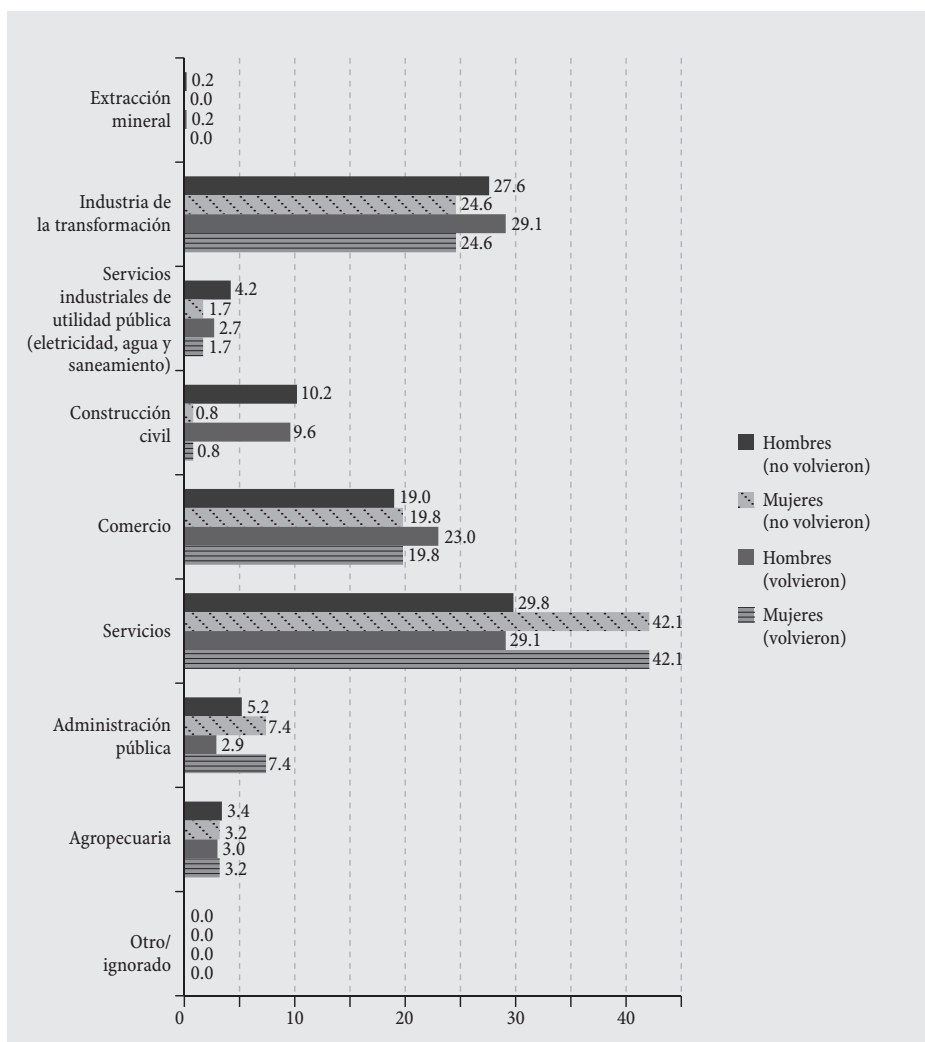
En cuanto a la escolaridad, la mayor proporción de despedidos que volvieron al mercado de trabajo formal en los años siguientes se encuentran aquellos con la enseñanza fundamental completa. Para las mujeres, el segundo estrato de escolaridad en que no hubo vuelta al mercado formal en los años siguientes están las que tienen de sexto a noveno grado de enseñanza fundamental, lo que las distingue de las que volvieron a trabajar, que en su mayoría son trabajadoras con la enseñanza media completa (cuadro 2).

Cuadro 2. Distribución por grado de instrucción de los empleados despedidos en 2000 en la RMC, por género (porcentajes)				
Escolaridad	Despedidos en 2000			
	Sin vínculo activo 2008		Con vínculo activo entre 2001 y 2008	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Analfabeto	1.3	2.1	1.0	1.5
Hasta quinto serie incompleta	4.6	8.2	3.2	6.2
Quinto serie completa de fundamental	15.9	20.7	12.0	17.5
Sexto a noveno de fundamental	18.3	17.3	16.4	20.5
Fundamental completa	21.8	21.5	22.7	24.9
Medio incompleta	7.6	6.4	11.6	8.9
Medio completa	15.8	11.5	20.0	12.4
Superior incompleta	3.1	2.8	3.9	2.7
Superior completa	11.6	9.5	9.3	5.4

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

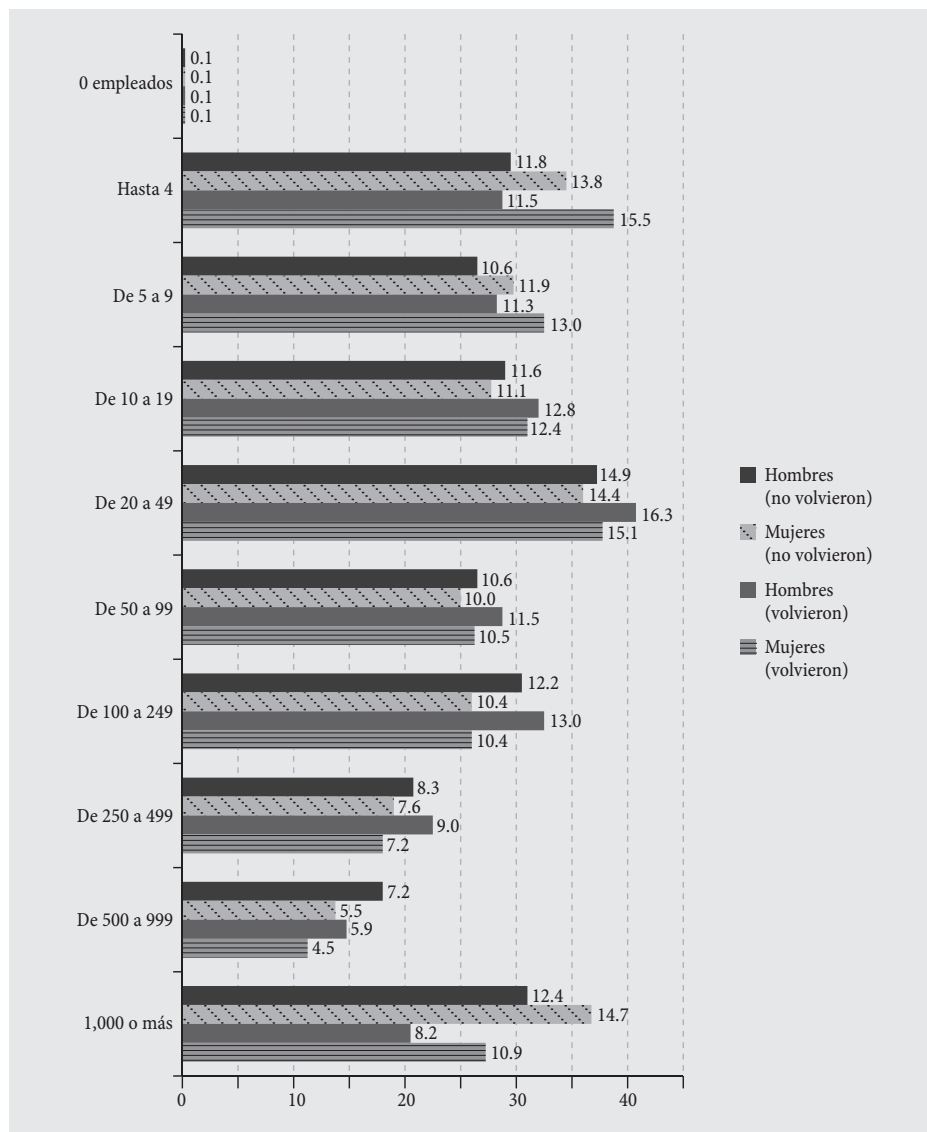
En cuanto al perfil sectorial de los empleados, se nota cierta semejanza entre los empleados despedidos en 2000 que volvieron y aquellos que no regresaron al mercado de trabajo formal en los años siguientes (gráfica 16).

Empresas de mayor tamaño, de 1,000 o más trabajadores, seguidas por aquellas que tienen de 20 a 49 trabajadores, son las principales responsables del despido de las trabajadoras que no habían vuelto al mercado de trabajo formal hasta 2008 (en el caso de los hombres tal relación es invertida). Empleadas despedidas de empresas de menor tamaño (con hasta cuatro trabajadores) tuvieron mayor oportunidad de volver al mercado de trabajo formal. En el caso de los hombres, los despedidos de empresas de tamaño medio (de 20 a 49 trabajadores) tuvieron mayor oportunidad de volver al trabajo formal luego de ser despedidos en 2000 (gráfica 17).



Gráfica 16. Distribución por sectores de actividad de los empleados despedidos en 2000 en la RMC, por género (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.



Gráfica 17. Distribución de los despedidos en 2000 en la RMC que volvieron o no en los años siguientes hasta 2008, por sexo y tamaño de establecimiento (número de empleados)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Las razones principales de los despidos en la RMC, en el caso de empleados que no habían vuelto al mercado de trabajo formal hasta 2008, se exponen en el cuadro 3. Los despidos y los paros sin causa justificada son responsables de casi el 87 % de las rupturas de vínculo del trabajo formal, sin diferencias evidentes

de género. En el caso de las empleadas, la conclusión de un contrato a término es relativamente más importante que para los hombres (7.9 % contra 5.2 % de las causas de paro, respectivamente).

Cuadro 3. Distribución de los despedidos en 2000 que no tuvieron vínculo activo en el mercado de trabajo hasta 2008 por causa de paro y género, RMC			
	Total	Mujeres	Hombres
Despido sin causa justificada	72.36	70.64	73.57
Paro sin causa justificada	14.40	16.39	13.01
Término de contrato	6.28	7.88	5.18
Fallecimiento	2.20	0.94	3.07
Jubilación	1.49	1.80	1.27
Despido con causa justificada	1.08	0.91	1.20
Otros	2.19	1.44	2.71

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Trayectorias de los empleados despedidos en 2000

Un grupo relevante de empleados despedidos en 2000 volvió al mercado de trabajo formal en los años siguientes. Los datos del cuadro 4 dejan claro que aproximadamente una tercera parte de ellos reactivaron el vínculo formal al año siguiente. La proporción de los que volvieron en 2002 cayó fuertemente, y no alcanzó el 15 % ni siquiera para los empleados de sexo masculino. Así mismo, en promedio, las mujeres presentan una menor proporción de readmitidas, a partir de 2004 la proporción de mujeres despedidas en 2000 y que volvieron al mercado formal es ligeramente superior a la proporción de los hombres.

Para los empleados que volvieron a vincularse con el trabajo se comenta la reinserción considerando: sector de actividad, localización geográfica y remuneración. La dinámica del retorno al mercado de trabajo formal se comentará siempre comparando la experiencia vivida por las trabajadoras con la de los trabajadores.

Cuadro 4. Distribución por año de readmisión de empleados de la RMC despedidos en 2000 por género, 2001-2008

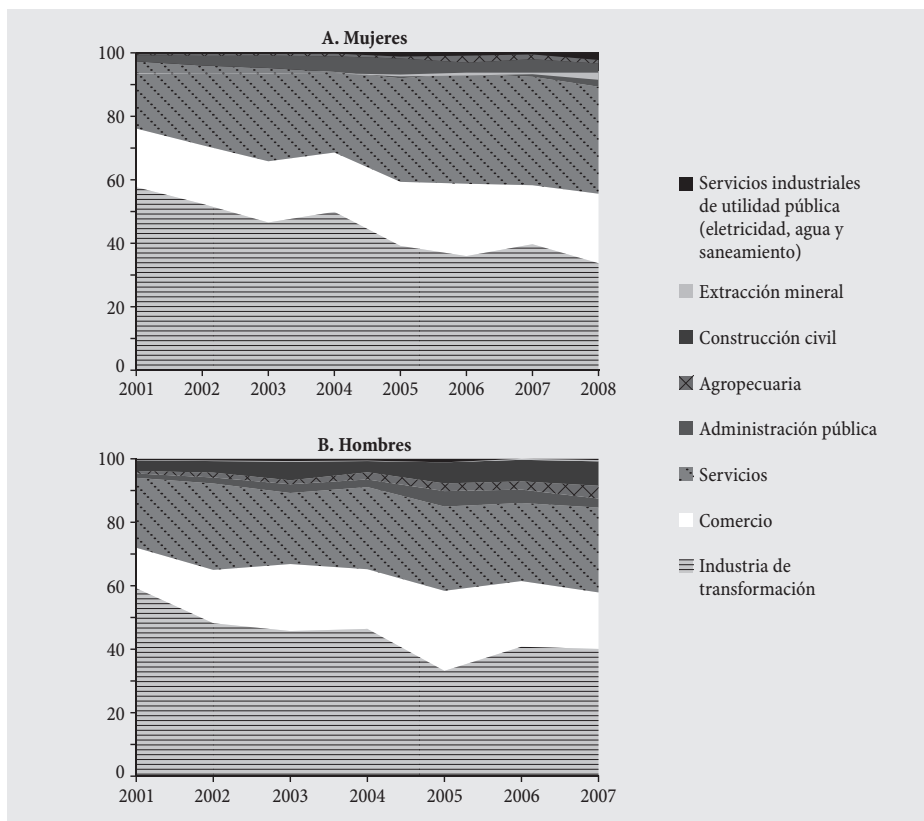
Readmitidos en	Número		Porcentaje de los despedidos en 2000	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
2001	9,829	19,500	31.94	37.60
2002	3,950	7,368	12.84	14.21
2003	2,260	3,867	7.34	7.46
2004	1,667	2,613	5.42	5.04
2005	1,223	1,768	3.97	3.41
2006	840	1,272	2.73	2.45
2007	803	1,006	2.61	1.94
2008	666	766	2.16	1.48
Total	21,238	38,160	69.02	73.59
No retornan	9,532	13,698	30.98	26.41

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMígra.

Sectores de reinserción

Para facilitar el análisis sectorial de la reinserción, se consideraron tres de los principales sectores que daban ocupación a los trabajadores de la RMC en 1999: industria de transformación, comercio y servicios. En el conjunto, empleaban al 80.60 % de los trabajadores formales de la RMC en 1999.

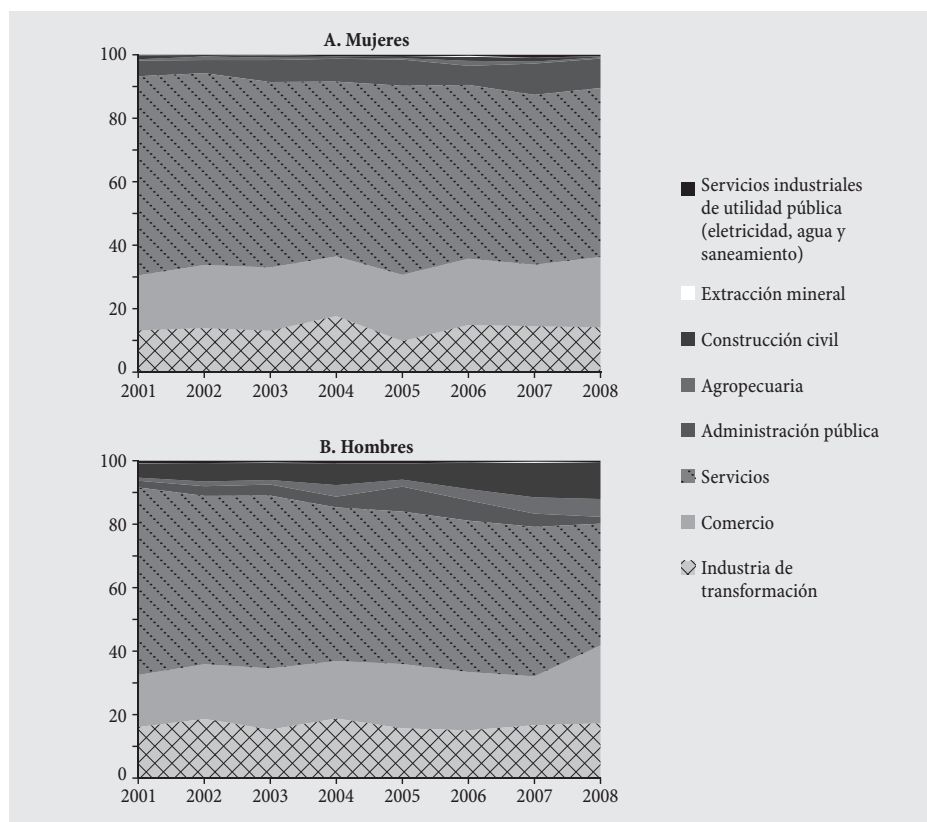
De los despedidos de la industria de transformación de la RMC, el retorno al mismo sector fue bastante elevado, especialmente entre los hombres, de acuerdo con la gráfica 18 (A y B). En general, las mujeres volvieron a trabajar al mismo sector en menor proporción que los hombres, particularmente en 2003, 2005, 2006 y 2008. Los sectores de servicios y comercio también absorbieron una gran proporción de los despedidos de la industria de transformación, con un peso generalmente mayor para las mujeres.



Gráfica 18. Trayectoria sectorial de los empleados despedidos según el género, en la industria de transformación en la RMC, 2001-2008 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

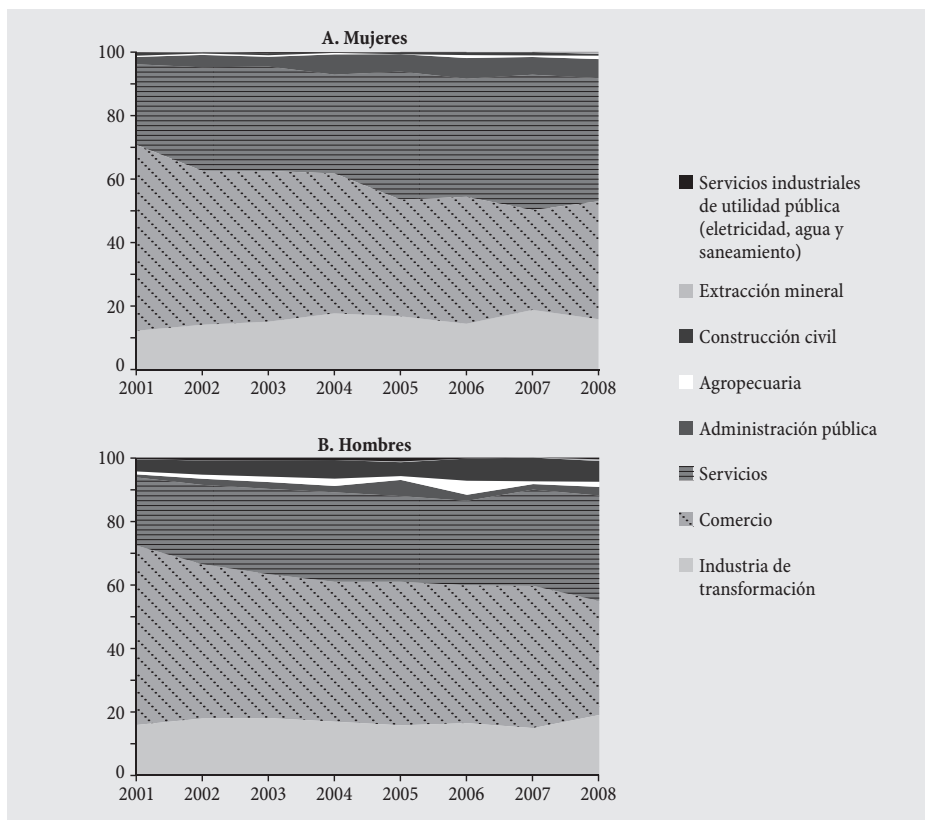
De acuerdo con la gráfica 19 (A y B), para los despedidos del sector servicios, este mismo sector es su principal destino cuando retornan al mercado formal, y es nuevamente el sector más importante para las mujeres, junto con el sector comercio.



Gráfica 19. Trayectoria sectorial de los empleados despedidos según el género, en el sector servicios en la RMC, 2001-2008 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Para los despedidos del sector del comercio, este mismo sector fue el más relevante en su reinserción en los primeros años, y perdió terreno frente al sector servicios a lo largo del periodo. Esto confirma la tendencia. En la gráfica 20 (A y B) se observa que el sector servicios es el destino más importante para las mujeres despedidas.



Gráfica 20. Trayectoria sectorial de los empleados despedidos según género, en el sector comercio en la RMC, 2001-2008 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Ubicación geográfica

Si se considera la distribución geográfica, resulta particularmente clara una fuerte inamovilidad territorial. Hay una tendencia al regreso a la RMC, región donde fueron despedidos. Debido a este factor, el estado de São Paulo es el que tiene los mayores índices de readmisión (cuadro 5).

Entre los años 2001 y 2008 hubo una caída en la reinserción de los empleados despedidos en la RMC equivalente a 11.88 %, pues aumentaron los despedidos de otras regiones del estado de São Paulo y la RMC en 3.17 y 3.35 %, respectivamente.

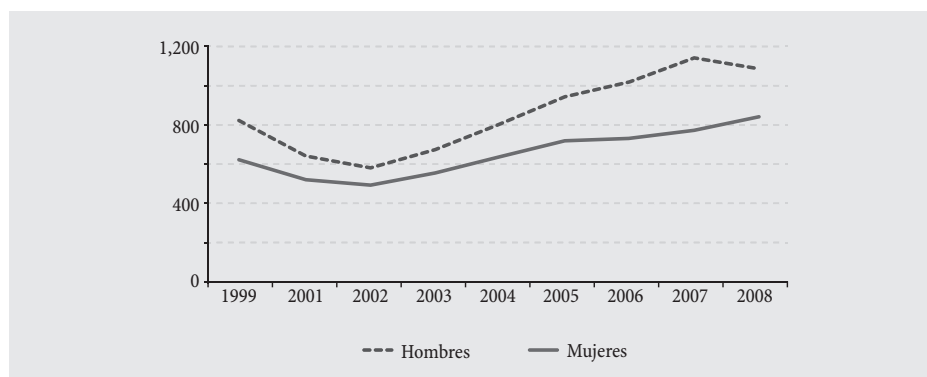
De 2001 a 2008, el aumento de la reinserción de los despedidos en otros estados es de 5.34 %, equivalente a la caída en la proporción de readmitidos en el estado de São Paulo en el mismo periodo.

Cuadro 5. Distribución geográfica de los empleados despedidos en 2000, por año de reinserción (porcentajes)								
Localidad de reinserción	Proporción por local/año							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estado de São Paulo	96.1	94.6	93.9	92.9	92.0	90.3	90.5	90.8
RMC	76.4	71.8	71.4	68.7	67.4	63.5	64.1	64.5
RMSP	9.6	11.1	11.4	11.4	11.2	12.9	12.9	12.9
Otras RM	10.2	11.7	11.1	12.8	13.4	13.9	13.5	13.3
Otros estados	3.9	5.4	6.1	7.1	8.0	9.7	9.5	9.2

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

Remuneración real media

Para completar el análisis de la reincorporación de los empleados despedidos, el análisis de la remuneración media real muestra una pérdida verdadera para los que volvieron en los años de 2001, 2002 y 2003 (gráfica 21).



Gráfica 21. Evolución de la remuneración media de los empleados despedidos en 2000 que volvieron al mercado de trabajo formal entre 2001 y 2008 (reales de 2008)

1. Valores deflactados por el INPC (base: 2008 = 100).

Fuente: Elaboración propia con datos de RaisMigra.

En 2004 las mujeres consiguieron una remuneración real media ligeramente superior a la de 1999, resultado que los hombres lograron hasta el año siguiente. A lo largo de los años, el diferencial de remuneración real por género mostró una tendencia creciente, con una inversión en 2008. Una posible explicación de este resultado es atribuible al hecho de que las mujeres tienden a volver al mercado formal en el sector servicios, que en general presenta remuneraciones menores.

Conclusión

Las características del mercado de trabajo brasileño y los diferenciales de género se pudieron observar también en el mercado de trabajo de la RMC a finales de la década pasada. El perfil de la mujer trabajadora se caracterizaba por una mayor escolaridad promedio, mayor presencia en los sectores servicios y la administración pública y una menor remuneración promedio, en comparación con los empleados de género masculino de la región, lo que confirma una tendencia general.

La oportunidad que ofrecen los datos longitudinales de la RaisMigra permitió diferenciar el análisis de la participación femenina en el mercado de trabajo, incluyendo el estudio de la movilidad de las mujeres. En un trabajo original de la reincorporación de los empleados despedidos utilizando los datos longitudinales del Ministerio del Trabajo, en una comparación de género, Guimarães (2001) mostró cómo las trabajadoras despedidas presentaron una menor tasa de reincorporación que los hombres despedidos, y que ambos grupos tuvieron mayores oportunidades de volver al trabajo formal en el sector terciario.

A diferencia del periodo 1989-1997, estudiado por Guimarães (2001), el mercado de trabajo brasileño mostró en el decenio 1998-2008 indicadores más favorables a la reincorporación de los empleados despedidos en 2000, especialmente con la inversión de tendencias a partir de 2003. Estos cambios permiten probar otra hipótesis, es decir, permiten que se verifique si, en condiciones generales de mercado de trabajo más favorables a los trabajadores, aún ocurría la “redundancia” femenina.

Si se toma en cuenta a los trabajadores de la RMC despedidos en 2000, la presencia femenina superaba, en proporción, a la masculina. Considerando las razones de los desempleados, la despedida sin causa justificada fue la principal responsable de las disoluciones del vínculo del empleo. Este motivo fue relativamente menos importante para las mujeres que para los hombres. Para las primeras el paro sin causa justificada y el fin de contrato fueron, proporcionalmente, más importantes que para ellos.

De los 82,628 empleados despedidos en 2000, el 28.1 % permanecieron fuera del mercado de trabajo formal hasta 2008. La proporción de las mujeres que no volvieron al mismo estaba 13 puntos porcentuales por encima de esa media. La mayor dificultad para restablecer un vínculo formal de trabajo requiere una profundización que deberá ser objeto de estudio futuro para identificar el peso de condiciones coyunturales y personales que apartan a las mujeres despedidas del mercado de trabajo formal.

La reincorporación de los empleados despedidos se estudió en términos sectoriales y geográficos; también se evaluó el valor de las remuneraciones promedio por género cuando ocurrió la reincorporación en el mercado formal. Consideran-

do los despedidos de los sectores de la industria de transformación, los servicios y el comercio, se observa que la mayor proporción de los readmitidos vuelve al sector de origen. El peso del sector servicios tiende a crecer para ambos grupos, pero es más relevante para las mujeres que reactivaron el vínculo formal de trabajo.

En términos geográficos, hay evidencia de un alto grado de inamovilidad, y la RMC es el destino principal de los que fueron despedidos en la misma región.

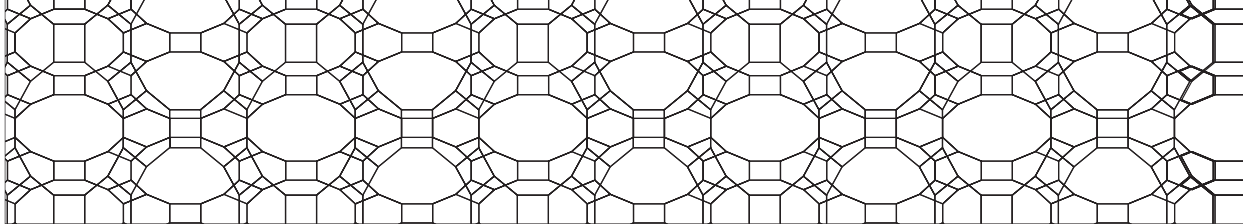
Finalmente, para completar el análisis, las remuneraciones reales de los readmitidos, que registraron una recuperación a partir de 2003, continúan confirmando el crecimiento del diferencial de los sueldos que se pagan a los trabajadores y las trabajadoras. Una posible explicación de este resultado es atribuida al hecho de que ellas tienden a volver al mercado formal en el sector servicios, que en general presenta remuneraciones menores.

En síntesis, podemos concluir que, en condiciones de mercado de trabajo favorables, las trabajadoras continúan en una posición de desventaja en relación con los trabajadores, desventaja que puede ser caracterizada en suma por algunos hechos estilizados: mayor proporción de mujeres que no vuelven al mercado formal luego de que son despedidas, y en aquellas que retornan, la readmisión tarda más y la remuneración es más baja en comparación con la que reciben los empleados despedidos en el mismo periodo.

Bibliografía

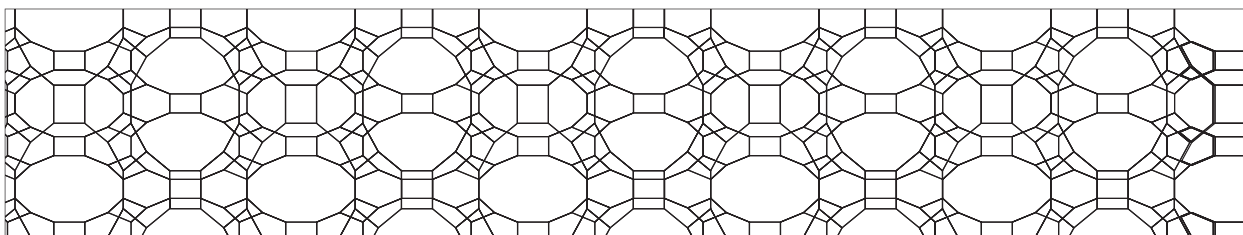
- ARAÚJO, M. DE F. I. (2001). Reestruturação produtiva e transformações econômicas: Região Metropolitana de São Paulo. *São Paulo em Perspectiva*, 15(1), 20-30. Recuperado el 20 de octubre de 2010 de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-88392001000100004&lng=en&nrm=iso/.
- ARAÚJO, M. DE F. I. (1999). Mapa da estrutura industrial e comercial do Estado de São Paulo. *São Paulo em Perspectiva*, 13(1-2), 40-52.
- AZZONI, C. R. (1986). *Indústria e reversão da polarização no Brasil*. São Paulo: IPE/USP.
- BARROS, R. P. DE, FRANCO, S. Y MENDONÇA, R. (2007). Discriminação e segmentação no mercado de trabalho e desigualdade de renda no Brasil. Texto para discussão, 1288. Rio de Janeiro, IPEA.
- BORDO, A. (2005). Os eixos de desenvolvimento e a estruturação urbano-industrial do Estado de São Paulo, Brasil. *Scripta Nova*, 9(194). Recuperado el 14 de mayo de 2011 de <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-79.htm>.
- BRUSCHINI, M. C. A. (2007). Trabalho e gênero no Brasil nos últimos dez anos. *Cadernos de Pesquisa*, 37(132), 537-572.
- CANO, W., BRANDÃO, C. A., MACIEL, C. S. Y MACEDO, F. C. (2007). A indústria de transformação-1989-2003. En Cano, W., Brandão, C. A., Maciel, C. S. y Macedo,

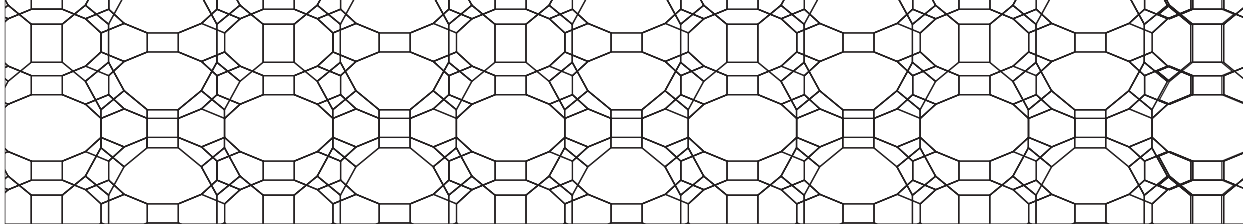
- F. C. (eds.), *Economia paulista: Dinâmica socioeconômica entre 1980 e 2005*. Campinas: Alínea.
- GUIMARÃES, N. A. (2001). Laboriosas mas redundantes: gênero e mobilidade no trabalho no Brasil dos 90. *Estudos Feministas*, 9(11), 82-102.
- HOFFMANN, R. Y LEONE, E. T. (2004). Participação da mulher no mercado de trabalho e desigualdade da renda domiciliar per capita no Brasil: 1981-2002. *Nova Economia*, 14(2), 36-58.
- LEONE, E. T. Y BALTAR, P. DE A. (2008). A mulher na recuperação recente do mercado de trabalho brasileiro. *Revista Brasileira de Estudos Populacionais*, 25(2), 233-249.
- LEONE, E. T., MAIA, A. G. Y BALTAR, P. DE A. (2007). Formalização e informalização do emprego no Brasil rural. En *Actas XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural*. Londrina, PR, Brasil: Universidade Federal do Paraná.
- MARCELINO, P. R. P. (2006). Honda: terceirização e precarização—A outra face do toyotismo. En Antunes, R. (ed.), *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil*. São Paulo: Boitempo.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO (MT) (2011). *RaisMigra*. Recuperado el 10 de octubre de 2011, de la base de datos disponible en <http://www.mte.gov.br/pdet/index.asp>.
- NOBRE, E. A. C. (2002). *Impactos da globalização econômica no Complexo Metropolitano Expandido de São Paulo: possibilidades de ação*. São Paulo: FAU/USP.
- OLIVEIRA, H. S. DE (2009). *Economia metropolitana e mercado de trabalho: um estudo das regiões metropolitanas do Estado de São Paulo*. Disertación doctoral no publicada, Universidade de Campinas, Brasil.
- RAMOS, L. (2007). O desempenho recente do mercado de trabalho brasileiro: tendências, fatos estilizados e padrões especiais. Texto para discussão, 1255. Rio de Janeiro, IPEA.
- SEADE. *Pesquisa de Emprego e Desemprego—PED—Regiões metropolitanas*. Recuperado el 6 de enero de 2012 de la base de datos disponible en <http://www.seade.gov.br/produtos/ped/metropolitana/>.
- SEADE. *Produto Interno Bruto—PIB Municipal*. Recuperado el 18 de octubre de 2011 de la base de datos disponible en <http://www.seade.gov.br/produtos/pibmun/index.php>.



TERCERA PARTE

Las prácticas financieras de mujeres y algunas características de sus hogares





Género, finanzas y desarrollo. Prácticas financieras de mujeres en hogares

GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ¹

Introducción

El presente trabajo tiene la intención de comenzar a indagar sobre algunos aspectos de las condiciones económicas de las mujeres que aportan ingresos a sus hogares, y acerca de su cultura financiera en el ámbito doméstico. En él se presentan los resultados de las entrevistas a profundidad practicadas a cuatro mujeres: dos empleadas del sector público y una del sector privado, así como a una empresaria. Se identifican las instituciones donde llevan a cabo sus prácticas financieras y sus hogares, con el fin de conocer su cultura en el uso del dinero y el significado que le dan a este; además se considera si se han presentado modificaciones en el rol de género como resultado de los arreglos económicos y financieros suscitados en el hogar, y su influencia en la toma de decisiones y el empoderamiento de las mujeres.

La investigación hace referencia a la situación que viven actualmente en el empleo, los mercados de crédito y el financiamiento de los hogares. Cuatro mujeres que aportan ingresos al hogar, y da cuenta brevemente de las dinámicas de la relación en los hogares en cuanto a la contribución y el ingreso de acuerdo con el género y el empoderamiento de ellas.

¹ Centro Universitario de los Altos, Universidad de Guadalajara.

Antecedentes

Las mujeres y el desarrollo

Al revisar la vinculación de la política internacional de desarrollo con la situación de la mujer, se examina lo que establecen al respecto los Objetivos de Desarrollo del Milenio 2015 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), que representan la guía del mundo para satisfacer sus necesidades.

En este marco mundial, se determinan ocho objetivos que tienen distintas propuestas.

Luego de ubicar los que tienen relación con el género, las finanzas y el desarrollo, se mencionan los siguientes:

El objetivo número 1 apunta: “Erradicar la pobreza extrema y el hambre”. La meta de este objetivo que vincula directamente a la mujer es la meta 1.B, que pretende: “Lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos las mujeres y los jóvenes”.

En cada meta se precisan algunos indicadores. Los que se señalan para esta meta son:

- El deterioro del mercado laboral causado por la crisis económica provocó un fuerte descenso del empleo.
- Con la pérdida de puestos de trabajo, más gente se ha visto forzada a aceptar empleos vulnerables.
- A partir de la crisis económica, más trabajadores y sus familias están viviendo en pobreza extrema.

Los dos primeros indicadores dan cuenta de un deterioro en el mercado laboral que ha provocado el aumento del desempleo, por lo que las personas se ven en la necesidad de aceptar empleos con ciertas características de vulnerabilidad.

El objetivo número 3 pretende: Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer, a través de una meta:

Meta 3.A: Eliminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria, de preferencia para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes de finales de 2015.

Los indicadores señalan lo siguiente:

- Para las adolescentes de algunas regiones, hacer realidad el derecho a la educación sigue siendo una meta difícil de alcanzar.
- La pobreza es un importante obstáculo para la educación, especialmente entre las niñas de mayor edad.
- En todas las regiones en vías de desarrollo, salvo en los países de la CEI (Co-

munidad de Estados Independientes), hay más hombres que mujeres en empleos remunerados.

- A las mujeres se les suele relegar a las formas de empleo más vulnerables.
- Gran cantidad de mujeres trabajan en empleos informales, con la consiguiente falta de prestaciones y seguridad laboral.
- Los puestos en los niveles más altos los siguen obteniendo los hombres, la diferencia es abrumadora.
- Las mujeres están accediendo lentamente al poder político, pero por lo general gracias a cuotas y otras medidas especiales.

El objetivo 3 se refiere a la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer. Los indicadores que dan marco a este trabajo son: que hay más hombres que mujeres en empleos remunerados, que ellas obtienen empleos vulnerables y con escasas prestaciones. Los objetivos enmarcan una sociedad donde se da la posibilidad de desarrollo de la mujer a partir de la igualdad y el pleno empleo.

Finanzas y mercados de crédito para mujeres y hogares

Muchas mujeres se desarrollan gracias al empleo. La intención del presente documento es llegar al detalle de las características económicas de ellas en su desarrollo, a partir de las finanzas sociales. Abordarlas con base en sus prácticas financieras cotidianas, integrando sus estrategias para obtener ingresos y cubrir gastos en sus hogares.

La obtención de recursos y de financiamientos enfocados en las mujeres ha tenido diversas connotaciones, es el caso de las microfinanzas (ahorro, crédito y seguro). A estas se les considera como instrumentos eficaces para reducir la pobreza, sujetándose solo al término de microcréditos. Los estudios sobre microfinanzas evalúan únicamente el otorgamiento de créditos. Su principal contribución consiste en ayudar a la gente a superar limitaciones financieras y facilitar la administración de su dinero. El uso de estos servicios puede o no cambiar la situación económica básica de una familia o empresa. Rutherford (1999) dice que los hogares pobres enfrentan limitaciones para tratar de ahorrar, invertir y proteger sus medios de subsistencia; se apoyan en prácticas financieras en el sector informal, donde el requisito es que tengan bajos ingresos y flexibilidad. Por otra parte, Gulli (1999) aborda las microfinanzas como “principalmente una cuestión de mecanismos que les permitan convertir ahorros en sumas suficientemente grandes como para que sean útiles”.

Los hogares, y por lo tanto las mujeres, recurren a diversas formas de financiamiento para cubrir las necesidades y pagar los intereses que buscan un beneficio común, la subsistencia de sus integrantes. Los mercados de crédito

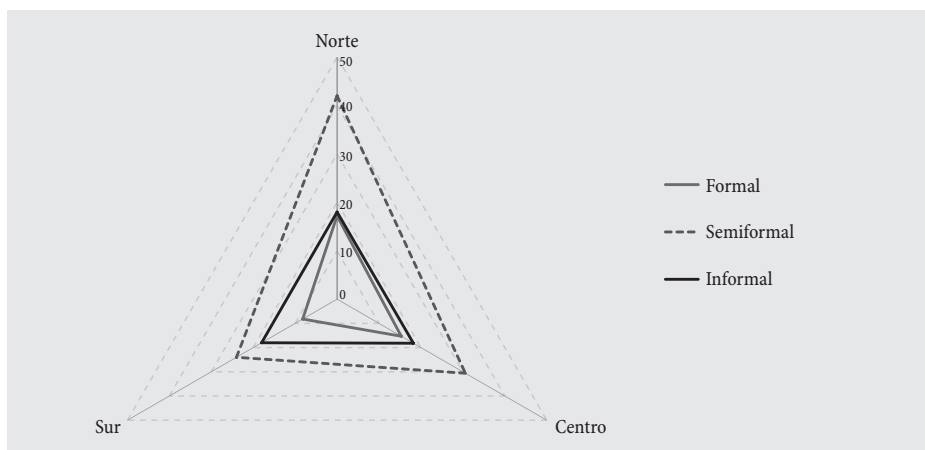
y financiamiento en México presentan diferentes frecuencias para los ámbitos domésticos de acuerdo con el territorio y las fuentes de donde lo obtienen. Alpízar *et al.* (2006) dan cuenta de que en México existen grandes diferencias en las proporciones de hogares (ámbitos domésticos) que tienen crédito; una mayor proporción de los hogares, independientemente de su ubicación geográfica, tienen crédito de fuentes semiformales, específicamente a través de entidades comerciales que les permiten hacer compras a crédito. Este predominio es más fuerte en la región Norte de México. La mayor parte de los hogares utilizan más fuentes formales de crédito —principalmente tarjetas de crédito— en las zonas urbanas que en las rurales. Una mayor proporción de los hogares utiliza fuentes de crédito formales —principalmente tarjetas de crédito— en la región Norte del país, las otras fuentes formales tienen una presencia mínima en todas las regiones. Una proporción baja de hogares se financian de fuentes formales de crédito en la región Sur y en las zonas rurales, lo que refleja principalmente la falta de infraestructura financiera y la mayor fragmentación y los más altos niveles de pobreza resultantes; entre más formal sea la fuente de crédito, mayores son los montos de los préstamos, independientemente de la región del país.

El análisis de Alpízar *et al.* (2006) toma en cuenta que en México existen grandes diferencias entre las regiones. Entre más al norte se ubique un hogar y más urbana sea la localidad, más altos serán los niveles de desarrollo promedio, lo cual se observa en la incidencia de la pobreza y otras características como la educación del jefe del hogar, el número de hijos, la tenencia y uso de la tierra, el tipo de empleos que desempeñan y la participación en el mercado de crédito. El trabajo ha puesto especial atención en las fuentes que utilizan los hogares para financiar sus gastos y la participación de hogares en los diferentes mercados de crédito, clasificándolos conforme a la Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares² (ENNVIH 2002) en:

- Mercados de crédito formal: bancos, cajas de ahorro y tarjetas de crédito.
- Mercados de crédito semiformal: monte de piedad, tiendas, programas de crédito a la palabra, programa del gobierno y trabajo.
- Mercados de crédito informal: prestamistas, tandas, familia, amigos y otros.

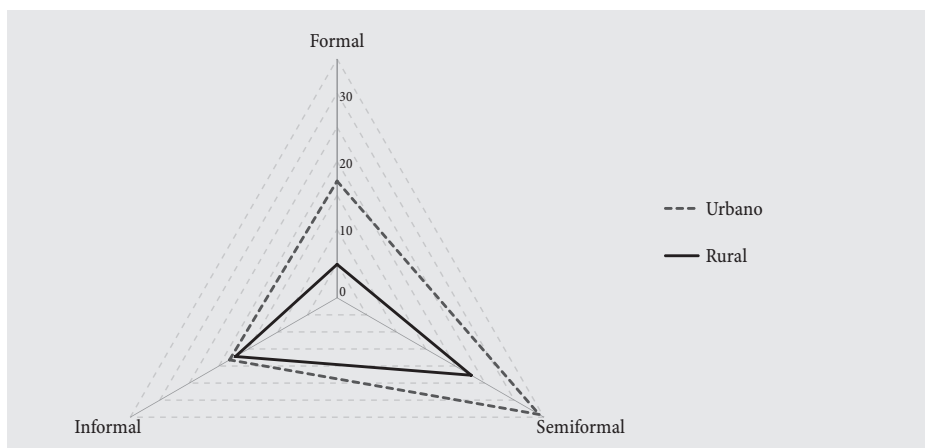
Las gráficas 1 y 2 muestran los resultados de la participación de hogares clasificados por su ubicación en las zonas Norte, Centro y Sur, y en territorios urbanos y rurales de México. Presenta diversas participaciones, y muestra el punto más alto en los mercados de crédito semiformal en la zona Norte urbana.

² La Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los hogares (ENNVIH 2002) es una base de datos multitemática que integra indicadores socioeconómicos, demográficos y de salud de la población mexicana. Los patrocinadores son instituciones y empresas mexicanas y de Estados Unidos. Véase <http://www.ennvih-mxfls.org/es/ennvih.php?seccion=1&subseccion=1&session=>.



Gráfica 1. Porcentajes de participación de hogares en los diferentes mercados de crédito por zonas de México

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENNVIH 2002, citada en Alpízar *et al.* (2006).



Gráfica 2. Porcentajes de participación de hogares en los diferentes mercados de crédito por tipo de territorio en México

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENNVIH 2002, citada en Alpízar *et al.* (2006).

Alpízar *et al.* (2006) afirman que la falta de financiamiento obstaculiza el surgimiento de nuevos negocios y la expansión de los ya existentes, lo cual contribuye a que no se rompa el círculo de pobreza en que se encuentran algunos hogares. El poco acceso al mercado del crédito hace que los hogares y sus negocios tengan que autofinanciarse, lo que ayuda a perpetuar el bajo nivel de inversión, la baja

productividad y una alta incidencia de la pobreza, especialmente en la región Sur y en las zonas rurales de México.

En 2002 y 2005, países como España realizaron estudios financieros de ámbitos domésticos, específicamente la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), con la que se buscaba obtener información pormenorizada sobre la situación patrimonial y las decisiones financieras de los hogares españoles. Los estudios de esta índole son incluidos en el Plan Estadístico Nacional que elabora el Banco de España (2004). Incluyen características demográficas, activos, deudas, activos financieros, seguros y pensiones, situación laboral, uso de instrumentos de pago, consumo y ahorro, entre otros. La intención radica en relacionar las rentas, los activos, las deudas y el gasto de cada unidad familiar.

En México se llevan a cabo diversas encuestas en hogares realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); algunas regularmente, otras de manera especial, de las que se derivan algunos módulos.³ Algunas encuestas incluyen la dinámica de las relaciones en el hogar, los ingresos y gastos de los hogares, la ocupación y el empleo de las personas. En ellas se pueden obtener datos relacionados con las prácticas financieras de los hogares o ámbitos domésticos, incluso con cuestiones de género y empoderamiento. En la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares (ENDIREH) se analizan las relaciones en los hogares, antecedentes de las personas en cuanto a las relaciones, la toma de decisiones, la aportación económica y la disponibilidad de recursos, los recursos sociales,⁴ la libertad personal, la opinión de los roles de género en los hogares y la dependencia económica o necesidad de manutención por parte de las mujeres. De la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) se obtienen datos laborales de las personas en el ámbito doméstico. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) muestra datos relacionados con ellos, el tipo de pago para cubrir dichos gastos o, en su caso, la fuente de beneficio adquirido; hace referencia al gasto específico por sección y apartado.⁵ Esta encuesta tiene un apartado relacionado con gastos de las mujeres, donde se pregunta cuánto se gastó en total para mujeres y niñas; incluye las percepciones

³ Respecto al presente estudio, se revisaron la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares (ENDIREH). También se revisó el módulo de micronegocios y el de condiciones socioeconómicas (acerca del crédito en los hogares). Para información detallada conviene consultar <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/default.aspx>.

⁴ Se contempla la situación del hogar en que la mujer solicita recursos económicos (dinero) a sus amistades y las actividades sociales que tiene.

⁵ Sección I. Gasto mensual, apartados: limpieza y cuidados de la casa; cuidados personales; educación, cultura y recreación; comunicaciones y servicios para vehículos, vivienda y servicios de conservación, y último recibo pagado. Sección II. Gasto trimestral, apartados: prendas de vestir, calzado y accesorios, cristalería, entre otros.

financieras y de capital, donde contemplan retiros de inversiones⁶ (formales e informales), préstamos y transferencias, y erogaciones financieras y de capital monetario, como cuotas pagadas por vivienda, depósitos en cuentas de ahorro, tandas, préstamos a terceros y pago por tarjeta de crédito, entre otros. En ninguna de estas encuestas que levanta el INEGI se analizan cuestiones específicas como prácticas financieras y mercados de crédito de las personas y los hogares, para conocer su cultura financiera.

Mujeres que se emplean y aportan al hogar

Algunos estudios dejan ver las condiciones de las mujeres y las aportaciones a sus hogares, como el de Navarro, quien señala que “el rol de proveedor está siendo adoptado por algunas mujeres que trabajan; esto es evidente en Telonzo y El Sauccillo, aquí ellas encabezan la responsabilidad de proveer el hogar” (2010: 156). Las mujeres se incorporan a empleos remunerados por circunstancias como el aumento en los niveles educativos, los cambios en los estilos de vida y las tasas de fertilidad, y las condiciones propias de las mujeres para lograr sus aspiraciones. En el estado de Guanajuato también hubo un aumento de hogares donde las mujeres son las responsables casi absolutas de ellos, como lo documentan Lázaro *et al.* (2005: 228).

La concepción del trabajo doméstico es distinta de la del empleo extradoméstico. García (1999, citado en Pont, 2010: 47) lo concibe como aquel encaminado a la producción de bienes y servicios para el consumo privado de los integrantes de los hogares. Se considera vulnerable porque es infravalorado pues “mediante el trabajo doméstico la mercancía fuerza de trabajo puede ser vendida por debajo de su valor” (Rodríguez y Cooper, 2005: 117), al tener un gran número de horas de labores, requisitadas en diversas circunstancias. Rodríguez y Cooper (2005: 116) citan a Barbieri (1977) para recalcar que en la ciudad de México, en un sector medio las amas de casa que no cuentan con servicio doméstico necesitan “36 horas semanales en el trabajo doméstico si no tienen hijos, 75 horas con un hijo menor de un año y 77 horas con cuatro hijos entre 6 y 12 años”.

Arreglos económicos de hogares y prácticas financieras en cuanto al género

La planeación financiera definida por Villarreal (2011) suele implicar cálculos matemáticos. En la antropología también se contempla la anticipación del futuro,

⁶ Retiro de inversiones, ahorros, tandas, cajas de ahorro, etcétera.

interpretación y clasificación de la información con la que se cuenta, discernimiento de oportunidades, negociación de imagen e identidades y manejo del tiempo. Los valores se cotizan recurriendo a una gama de códigos sociales, simbólicos y culturales. Sobre el crédito, los conocedores de las finanzas aseguran que es bueno endeudarse, es benéfico, alimenta el crecimiento económico, estimula la producción y crea empleos. La observación de prácticas financieras cotidianas ha demostrado que los pobladores urbanos y rurales de bajos recursos implementan diversos mecanismos de ahorro en su hogar, como lo es en construcciones, en cajas de ahorro y tandas.⁷

Las prácticas financieras han tenido diversas connotaciones. Coria (1996: 32) da cuenta de que ha podido observar, a lo largo de nueve años ininterrumpidos de investigación sobre el tema, que las mujeres tienden a administrar el dinero del mes, los dineros chicos, los de la casa y la comida, aquellos que no dejan huella, mientras que los varones, casi sin excepción, administran los dineros grandes. El diario o gasto semanal respecto a las necesidades básicas, el gasto cotidiano, lo realiza la mujer en el hogar, porque está al pendiente de las necesidades diarias. No solo se dice que el hombre controla las decisiones trascendentales, Coria agrega que existe asociación entre el dinero y lo varonil, presente en la norma social que asigna al varón el deber de mantener económicamente a la mujer. Con el fin de obtener un préstamo, las mujeres frecuentemente acuden a sus redes, incluso para invertir en algún negocio o propiedad; en contrapartida, el recurso que pueden obtener en instituciones bancarias es limitado. En un orden de elección, Villarreal (2011) manifiesta una escala obtenida por su investigación para mujeres de escasos recursos; lo más utilizado por ellas son las redes sociales, el fiado, el crédito en tiendas, el ahorro, las tandas y cajas populares, el préstamo bancario y los prestamistas. El destino de estos préstamos son gastos alimenticios, servicios médicos y medicinas, y otras deudas.

Las mujeres realizan sus propios marcos de cálculos financieros y de vida, mediante los cuales miden riesgos y toman decisiones con el fin de conseguir recursos, organizar el gasto, ahorrar, invertir, obtener préstamos y capitalizar (o no) apoyos de distintos tipos, incluyendo los gubernamentales. No es que las mujeres estén en posibilidades de elegir libremente entre una gama de opciones, como pareciera proponerse desde una perspectiva de elección racional. Sus decisiones están sujetas a la influencia de las relaciones sociales, culturales y emocionales en las que interactúan. Y, al igual que la mayoría de los “actores económicos” del mundo, los pobladores de barrios marginados no necesariamente calculan en función de ganancias y pérdidas monetarias. En ocasiones se responde a una

⁷ Cfr. Villarreal (2011: 355-358). Cundina, tanda, quiniela, rifa y vaca: modalidad circular de préstamo y ahorro conocida en la literatura antropológica como ROCA (*Rotating Saving and Credit Associations*).

necesidad inmediata, en otras a una emoción (alegría, miedo, inseguridad, por ejemplo), o simplemente se actúa por impulso (Villarreal, 2011).

Existen peculiaridades no solo en el mercado de créditos, sino también en sectores específicos y en época de crisis. Wilkis y Partenio (2010) dan cuenta de que en ciertos arreglos económicos de hogares de sectores populares se han identificado distintas estrategias familiares para afrontar las crisis que se suscitaban en los años noventa. Para solventar estas situaciones las mujeres han sido las encargadas de generar los ingresos económicos para la manutención familiar, insertándose en labores productivas y en la búsqueda de recursos económicos.

El apoyo a los arreglos económicos del hogar se ha visto como algo complementario al ingreso de la pareja. Sánchez *et al.* (2010: 179) mencionan que si las mujeres generan ingresos económicos o cuestiones ideológicas influyen en la percepción que sus familias y la comunidad tengan de ellas; en este fluido de percepciones y valores, sus trabajos pueden verse como apoyo a los hombres y no como desempeños individuales. Las relaciones en el hogar son heterogéneas y dinámicas. Para Villarreal (2011) resulta evidente que los hogares ya no corresponden al estereotipo de una pareja y sus hijos, o la familia nuclear y los abuelos. Aunque el “hogar” es un sitio de organización económica fundamental, este no se circunscribe al espacio de la vivienda ni a personas con lazos de sangre. Es importante, por lo tanto, delinear los tipos de arreglos económicos que se forjan en la lucha por la sobrevivencia.

Aparecen ideas ambivalentes sobre la doble presencia de las mujeres, en cuestiones familiares y en actividades productivas, y también su tiempo familiar, social, personal y sociolaboral. Guadarrama (2007: 47) concluye que “lo que tenemos son identidades en transición, que reflejan las inconsistencias actuales de hombres y mujeres para asumir las cargas domésticas y extradomésticas, en igualdad de circunstancia”. Las realidades de algunas mujeres muestran un perfil de apoyo; Navarro (2010: 165) las considera como personas que luchan por un proyecto personal, pero sobre todo familiar, que les permita mejorar sus condiciones de vida y así ofrecer a sus hijos otras oportunidades.

En el manejo del dinero por parte de las mujeres, se les considera más confiables, lo que coincide con su papel de cuidar las relaciones sociales dentro de la familia y ser buenas administradoras del dinero. Los hombres son proveedores y ellas se encargan de pedir préstamos. Kreutzer (2004) dice que en estudios antropológicos el dinero se considera algo negativo, antisocial, y la mujer tiene la capacidad de purificarlo y socializarlo en la esfera más igualitaria del hogar y del fondo común. El que la mujer utilice el dinero depende de su propia percepción, su identidad, la pareja y las posibilidades y limitaciones. Esta percepción está relacionada con los valores culturales, religiosos y los medios de comunicación. Dependen de lograr un mayor control sobre los ingresos familiares con base en su capacidad de negociación, su autoestima. También impactan factores como

el nivel económico de la familia, la región y el ciclo familiar. Pueden ser mujeres peligrosas para los hombres cuya identidad y autoestima se sustenta en su posibilidad de ejercer control económico, y por el cambio ideológico que conlleva en cuanto a la definición de la identidad femenina: “ya no basta ser madre, se exige más”. Villarreal contempla una división dualista de los roles de género, la dicotomía de mujer social y hombre económico, pero en la práctica los actores interpretan esta definición cultural de diferentes maneras y actúan según esta interpretación, sus intereses y la situación específica.

Se habla del empoderamiento en el hogar con el fin de promover un cambio en la posición de la mujer en relación con el hombre. González (1998) menciona que se debe analizar a partir de los enfoques de la autonomía, de reglas y procedimientos y de igualdad. Kreutzer (2004) dice que la distribución del poder en el hogar depende del comportamiento del hombre (que se manifiesta en un *continuum* que va desde responsable hasta irresponsable) y el comportamiento de la mujer (en un *continuum* de dependencia a autonomía). Afirmo que las mujeres no obtienen automáticamente más control sobre la economía familiar con una mayor aportación, depende también de otros factores como las actitudes del hombre y la mujer sobre los papeles en la familia, los recursos de ambos para negociar (capacidad, educación, apoyo de familiares, redes sociales, estatus), el nivel económico, el ciclo familiar y la composición de la familia. La discusión sobre la autonomía económica se amplía en la esfera pública y la realización personal. La aportación económica de la mujer no necesariamente la lleva a tener más poder en la distribución y el control del fondo común, y en ciertos casos, ella simplemente no lo desea.

Estudio de prácticas financieras de mujeres en hogares

A partir de estos análisis, se planteó llevar a cabo una investigación cualitativa que comenzará a dar cuenta de las prácticas financieras recientes de mujeres en Tepatitlán de Morelos, Jalisco. La finalidad es empenzar a identificar prácticas de mujeres en ámbitos domésticos con diferentes contextos laborales; mujeres que trabajan fuera de su hogar y reciben ingresos económicos por su labor. Estudios que vincularán la relación de género en el hogar y el empoderamiento, derivados de cuestiones, decisiones y arreglos económicos.

Objetivo

La intención fue identificar las instituciones y las organizaciones a las que recurren las mujeres, así como conocer su cultura en el manejo del tiempo, espacios y valores, conforme al uso y significado del dinero. Además se buscó conocer si se han presentado modificaciones en el rol de género por arreglos económicos y financieros suscitados en el hogar, la influencia de las mujeres en la toma de decisiones y su empoderamiento.

Metodología y sujetos

La investigación se apoya en la metodología cualitativa para obtener datos a profundidad y a la vez particulares, sobre las prácticas financieras de las mujeres en los hogares. Se recurrió a la realización de entrevistas a mujeres con trabajo externo al hogar, a partir de una guía de entrevista.

Los criterios de inclusión de los sujetos fueron los siguientes: que sean mujeres, radicados en Tepatitlán de Morelos, Jalisco, que sean pilares del sustento económico de sus familias al aportar un porcentaje de sus ingresos al gasto del hogar, que tengan pareja formal, que su nivel de ingresos supere el salario mínimo⁸ y que pertenezcan a distintos contextos laborales:

- Servicio público (empleadas y directivas).
- Servicio privado (empleadas y propietarias).

Se elaboró una guía de entrevista, que cuenta con las siguientes tres unidades de análisis:

- Ámbito doméstico.
- Género y empoderamiento.
- Prácticas financieras.

Durante los primeros meses del año 2011 se realizaron cuatro entrevistas a profundidad a mujeres trabajadoras. Después de elegir dos instituciones públicas, una relacionada con el gobierno municipal y otra con servicios educativos, y dos empresas, una relacionada con comercio y distribución de abarrotes y frutería y otra con el comercio de textiles y bonetería, se eligió al azar a los sujetos que se entrevistó. Las entrevistas fueron llevadas a cabo por la autora⁹ y se audiograbaron con el permiso de las informantes.

⁸ En México, el salario mínimo general y profesional lo establece la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y se publica en el *Diario Oficial de la Federación*. El salario mínimo de la zona A para 2011 fue de 59.82 pesos y el de 2012, de 62.33 pesos.

⁹ Con la colaboración de la maestra Blanca Fabiola Márquez Gómez del Centro Universitario de los Altos de la Universidad de Guadalajara en las sesiones de entrevista.

Análisis de la información

La información obtenida mediante las entrevistas a profundidad de las cuatro mujeres de hogar, pertenecientes a diversos contextos laborales, se analizó de la siguiente manera: primero los audios fueron transcritos en un procesador de palabras de manera preliminar,¹⁰ luego fueron revisados y ajustados. La información obtenida mediante las cuatro entrevistas se comparó en forma conjunta. Los datos obtenidos se presentan a continuación.

Resultados

La información recabada en las entrevistas aparece a continuación en forma de resultados de investigación. La comparativa y el análisis se presentan de la siguiente manera: a la primera entrevista se le asigna la letra A; a la segunda, la letra B; a la tercera, la letra C, y a la cuarta, la letra D. En cada pregunta se identifican cuatro respuestas. La intención es facilitar al lector la visión de las respuestas de las entrevistadas en cada unidad de análisis.

Cuadro 1. Datos de las entrevistadas sobre su ámbito doméstico

Empleo	Edad	Tiempo de relación de pareja (años)	Integrantes del hogar (personas)
A: Directora sector público	52	37	7
B: Empleada privada	51	14	3
C: Secretaria técnica especializada	34	10	4
D: Dueña de negocio	31	8	4

¹⁰ Agradezco a los alumnos de estadía de Verano de Investigación Científica su apoyo en la transcripción preliminar de los audios de las entrevistas realizadas y en la integración de algunas fichas bibliográficas. Ellos fueron: Irene Morineau, Carolina Mariscal, Emmanuel Soto, Laura Molina, Yaneli del Real y Jessica Castillo, del Instituto Politécnico Nacional y la Universidad de Occidente en Los Mochis, Sinaloa.

Cuadro 2. Características de los cuatro ámbitos domésticos

	Integrantes de la familia	Ocupación	Nivel de estudios
Directora en sector público	A: Padre	Trabaja	Secundaria
	A: Madre	Trabaja y estudia	Estudiante de maestría
	A: Hijo 1	Trabaja	Licenciatura
	A: Hijo 2	Trabaja	Licenciatura
	A: Hijo 3	Estudiante	Estudiante de licenciatura
	A: Hijo 4	Estudiante	Estudiante de licenciatura
	A: Hijo 5	Ninguna	Secundaria
Empleada privada	B: Padre	Trabaja	Quinto de primaria
	B: Madre	Trabaja	Primero de preparatoria
	B: Hijo 1	Estudiante	Primero de secundaria
Secretaria técnica especializada	C: Padre	Trabaja	Licenciatura
	C: Madre	Trabaja	Carrera comercial
	C: Hijo 1	Estudiante	Tercero de primaria
	C: Hijo 2	Ninguna (bebé)	Ninguna
Dueña de negocio	D: Padre	Trabaja	Secundaria
	D: Madre	Trabaja	Secundaria
	D: Hijo 1	Estudiante	Primaria
	D: Hijo 2	Ninguna (bebé)	Ninguna

Cuadro 3. Cuestiones de género y empoderamiento en los hogares de las entrevistadas

Rol anterior	Rol actual	Modificación del rol por dinero	Dejar de hacer actividades por controlar el dinero	Pide opinión en decisiones a:	Pide opinión por:	La familia le toma parecer en sus decisiones financieras
A: Tía, hija, estudiante	Abuela, madre, tía, esposa	Sí	No	Esposo	Aprobación	No, de vez en cuando una opinión
B: Tía e hija	Madre y esposa	Sí	Sí	Esposo	Ya lo está haciendo	Sí, una opinión
C: Hija	Madre y esposa	No	No	Esposo, mamá y hermanos	Aprobación y experiencia	Sí
D: Tía e hija	Madre, esposa y tía	Sí	No	Esposo y padres	Aprobación y experiencia	Sí

Cuadro 4. Prácticas financieras a que suelen recurrir las mujeres en sus hogares y las que se realizan en estos contextos					
Control de finanzas en el hogar					
Aportación económica en el hogar			Control del dinero antes de la conformación del hogar	Ella controla el dinero	
Anterior	Actual	Aportación actual a:			
A:20 %	50 %	Hogar paterno (a la madre) y formado	Mamá	Desde que empezó a trabajar	
B: 50 %	50 %	Hogar formado	Mamá	Desde que se casó	
C: 50 %	80 %	Hogar paterno y formado	Mamá	Desde que se casó	
D:10 %	50 %	Hogar paterno y formado	Papá	Desde que se casó	
Ingresos del hogar					
Por sueldos		Por negocio propio		Periodo de mayores ingresos	
A: Marido y propio (40/40 %)		Papelería y tienda de celulares (20 %)		Diciembre y agosto	
B: Marido y propio (75/50 %)		Ninguno		Diciembre	
C: Marido y propio (80/80 %)		Ninguno		Agosto y diciembre	
D: Marido y propio (50/50 %)		Frutería 20 %		Diciembre	
Alternativas de financiamiento					
Préstamo de terceras personas			Préstamo bancario	Tanda, rifa o vaquita	Empeño
A: Sí			No	Sí	Sí
B: No			Sí	Sí	No
C: No			Sí	Sí	No
D: Sí			No	Sí	No

Instrumentos financieros					
Conocidos	Utilizados		Adquisición de bienes en el hogar		
	Tarjeta de débito	Cuenta de ahorros	Cuenta de cheques	A crédito	En efectivo
A: Todos	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
B: Todos	Sí	No	No	Algunas veces	Sí
C: Todos	Sí	No	No	Sí	Sí
D: Todos	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Decisiones financieras (presupuestos, prioridades y préstamos)					
Tomadas por:					
		Control del dinero mediante			
		Gastos compartidos	Cuenta en común	Tarjeta de débito	
A: Hombre		Sí	Sí	Sí	
B: Ambos		No	No	No	
C: Ambos		No	No	No	
D: Ambos		No	No	No	
Planeación financiera					
Registro de ingresos y gastos en el hogar			Planeación de ingresos y gastos		
Se realiza	Lo hace	Frecuencia	Se realiza	Frecuencia	
A: No	Nadie	Ninguna	A: No	Ninguna	
B: No	Nadie	Ninguna	B: Sí	Semanal	
C: Sí	Padre	Semanal	C: Sí	Mensual	
D: No	Nadie	Ninguna	D: Sí	Mensual	

Previsiones de seguridad social en el hogar												
Encargado	Afore	IMSS/ ISSSTE	INFONAVIT/FOVISSSTE	Seguros contratados con empresas	Pensiones del Estado	Médico municipal						
A: Esposa	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No						
B: Ambos	Sí	Sí	Sí	No	No	No						
C: Esposo	Sí	Sí	Sí	No	No	Sí						
D: Esposo	No	Sí	No	No	No	No						
Ahorro												
Capacidad individual	Capacidad del hogar	Forma de ahorro										
		Tanda, rifa o vaquita		Depósito en caja popular		Depósito en cuenta bancaria		Caja de ahorro (escuela primaria)				
		Individual	Hogar	Individual	Hogar	Individual	Hogar	Individual	Hogar			
A: Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	Sí	No	No	Hogar	
B: Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No	No
C: Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No
D: Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No
Objetivo del ahorro												
Compra de casa	Construir casa	Compra de terreno	Compra de auto	Adquisición de bienes	Imprevistos	Realizar viajes	Realizar festejos					
A: Sí	No	No	Sí	Sí	No	No	No					
B: No	No	No	Sí	No	Sí	No	No					
C: No	Sí	No	No	No	No	Sí	No					
D: Sí	No	Sí	No	No	No	Sí	Sí					

Algunas semejanzas

Las entrevistadas coinciden en la mayoría de las respuestas. Tienen los mismos roles, las mismas obligaciones, las mismas costumbres respecto a lo financiero en el ahorro, la planeación; aunque les piden opinión a los esposos, son ellas las que normalmente toman las decisiones finales. A pesar de sus trabajos, siguen atendiendo sus hogares, además de que apoyan al hogar paterno. Tienen el control sobre el dinero en sus hogares. Sus roles no cambiaron por el manejo de los recursos económicos.

Respecto al género y el empoderamiento en la sucesión de las generaciones, todos los casos concuerdan en que sus madres eran las que manejaban el dinero. Algunas trabajaban para ayudar a sus esposos, otras se dedicaban a sus hijos y al hogar, pero de igual manera controlaban el dinero. Por ello tres de las entrevistadas tienen el poder financiero en sus hogares. Una de las entrevistadas, en particular, tiene hijas casadas y con hijos; comenta que ellas también son las que manejan el dinero en sus familias, con un poco más de decisión propia que la madre entrevistada, pues ya no influye tanto la opinión de sus esposos. Conforme va pasando el tiempo, la mujer está tomando cada día más el poder sobre la familia en las decisiones de carácter financiero.

Otra similitud es que aportan la misma o casi igual cantidad de ingresos al hogar que sus maridos; dos de ellas tienen negocios propios, aparte de sus trabajos. Los meses en los que mayores ingresos obtienen son agosto y diciembre.

Algunas diferencias

Resaltaron a partir de las áreas de trabajo, el número y los niveles de educación de los integrantes de las familias, las intenciones por las cuales hacen ahorros y que los encargados tanto de la seguridad familiar como de los seguros médicos son los esposos. En un caso de los tres, aunque la mujer aporta al hogar, ella no lleva el control de las prácticas financieras domésticas, sino su marido; la madre de la entrevistada llevaba el control en su casa, aunque esta última nunca trabajó.

A manera de conclusión

Una modalidad de participación económica de las mujeres es la que llevan a cabo cotidianamente en los hogares, sus prácticas domésticas y su cultura financiera.

Como lo afirma Villarreal (2011) y se constata en este trabajo, la cultura financiera con el enfoque de las mujeres integra las estrategias para obtener in-

gresos y cubrir gastos, las prácticas financieras y los factores que obstaculizan la consecución de objetivos y el logro de sus aspiraciones. Se recurre a cálculos con base en la información que se tiene y en las conjeturas sobre costos, tanto sociales como monetarios.

En la mayoría de los casos se puede vislumbrar que, conforme va pasando el tiempo, la mujer está tomando cada día más el poder en la familia sobre las decisiones financieras. Algunos de las causas son el cambio presentado en la posición de la mujer en relación con el hombre, desde los enfoques de la autonomía, las reglas y los procedimientos y la igualdad. A la mujer se le considera más confiable para el manejo del dinero en general, son buenas administradoras. Los hogares se fortalecen en su mayoría con los mercados de créditos analizados en el trabajo de Alpízar *et al.* (2006), al acudir a los sectores semiformales e informales.

Este trabajo también da cuenta de que existen mujeres con menor participación en los hogares. Ellas dicen que está bien que su marido lleve a cabo las prácticas financieras, aunque sus madres controlaban el dinero en los hogares a los que pertenecían cuando estaban solteras. Esto confirma la propuesta de Kreutzer (2004) de que la vinculación directa y exclusiva a la aportación económica de la mujer no necesariamente la lleva a tener más poder en la distribución y el control del fondo común. La discusión sobre la autonomía económica se amplía en la esfera pública y la realización personal, donde se consideran factores como las actitudes del hombre y la mujer sobre los papeles en la familia, los recursos de ambos para negociar, el nivel económico, el ciclo familiar y la composición del hogar.

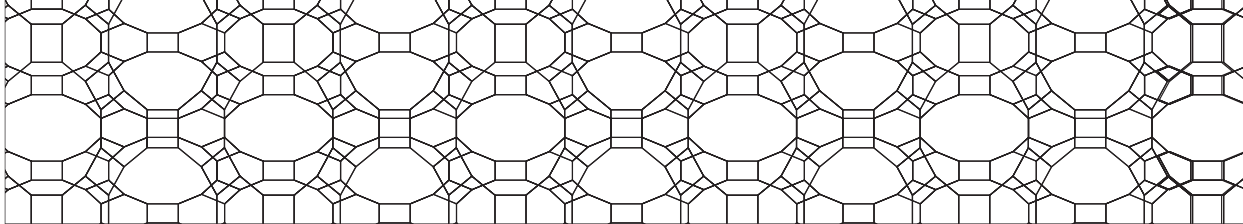
Las mujeres continúan en empleos remunerados, en algunos casos son vulnerables y tienen pocas prestaciones. En cuanto al análisis de las prácticas financieras en el sector informal, se mantienen en la misma sintonía que menciona Rutheford (1999), por la falta de financiamiento. Los resultados obtenidos fortalecen lo obtenido en los mercados de créditos analizados por Alpízar *et al.* (2006) porque aparecen en los sectores semiformales e informales en su mayoría, en la zona urbana.

Bibliografía

- ALPÍZAR, C. A., SVARCH, M. Y GONZÁLEZ-VEGA, C. (2006). El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito en México. Programa Finanzas Rurales. The Ohio State University. Proyecto Afirmar, México. Recuperado de <http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.36219/El%20entorno%20y%20la%20participacion%20.pdf>.
- BANCO DE ESPAÑA (2005). Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005, Métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005. Recuperado de <http://www.bancomex.com>.

- bde.es/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/
BoletinEconomico/07/Dic/Fich/art2.pdf.
- CORIA, C. (1996). El dinero sexuado: una presencia invisible. Violencia y contraviolencia de la dependencia económica. *Géneros*, 8, 84.
- GONZÁLES BUTRÓN, M. A. (1998). Economía y perspectiva de género en el desarrollo. Por la visibilización de las excluidas y los excluidos. En Gonzáles, M. y Núñez, M. (comps.), *Mujeres, género y desarrollo*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Equipo de Mujeres en Acción, A.C., Centro Michoacano de Investigación y Formación, Vasco de Quiroga, A.C., Universidad Autónoma Chapingo, Centro de Investigación y Desarrollo en el Estado de Michoacán.
- GUADARRAMA, R. (2007). Estereotipos, transacciones y rupturas en los significados del trabajo femenino. Nuevos campos de investigación. Primer Encuentro de Sociología en la UAM. La sociología en el siglo XXI. Dilemas, retos, perspectivas. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/416119/Rocio-Guadarrama-Olivera>.
- GULLI, H. (1999). Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas? Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. Recuperado de <http://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=t4kRlvP2KucC&oi=fnd&pg=PA1&dq=principalmente+una+cuesti%C3%B3n+de+mecanismos+que+les+permitan+convertir+ahorros+en+sumas+suficientemente+grandes+como+para+que+sean+&ots=7jooqYI3Ts&sig=txVX29Xyf5Vo7gC-TSFnjNo3eYw#v=onepage&q&f=false>.
- HIDALGO, N. (2002). *Género, empoderamiento y microfinanzas. Un estudio de caso en el norte del México*. Tesis de maestría. Recuperado de http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf.
- KREUTZER, S. (2004). Una mujer con dinero es peligrosa. Cuestiones de género en el manejo del dinero y la duda a nivel familiar. En Villarreal, M. (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS, Porrúa, 143-178.
- LÁZARO, R., ZAPATA, M., MARTÍNEZ, B. Y ALBERTI, P. (2005). Jefatura femenina de hogar y transformaciones en los modelos de género tradicionales en dos municipios de Guanajuato. *La Ventana*, III(22).
- MORDUCH, J. Y RUTHERFORD, S. (2003). Microfinance: Analytical issues for India. En Priya, B. (ed.), *India's financial sector: Issues, challenge and policy options*. Oxford: Oxford University Press. Recuperado de http://www.poverty-action.org/sites/default/files/R2_FAI_AnalyticalIndia_o.pdf.
- NAVARRO, A. (2010). ¿Mujeres proveedoras y jefas de familia?... Nuevas realidades rurales en localidades de la región zamorana. *La Ventana*, IV(31).
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU). Objetivos del Desarrollo del Milenio 2015 (género y pobreza). Recuperado de <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals>.
- PONT, E. (2010). Yo no me siento pobre. Percepciones y representaciones de la pobreza. *La Ventana*, IV(31).

- RODRÍGUEZ, D. Y COOPER, J. (2005). *El debate sobre el trabajo doméstico. Antología*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- RUTHERFORD, S. (1999). *The poor and their money. An essay about financial services for poor people*. Manchester: University of Manchester.
- SÁNCHEZ ESPÍNDOLA, M., CHÁVEZ, C. Y VIZCARRA, I. (2010). Ahí te encargo el cargo. Empoderamiento o feminización de los sistemas de cargo en la organización de la festividad de la virgen de Guadalupe en La Laja, Querétaro. *La Ventana*, IV(31).
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA, PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (2011). *Memorias del x Encuentro Nacional de Microfinanzas*. México: Gobierno de la República. Recuperado de <http://www.pronafim.gob.mx/temp/pws1254.asp>.
- VILLARREAL, M. (2004). Divisas intangibles en las relaciones de ahorro y endeudamiento: a manera de conclusión. En Villarreal, M. (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS, Porrúa.
- VILLARREAL, M. (2011). *Mujeres, finanzas sociales y violencia económica en zonas marginadas de Guadalajara*. Guadalajara: Instituto Municipal de las Mujeres, Instituto Jalisciense de las Mujeres.
- VILLASEÑOR PARRA, G. (2004). Retos de las mujeres campesinas en la administración de la deuda y el ahorro. Villarreal, M. (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS, Porrúa.
- VONDERLACK, R. Y SHREINER, M. (2001). *Mujeres, microfinanzas y ahorro: lecciones y propuestas*. Washington: Center for Social Development-Washington University in Saint Louis, MO. Recuperado de http://www.redcamif.org/uploads/tx_rtgfiles/Mujeres_Microfinanzas_y_Ahorro.pdf.
- WILKIS, A. Y PARTENIO, F. (2010). Dinero y obligaciones generizadas: las mujeres de sectores populares frente a las circulaciones monetarias de redes políticas y familiares. *La Ventana*, IV(32).



Flujos transfronterizos: intercambios y transacciones

El caso de las mujeres mexicanas que se trasladan cotidianamente en la frontera entre Mexicali y Caléxico

LYA MARGARITA NIÑO CONTRERAS¹

MARÍA MAGDALENA VILLARREAL MARTÍNEZ

Introducción

Tamales, birria, capirotada, nopales, tortillas de harina, manteca, cajeta quemada, coricos y cocacolas son algunos de los alimentos que fluyen cotidianamente de Mexicali, Baja California, México, a su ciudad gemela Caléxico, California, en Estados Unidos. En sentido inverso circulan mercancías que van desde detergente hasta carnes frías, pasando por juguetes, bolsas y ropa nueva o usada. Ello además de la gran diversidad en el flujo de mano de obra, servicios y documentos que atraviesan la línea internacional en manos de habitantes transfronterizos.

Así, la línea limítrofe que separa estas ciudades es escenario de intensa actividad. Una cantidad significativa de personas —en su gran mayoría mexicanos o mexicoamericanos— la cruzan sistemáticamente para llegar a sus lugares de trabajo, de habitación, de negocios o de socialización. En el proceso se entretrejen economías, culturas, normatividades y prácticas diversas que solemos concebir como distintas y disgregadas.

¹ Lya Niño es investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Autónoma de Baja California. Magdalena Villarreal es investigadora del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología-Occidente.

Y es que “la línea” tiende a ser abordada analíticamente como una frontera que separa y divide. Esto no es de extrañar, ya que separa nada menos que dos naciones con sus distintas economías, idiomas y legislaciones. Nuestro enfoque es distinto. Buscamos entender la línea como eje de tránsito fecundo para quienes la cruzan cotidianamente en el manejo de sus vidas económicas y financieras. Como lo sugiere Vélez (2010: 122), ya no se puede considerar la frontera simplemente como un lugar de cruce. Más bien, la región transfronteriza entre México y Estados Unidos se ha convertido en un eje y punto crítico para el comercio y el intercambio, un sitio en que la población cruza y vuelve a cruzar, en que se experimenta en términos lingüísticos, en que hay desarrollo institucional e interés académico, además del establecimiento poblacional, la creación de clases y divisiones sociales, la manifestación cultural y de conflicto.

Así, en este texto ponemos la lente en los flujos, intercambios y transacciones que contribuyen a forjar el espacio transfronterizo, a conformar ciertas categorías y otorgar significados particulares a las relaciones sociales que se reproducen en él. Dichas transacciones involucran la utilización de recursos y cálculos monetarios y no monetarios, distintos tipos de endeudamiento y formas de reciprocidad. Estas prácticas, formateadas en lenguajes culturales y normativos diversos, se entrecruzan al llevarse a cabo en los intersticios entre dos economías distintas, dos sistemas políticos y lazos familiares y de afinidades que trabajan con las diferencias, las entremezclan y las convierten en una especie de unidad de elementos disímiles.

Nos interesa particularmente llegar a una comprensión de los procesos en que se trabajan estas diferencias, las nuevas categorizaciones e interpretaciones que se generan y los distintos tipos de relaciones sociales a las que se da lugar. En este afán, indagamos las acciones de mujeres mexicanas que se trasladan cotidianamente entre México y Estados Unidos, buscando cotejar los medios de vida financieros con los sociales. Algunas viven del lado mexicano y trabajan en Estados Unidos, otras viven allá pero sus familiares están en México y su economía se enmarca en contextos sociales y culturales mexicanos. Otras más se trasladan en corridas que circulan entre Estados Unidos y México siguiendo algún cultivo particular. Los esfuerzos de estas mujeres han significado aportes fundamentales en las economías familiares para importantes sectores de la población en ambos lados de la frontera. En estudios anteriores (Villarreal, 2010, 2009, 2007, 2004), hemos podido observar las diferencias en los marcos de cálculo comúnmente utilizados en ambos lados de la frontera. El presente capítulo se basa en un nuevo estudio mediante el cual nos enfocamos en los flujos y las transacciones, buscando llegar a una mejor comprensión del rejuego cotidiano de estas distintas racionalidades y marcos de cálculo.

El estudio se lleva a cabo en las ciudades gemelas de Mexicali y Caléxico, incluyendo sus respectivos valles, tomando en cuenta a población que labora tanto

en las zonas agrícolas aledañas como en las ciudades.² En 1990 la presencia de mexicanos en la ciudad de Caléxico fue del orden del 95.3 % (Fimbres y Ortega, 2001: 16). La mayor parte del empleo agrícola en el valle Imperial es desempeñado por inmigrantes y transmigrantes de ascendencia mexicana. El 44 % de la población que vive en Mexicali y reporta que labora en Estados Unidos trabaja en dicho sector, y el 32 % en el sector servicios (Sández *et al.*, 2009).

El concepto de trans migración se ha ido generalizando para referirse a los migrantes cuyo proceso de migración es de paso o circular. Esta circularidad imprime características importantes a las formas de sustento (social y económico) y prácticas financieras. La circularidad de los flujos es posibilitada por la cercanía entre sociedades de origen y de llegada. La densa red de intercambio social y económico entre países, a menudo vecinos, produce un espacio social transnacional y una circularidad migratoria propia de la región.

El manejo de sus finanzas por las mujeres generalmente combina trabajo arduo en el campo, como domésticas en casas particulares o empleadas en tiendas y oficinas de servicios, con venta de artículos cosméticos, ropa y otras mercancías al menudeo en grupos de amistades o casa por casa. Algunas organizan ventas de garaje en Estados Unidos, otras ponen tendidos en calles de Mexicali. No pocas han tenido que vender sus joyas de oro y plata, que en algunos casos habían atesorado por años y cuyo valor rebasa el ámbito meramente monetario. Empiezan a proliferar las “*parties de oro*” en las que, en lugar de vender cosméticos, plásticos o productos del hogar como se acostumbra, las mujeres organizan la reunioncita para vender sus joyas.

Consideramos que esta temática adquiere particular relevancia en estos tiempos de crisis económica que ha golpeado fuertemente a estos sectores fronterizos, entre los cuales un porcentaje significativo de personas guarda su dinero en bancos estadounidenses y muchas más están endeudadas, ya sea con tarjetas de crédito o con la compra de bienes raíces, automóviles y una gama de artículos de consumo cotidiano y de lujo a crédito en el país vecino.

En las líneas que siguen —subdivididas en cinco apartados— analizamos los flujos de mercancías, las transacciones y los arreglos familiares en los que tienen lugar, los cálculos financieros, sociales y culturales que entran en juego, así como la diferenciación social y otros factores que se conjugan en el tránsito transfronterizo. Pero antes introducimos al lector a “la línea”.

² El estudio recurre a métodos etnográficos, entrevistas formales e informales a mujeres transmigrantes, historias de vida y trayectorias laborales.

Flujos y circulaciones en “la línea”

En 2009 cruzaron en promedio 24 millones de personas por día en los 35 puntos de entrada a Estados Unidos desde México. Cada día se manejaron 638 millones de dólares en comercio y negocio en esta frontera (Vélez, 2010: 120). Se generó una mexicanización de poblados antes considerados “ánglo”, y se crearon asentamientos de población rural mexicana en “colonias” originadas en tierras vacantes de Estados Unidos. Estas ahora alojan a miles de personas, el 97 % de las cuales son de origen mexicano (idem).

Pero es interesante observar a quienes hacen fila para cruzar la línea fronteriza entre Mexicali y Caléxico: mujeres con grandes bolsas aparentemente preparadas para hacer el mandado “al otro lado”, hombres que se trasladan a cubrir un turno vespertino en su trabajo, personas que van de visita con familiares. Las actividades son muchas y muy variadas: trabajadores mexicanos que acuden con visa a laborar en la construcción o para reparar o remodelar casas en Estados Unidos, trabajadoras de la limpieza para viviendas y oficinas, mujeres de Mexicali que se desplazan a Caléxico a cuidar a los nietos o a mascotas, costureras, empleados en empresas agrícolas. En la generalmente larga y fastidiosa fila no faltan, por supuesto, los vendedores de botellitas de agua, dulces y chicles, algún limosnero que se arrastra por el suelo causando lástima a quienes quisieran alejar la mirada pero no tienen a dónde más voltear. Se venden también plumas, carpetas para los documentos, bolsas para el mandado.

Una vez que se ha cruzado al otro lado, al lado estadounidense, se puede constatar que la actividad no cede, aunque su naturaleza es distinta. Además de la venta de gran variedad de artículos, las mujeres que anuncian las salidas a los casinos, los “raiteros” que ofrecen viajes a diferentes puntos de la región y de gente que pulula por las calles, hay movimiento interesante en el interior de los expendios de comida rápida. En particular, un restaurante de hamburguesas ubicado a unos cuantos pasos de la “línea” funciona como lugar de reunión, de ventas, de contratación y de negociaciones: mujeres reunidas en torno a un catálogo de zapatos y ropa, un abogado negociando con su cliente, un contratista entrevistando a una joven. Algunas mesas son ocupadas por mujeres que parecen conocerse bien, aunque sus conversaciones delatan el hecho de que trabajaban en sitios distintos. No todas parecen tener empleo estable.

Además de lo mencionado, es común observar la venta de mascotas, que son más baratas en México; de útiles escolares, generalmente adquiridos en Estados Unidos; de oro, que se consigue a mejor precio en México, y el flujo de refacciones para automóvil o camión y de ropa nueva o usada. Esta última puede ser comprada para su venta, o simplemente son donaciones de familiares y amigos que ya no utilizan las prendas. Cientos de jóvenes mexicanos acuden cotidianamente

a Caléxico o a El Centro, California, a estudiar. Algunas personas viajan de una ciudad a otra procurando servicios médicos (los dentistas, por ejemplo, cobran menos en México) o vacunas (la vacuna del papiloma humano es gratuita en Estados Unidos). No podemos dejar de mencionar la cantidad de mexicanas que se desplazan a Estados Unidos a parir sus hijos con el objeto de que adquieran la doble nacionalidad. Y en la sección de clasificados de los periódicos mexicalenses hay solicitudes de plasma en México para surtir a hospitales de Estados Unidos.

Circulan asimismo abogados y otros intermediarios que ayudan en la tramitología para conseguir documentos de residencia o ciudadanía en Estados Unidos; en procesos de divorcio, demanda de pensión alimenticia en ambos lados de la frontera, o en trámites de doble nacionalidad. Además de que muchos mexicanos tienen cuentas bancarias en instituciones estadounidenses, es interesante observar cómo también hay personas que viven en México con dinero del “desempleo” y cómo circula la información con respecto a la obtención del reembolso del impuesto sobre el ingreso en Estados Unidos. En resumen, la línea es un espacio de interacción y flujo constante de mano de obra, servicios, mercancías, transacciones e información, todo lo cual forja formas sociales y culturales de organización.

Es claro que tanto en las ciudades fronterizas del norte de México como en las de Estados Unidos, en las comunidades de asentamiento de los mexicanos y de ciudadanos estadounidenses de origen mexicano se ha ido estableciendo un complejo entramado de jerarquías y diferenciación social, incluso dentro de los mismos hogares que se han denominado como hogares mixtos, donde varía el estatus migratorio de sus integrantes, lo que da lugar a una serie de diferenciaciones en su interior. Asimismo, en este punto entran en juego, entre otras muchas diferenciaciones, cuestiones de género, etnia, clase, generación, origen urbano o rural. La diversidad étnica en México y la pluriculturalidad estadounidense se combinan para forjar modelos de identificación complejos en los que se marcan diferencias en términos de las experiencias históricas de los grupos, los contextos sociales que influyen en sus formas de organización, sus prácticas culturales y sus estrategias económicas.

El proceso migratorio, desde la toma de decisiones de adónde, cuándo y quién va a emigrar hasta las posibilidades o limitaciones de integración en la sociedad de llegada, está cruzada por el género y la clase social, y por las desigualdades sociales derivadas de estas formas de estratificación. Como afirman Alarcón *et al.* (2009), en un contexto de crisis y reforzamiento de la vigilancia en las fronteras, será la población indocumentada la que modifique sus patrones de circularidad.

La segregación ocupacional ha sido un rasgo de la situación laboral de los migrantes mexicanos. La precariedad y la temporalidad son dos de las características del trabajo en el campo. Buena parte de los trabajadores de este sector participan en las corridas de los cultivos en Estados Unidos, que alternan con los cultivos del valle de Mexicali, a la vez que cobran desempleo en Estados Unidos al

no ser temporada de cosecha. Por otro lado, muchas de las inmigrantes laboran en el segmento secundario del mercado laboral, en actividades poco prestigiadas y consideradas femeninas: los denominados servicios de proximidad, vinculados a la reproducción de la fuerza de trabajo y al mantenimiento del hogar y de la familia (limpieza, cocina, cuidado de los ancianos o de los niños, etcétera).

En el caso de las mujeres transfronterizas, este esfuerzo se inscribe en un contexto de mexicanos que deben manejar dineros y economías en distintos escenarios financieros. Se trata de mujeres que de un lado de la frontera son consideradas de clase media, mientras que del otro constituyen parte del contingente de pobres.

La inmigración, como dicen Portes y Rumbaut (2006), es una fuerza transformadora que produce cambios sociales profundos tanto en las sociedades de origen como en las receptoras. Estos autores muestran cómo los modos de incorporación pueden adquirir una variedad de formas, algunas que tienden a la homogeneización y la solidaridad y otras, a la diferenciación étnica y la heterogeneidad. Muchos continúan viajando de sus comunidades de origen en México a los campos agrícolas. Habitualmente llegan a trabajar en forma temporal e intermitente en los campos agrícolas para disminuir el efecto temporal del desempleo. Asimismo, el 43 % de los 23 mil trabajadores de los campos de frutas y vegetales son inmigrantes que se establecieron junto con sus familias en forma permanente en el valle, y el restante 57 % son inmigrantes que mantienen su domicilio base en el área de la frontera México-Estados Unidos o en el interior de México (Portes y Rumbaut, 2006).

Transacciones y arreglos familiares

Con el afán de identificar la manera en que se opera y hace manejable la región transfronteriza, nos enfocamos en los arreglos y las adaptaciones dentro de los hogares. Es común, por ejemplo, que la población que cuenta con documentos para trabajar en Estados Unidos labore allá y viva en México. Una familia puede habitar en dos viviendas (una en cada lado de la frontera), una de las cuales hospeda también a parientes. Así, las configuraciones familiares pueden tener formas diversas. Esto no solo obedece a la organización en torno al empleo. Como mencionamos arriba, no pocos padres envían a los hijos a estudiar a Caléxico o San Diego “para que aprendan inglés” y las familias deciden que las mujeres vayan a parir sus hijos en Estados Unidos para que adquieran la doble nacionalidad. Para ello se requiere contar con una dirección en Estados Unidos. En estos casos las redes transnacionales o transfronterizas desempeñan un papel crucial, puesto que de otra manera se requeriría cierta holgura financiera: la renta de un cuarto austero es de alrededor de 500 dólares, lo cual en un contexto de recesión económica y desempleo se vuelve casi imposible de pagar.

Quienes viven en Mexicali pero cuentan con algún familiar o amistad que les brinde alojamiento en Caléxico se evitan largas filas que a diario hay que hacer para cruzar la línea. Este arreglo también es útil para quienes no disponen de permiso para trabajar “del otro lado”. Este es el caso de Teresa, quien, aunque no cuenta con permiso para trabajar en Estados Unidos, consiguió trabajo en Caléxico y se queda a dormir en casa de su tía, que se recuperaba de una operación. Teresa le ayudó con los quehaceres de la casa, cooperó en la compra de víveres y, al terminar su contrato temporal con la empresa estadounidense, le pintó el departamento a su tía.

Como lo explica Vélez (2010: 128), comúnmente la única manera de que muchas mujeres pueden tomar control de su espacio y de sí mismas en estas circunstancias es creando, desarrollando, ajustando, inventando e innovando ciertas prácticas de sobrevivencia que coinciden con los discursos prevalecientes. Argumenta que lo hacen “de ladito” (*slantwise*), es decir, se deslizan en los márgenes de los espacios intersticiales en los que existen conectividades y espacios que, como lo afirmó Wolf en 1956, pueden ser negociados, manipulados y cruzados.

Pero la adquisición de vivienda en el lugar de destino marca un parteaguas en la vida de los migrantes, ya que indirectamente habla de un proceso de adaptación a la sociedad receptora. De hecho un número importante de transfronterizos de origen mexicano han adquirido casa en Caléxico o el valle Imperial. No pocos recurrieron a vender las propiedades en México para pagar el enganche. Ante la crisis, algunos perdieron sus casas, otros aún siguen luchando por conservarlas.

El papel de las redes sociales —nacionales y transnacionales— es importante en el proceso de adquisición de la casa. El capital fluye en ambas direcciones para la compra: de México a Estados Unidos y viceversa. De hecho, en los momentos de crisis se incrementaron los flujos desde México. No pocos se deshicieron de bienes en sus lugares de origen para tratar de salvar sus nuevas adquisiciones en Estados Unidos.

Quienes rescataron su casa han llevado a cabo una gama de estrategias sumamente reveladoras. La valoración que se hace de sus bienes y recursos en este proceso son cruciales. Es decir, además de las consideraciones meramente financieras que intervienen en la decisión de dejar la casa, se contemplan otros aspectos, tanto sociales como culturales y emocionales. Por otro lado, ante la pérdida de las casas en el valle Imperial, un porcentaje importante de familias están regresando a vivir en Mexicali, ciudad donde hay sobreoferta de vivienda y amplias facilidades de compra para quienes trabajan en Estados Unidos.

Otra manifestación de arreglos familiares y funcionamiento de redes sociales transnacionales es el cuidado de menores. Yesenia, por ejemplo, regresó a Mexicali —donde creció y viven sus padres— tras perder su casa en el valle Imperial. Sin embargo, se traslada a Caléxico dos veces por semana a cuidar a su nieta de un año. De igual manera, el hijo menor de edad de Yesenia, que estudia en El Centro, California, se quedó a vivir en casa de su hermana, quien lo cuida y atiende.

Otro caso similar es el de Fernanda, quien vive en Caléxico. Ella hace “ventas de garaje” en El Centro y su madre, que vive en Mexicali, llega muy temprano a su casa para hacerse cargo de los nietos. Cuando Fernanda y su familia salen de vacaciones, dejan la llave a su madre para que le dé vueltas a la casa, pero sobre todo para que les dé de comer a los perros.

En los cálculos de las familias transnacionales, sin embargo, se toma en cuenta que el tener un pariente no es garantía de apoyo. La señora Ramona, por ejemplo, nos cuenta su experiencia cuando se separó de su esposo y llegó de Culiacán a Mexicali:

...tenía mis hijos —cinco— chiquillos, yo me vine de Culiacán sola [...] no tenía casa ni nada. Supuestamente yo me iba a quedar con mis hermanas y bien dice el dicho que el arrimado y el muerto a los cinco días apestan, porque yo solo me pude quedar unos días, luego ya me trataban mal y no pude estar con ellas. Yo me aparté.

Y no puede quedar fuera de este punto la búsqueda de la doble nacionalidad. Como ya mencionamos, es muy común en las ciudades fronterizas del norte de México que las mujeres den a luz a sus hijos en Estados Unidos. Aquí las redes sociales desempeñan un papel importante, pues se requiere contar con información sobre servicios médicos, pero sobre todo con alojamiento. Elia, por ejemplo, vive con sus dos hijos en Mexicali. Ambos nacieron en Riverside, California, donde su hermano y su cuñada la apoyaron con toda la logística necesaria. Aunque Riverside se localiza a unas 170 millas (274 kilómetros) de Mexicali, sus parientes habían hecho cuentas, y la hospitalización en esta ciudad era más económica que en India. Una semana antes del alumbramiento fueron a Mexicali por ella y su cuñada.

Margarita, por otro lado, comenta que su cuñada vive en Caléxico, y se pudo instalar en su casa desde un mes antes del alumbramiento. Dada la cercanía con Mexicali, Margarita pudo informarse de la organización de los servicios médicos en Caléxico. Se enteró de que en la ciudad estadounidense se requiere contactar previamente a la doctora y firmar un contrato, además de contratar los servicios hospitalarios, el anesthesiólogo y el pediatra, lo cual llevó a cabo puntualmente, pues el que sus hijos tuvieran doble nacionalidad les sería de gran utilidad para el estudio de sus carreras futuras.

Cálculos y riesgos

Los riesgos involucrados en este tipo de prácticas son conocidos. Hay cierto temor a ser delatados o encontrados culpables de delito de acuerdo con las leyes estadounidenses. La gente aprende a vivir con estos miedos, con cierta incertidumbre de que sus modos de operación no resulten exitosos.

Por otro lado, según nuestras entrevistadas, los cálculos financieros que realizan las mujeres transfronterizas tienden a hacerse tanto en dólares como en pesos. En México se hace la conversión mental a dólares, y en Estados Unidos a pesos. Sin embargo, en general los cálculos se hacen con información un tanto parcial. Por ello es importante allegarse contactos, sea de sus propias redes o contratados específicamente para ello. Pero con frecuencia se basan en rumores, conocimientos que van de boca en boca y especulaciones con base en la información asequible.

Esto es evidente en los casos mencionados arriba. El parir en Estados Unidos sin contar con seguro médico, por ejemplo, es muy riesgoso. El costo de un parto es de cinco mil dólares, y una cesárea cuesta ocho mil. Esto si se paga el hospital en los primeros quince días posteriores al alumbramiento. Si se excede la fecha se duplica la cantidad. Es legal que los hijos de mexicanos con visa láser nazcan en Estados Unidos siempre y cuando se paguen los servicios, aunque algunas mujeres que conocen el tejemaneje del sistema (o tienen parientes o amigos “enterados”) corren el riesgo de utilizar servicios públicos.

El acceso a información también es fundamental en el caso del empleo, donde es necesario enterarse de posibles fuentes de trabajo, condiciones laborales, contratos y beneficios como el fondo de desempleo. Algunos trabajadores agrícolas aprenden a utilizar varios números de seguridad social y recibir “desempleo” mientras laboran en otros cultivos, generalmente siguiendo “corridas” o yéndose a trabajar “más al norte”.

Como lo explica Nicolasa:

Sí, se le dice una corridita porque el trabajo dura eso, tres a cuatro meses y ya te pueden dar desempleo, puedes ir solo esa temporada y ya no ocupas trabajar todo el año. Para el desempleo cuenta cada trimestre, si tú trabajaste tres meses de allí te dan tu desempleo, pero si de un trimestre solo trabajaste un mes o mes y medio, no completaste y no agarras mucho. Te dan el mínimo (cien dólares por quincena), pero en esas corriditas de tres o cuatro meses ganabas como [de] siete a ocho mil dólares, y ya te daban desempleo y ganabas como 350 para el desempleo. Pero pues la gente no aguanta a hacerlo. Yo jalaba a mi amiga y agarrábamos las corriditas y después el desempleo.

De manera similar, Blanca explica:

Yo agarraba un trimestre bueno, por ejemplo de enero a marzo o abril, cuando se alargaba y me contara pa'l desempleo. Porque aquí se acaba todo, ya después mucha gente se iba pa'riba (hacia el norte). Yo empezaba desde octubre hasta junio, pero lo fuerte era de enero a marzo. Ahora que agarré mi pensión, mis hermanas me dicen ¿y por qué te dan tanto? Me dan mil dólares, pero duré 25 años trabajando en el "fil" (campo).

En los cálculos entran también las condiciones de trabajo. Elisa comenta:

La lechuga, por ejemplo, es muy delicada al cortarla en el frío, o sea, no hay que cortarla con hielo. Yo me salí de la lechuga porque no convenía, tenías que esperar a que se quitara el hielo y pues era estar ahí y no contaba el tiempo para que pagaran hasta que entrábamos al "fil" y cortábamos.

Otros cálculos que aprenden a hacer tienen que ver con el reembolso de impuestos. Las mujeres han aprendido a guardar cuidadosamente todos sus "biles", incluyendo los recibos de agua, luz y teléfono. La señora Yesenia, por ejemplo, se casó con un estadounidense y decidió registrar el matrimonio tanto en Estados Unidos como en México. Primero se casaron en Las Vegas y, una vez casados, la pareja declaró como dependientes a los dos hijos de ella. De esta manera pudieron obtener mayor reembolso de impuestos del gobierno estadounidense. Con este dinero sufragaron los gastos de su boda en Mexicali. De manera similar, Alejandra, quien tiene dos hijas adolescentes de su primer matrimonio, está planeado su enlace matrimonial. Se casará primero en Estados Unidos y luego su esposo registrará a las dos hijas de ella como dependientes. Con el dinero que se les regrese de los impuestos se casarán en Mexicali y terminarán de acondicionar la casa de la novia, pues es importante para la pareja contar con domicilios paralelos en Caléxico y Mexicali.

Pero la señora Ramona resultó ser más experta en este asunto, al cobrarse una deuda de su inquilino en Mexicali recurriendo al reembolso de impuestos ("taxis" como les llaman localmente para referirse a los *taxes*). Nos cuenta que:

Ese era mi amigo, lo conocemos desde hace como 15 años porque arregló (su documentación migratoria) él también, y a veces nos hacíamos favores. A veces yo me iba para allá con mi hijo y él me hacía mi desempleo. Yo llenaba las formas y se las mandaba, y él me cobraba los cheques. Y cuando él se iba yo le hacía lo mismo. Él empezó como a aflojarse, ya no quería trabajar y yo tenía la culpa porque le decía que luego, que no se apurara: después me lo pagas [...] Duró como un año sin pagarme la renta. Yo le presté unas alhajas y las empeñó, pero duró como cinco años con

esas alhajas empeñadas. Le dije un día: ¿sabes qué? Yo te voy a ayudar con los taxis para que me pagues. Le dije: júntame todos tus talones de cheque, estado de cuenta, etc. Como 40,000 pesos me debía entre renta, alhajas y dinero prestado. Le hice todo el papeleo porque yo firmaba como él, decía que era mi esposo. Después de verificar los papeles me dijo la señora que fuera el lunes, y yo, ¡chin, pero él no había hecho nunca los taxis porque no tenía dependientes! Dijo que yo era su novia y pues me metió. Le dieron 4,500 dólares y le dije: ni te emociones con el cheque porque será para mí. Yo tenía anotado todo lo que me debía. Incluso le hice firmar una hoja en blanco porque ya era mucho que no me pagaba. Hicimos cuentas y ya quedó bien.

Termina explicando la señora Ramona que, cuando “uno va a hacer un gasto, pues la cabeza le tiene que trabajar, y haces cuentas. Cuando me daban los taxis (4,000 o 5,000 dólares), luego echaba pluma: ¿qué me alcanza con esto? Estaba construyendo en Mexicali y hasta donde me alcanzara el dinero. Hacía mis cálculos y cambiaba los dólares a pesos”.

En los procesos de cálculo, sin embargo, pesan sobremanera elementos no financieros. Por ejemplo Marta, quien vive en Mexicali, recientemente se pensionó de su trabajo en Caléxico, y explica:

Yo me perdí muchas cosas de mis hijos porque trabajaba. Quería tener una pensión, asegurar mi futuro. Ellos me decían: amá, una Navidad, cumpleaños, que los pasara con ellos. Yo lloraba pero pues era el trabajo, y le decía a mis hijos: debo trabajar. Hasta ahora ya entienden. Ahorita ya nada más estoy como recibiendo el cheque, viviendo de las rentas.

Además del elemento tiempo con la familia, se toma en cuenta la educación de los hijos, la cual en general se considera mejor en Estados Unidos. Olga explica que lo que le pareció más difícil a su regreso a México no fue que extrañara una casa bonita y amplia sino la educación de sus hijos. Explica que allá los motivaban mucho a seguir estudiando. Una de sus hijas con frecuencia recibía reconocimientos como mejor estudiante y le daban *tours* para que conociera otras escuelas, además de que todo era gratuito y nunca tuvo problemas porque sus hijos fueran indocumentados. En cambio, a su llegada a Mexicali se encontró con que había que pagar aparte los cursos de inglés. Dice que al poco tiempo se atrasó con el pago de este curso de sus hijos y los sacaron del salón de clase. Esto le indignó mucho y fue a reclamarle a la maestra.

Los niveles de bienestar que se generan en la vida transnacional varían. En un estudio realizado en Mexicali (Sández *et al.*, 2009: 203) se compararon los niveles de bienestar entre la población mexicana que vive y trabaja en Estados Unidos con los hogares de Mexicali. Se encontró que quienes trabajan en el lado estadounidense, generalmente en Caléxico y el valle Imperial, cuentan con un

poco más de ingresos (remesas de bolsillo o transmigradólares). Estos recursos monetarios solo permiten alcanzar ventajas relativas, considerando los costos de su localización residencial. Por ejemplo, frecuentemente se registra una misma disponibilidad de servicios públicos y también un mismo perfil en lo que se refiere al consumo de bienes básicos.

Entre las diferencias apreciables se observó la disponibilidad de efectivo y la calidad de ciertos aparatos y equipos electrodomésticos. Quienes buscan la manera de cruzar la línea para obtener ingresos adicionales tienden a obtener acceso a una canasta más amplia de satisfactores —sobre todo electrodomésticos—, aunque con ello no resuelven del todo sus necesidades (Sández *et al.*, 2009: 204). Todo parece indicar que las personas que trabajan y viven en Estados Unidos ven diluido su dinero en el pago de renta de una casa o departamento en el otro lado, para cumplir con el requisito de la residencia en ese país. Aquí habrá que analizar con mayor profundidad los cálculos financieros y sociales que realizan, pero sobre todo los marcos de calculabilidad dentro de los cuales se asignan prioridades y jerarquías y se imponen restricciones.

Diferenciación de género y movilidad social

Partimos del supuesto de que, pese a la existencia de obstáculos que dificultan la movilidad social, hay quienes logran romper o traspasar las fronteras impuestas en su calidad de migrantes, pero en ocasiones esto tiene un costo alto.

Nancy platica que ella iba a pedir trabajo con un grupo de mujeres:

...yo era la más joven. Íbamos a pedir trabajo a los camiones y les preguntábamos si no ocupaban gente. “Sí, ocupo unas tres mujeres”. “Aquí somos cuatro”, y me miraban y decían “súbete tú”. Siempre a mí me subían, cuando andaba en el trabajo, siempre de mañosos. Si tú les gustabas te mandaban a donde estuvieras sola y luego ya ellos iban y empezaban a tirarte piropos. La que capeaba pues ya andaba con él, y luego hablaban. A mí siempre me daban trabajo, pero cuando me decían vete a barrer el camión, yo decía que no. A mí no me gusta, pero pues ya sabía yo la intención.

Cuando yo empecé a conocer ya no me juntaba con nadie. Me agarraban tirria las mujeres porque siempre me daban trabajo, y luego como yo era más joven y atractiva y aquellas se enojaban conmigo. Y pues me empezaron a dejar sola, y pues a mí me daba vergüenza andar como mensa de esquina en esquina pidiendo trabajo...

Incluso tiene que ver con las mismas actividades que realizan las mujeres, algunas de ellas socialmente más desvalorizadas. Ramona hace referencia a la precariedad en el empleo:

Como decíamos, diario nos pagan, diario nos corren, y si no ibas en la mañana, temprano... agarraban a otra... El espárrago es el más matado y el más mal pagado. Se dice que es el más mal pagado porque vas caminando, casi corriendo, agachada por todo el surco. Son palitos en los surcos y debes saber las medidas y si ya están listos... se cortan con una cuchilla larga, es el azadón para cortar el espárrago. Algunas compañías te ponen unos botes en la espalda como vaquera, luego pasan carretas por ellos y después lo llevan todo a la orilla y ahí lo van empacando en cajas. Terminas bien cansada por estar agachada, pero es mejor tratar de estar lo más agachada que se pueda porque luego te duele la cintura si te estás levantando y agachando. Hay puras mujeres, los hombres casi no quieren el espárrago.

Las mujeres migrantes o trasmigrantes pueden acceder a una gama de empleos formales e informales. No pocas tienen acceso a créditos o recursos sociales colectivos que les permiten ampliar sus espacios de acción. Por ejemplo, en Estados Unidos, algunas de las migrantes documentadas se inclinan por abrir guarderías, y otras indocumentadas cuidan a los hijos de parientes y amigas para ganar algunos dólares. Esto abre hasta cierto punto espacios para una mayor autonomía. Woo (2001), quien discute este punto, relata que los hombres que emigran al Norte consideran que, a diferencia de otros lugares, en el Norte “manda la mujer”. Se hace referencia a las leyes e instituciones que protegen a la mujer en Estados Unidos.

Sin embargo, lo anterior opera de manera diferente para las mujeres que viven en Mexicali y cuentan con permiso para cruzar a Estados Unidos, pero no para trabajar, y realizan una actividad a pleno tiempo en el domicilio del empleador (servicio interno). Esto puede ser un arma de doble filo ya que puede proporcionar beneficios adicionales como el alojamiento y la manutención, pero a cambio de muy largas jornadas laborales y de la falta de libertad y privacidad.

En Estados Unidos también tienen una importante demanda los servicios de proximidad, que toman generalmente las personas más vulnerables. No es fortuito que en la sección del clasificado de los diarios mexicanos se solicite personas con pasaporte para que trabajen en Caléxico o el valle Imperial en cuidar a personas mayores o a menores; estas actividades se realizan en condiciones sumamente precarias, donde se trabaja hasta 12 horas por 150 dólares a la semana. Tal es el caso de la señora Petrita, a quien trajeron de Guasave, Sinaloa, para que se hiciera cargo de los niños y de la limpieza en una casa de Caléxico. En Mexicali hay en el servicio doméstico mujeres que trabajan doble jornada de medio tiempo por un pago de 500 pesos diarios, que suman en total tres mil pesos semanales (García y Niño, 2011).

En fin, la diferenciación de género incide directamente en las opciones de empleo y remuneración. Pero la problemática es más compleja que esto. En el funcionamiento económico y financiero de los hogares las mujeres desempeñan

papeles fundamentales. El ser mujer facilita ciertos caminos y obstruye otros. Aquí no se puede dejar de lado el tema de las relaciones de poder y subordinación, ni el de los procesos de empoderamiento.

Flujos financieros en tiempos de crisis

Caléxico y el valle Imperial se han identificado entre las áreas más afectadas por la crisis de Estados Unidos. Presentan altos índices de desempleo, embargos y bancarrota. El condado de Imperial, de hecho, ha sido llamado “la capital de la recesión”. En Mexicali, por otro lado, se han cerrado varias maquiladoras e industrias manufactureras. Y es que la burbuja hipotecaria incitó a las compañías constructoras a invertir en muchas casas nuevas.

Esto abrió las puertas de los mercados crediticios a sectores de la población que anteriormente estaban excluidos, en este caso a mexicanos (aunque, en general, esto aplica también para afroamericanos, centroamericanos y algunos sectores de asiáticos). Al principio la situación era positiva para todos los sectores involucrados: agentes de bienes raíces, bancos, compañías constructoras y los mexicanos que laboraban en la construcción.

El sueño americano parecía una realidad. Los agentes financieros, sin embargo, no aclararon que lo que les ofrecerían eran créditos “subpreferenciales” (*subprime*) a tasas de interés bajas en los primeros dos años, tras los cuales se incrementarían las cantidades que se deberían pagar. Tampoco informaron a sus clientes del costo de comisiones que aparecerían en sus estados de cuenta. Más bien los convencieron de que el sueño americano solo se podría obtener corriendo riesgos. Así, como era de esperarse, muchos mexicanos perdieron sus casas o se encuentran sumamente endeudados. Pero muchos otros siguen esforzándose día con día para cubrir sus deudas.

La señora Jaral, por ejemplo, lleva ya casi dos años sin pagar su casa. Es una construcción muy amplia de alrededor de 600 metros cuadrados de terreno en Caléxico y el pago mensual es de 1,800 dólares. Entre la señora, su esposo y sus hijos, han perdido ya cuatro casas en el valle Imperial y están haciendo la lucha por no perder la casa actual. Recibió una llamada en la que le advirtieron que estaban por desalojarla de su casa, pero le ofrecieron la opción de ingresar a un programa para refinanciar por tres mil dólares. Así, su deuda será transferida a un crédito fijo y su mensualidad bajará a 800 dólares.

Otro caso es el de Yesenia. Tras su divorcio de un ciudadano estadounidense, y atraída por la cercanía de Mexicali, donde viven sus padres y algunos hermanos, así como por recomendaciones que le había hecho una amiga sobre las escuelas del valle Imperial, decidió comprar una casa en ese lugar. Sin embargo, pronto

se quedó sin trabajo. Fue entonces cuando se percató de que había recibido un crédito *subprime* (subpreferencial, con intereses fijos que a los dos años se tornaban variables) en la hipoteca de su casa. Las mensualidades se le duplicaron. Igual que muchos otros, se vio en la imposibilidad de seguir pagando la casa. A pesar de ello vivió dos años allí, hasta que se la quitó el banco. También se vio obligada a regresar el auto que había adquirido con un crédito similar. Se vio en la necesidad de rentar una casa en Mexicali, lo cual le permite estar en constante comunicación con sus padres e ir a cuidar dos días a la semana a su nieta en Cálxico. Mientras tanto guarda sus muebles en una bodega. Sus planes inmediatos son regresar a San Diego a limpiar autobuses, pues su jefe le dejó la puerta abierta para que volviera. Dice que le conviene porque le pagan en efectivo.³

Como lo muestra el caso de Yesenia, los cálculos no incluyen únicamente cuestiones monetarias. Olga explica que pagaba 2,490 dólares mensuales el primer año y sabía que después iba a pagar hasta 3,500. Pero dice que nadie pudo hacerlo. Duraron un año pagando la casa y luego él perdió el trabajo como carpintero, mientras que ella continuó cuidando niños por las tardes. Comenta:

Nos pedían creo 25,000 dólares para refinanciar, y estuvimos a punto de vender la casa de Mexicali a mi hermano que se acababa de casar para poder refinanciar el crédito de la casa de Indio, pero en el último momento, el mero día que íbamos a liquidar la casa al banco, le hablé a mi hermano y le dije: ¿sabes qué? No la quiero vender. Eso ya era de nosotros. Reflexionamos. Fue lo más fuerte.

Flujos transfronterizos, a manera de conclusión

Las mujeres transfronterizas, como hemos visto, combinan distintos tipos de inversión, ahorro y deuda, en dólares y en pesos, y se agencian distintos apoyos gubernamentales, tanto en México como en Estados Unidos. Pero las cuestiones financieras están íntimamente imbricadas en procesos sociales, culturales y legales. Es decir, los procesos económicos no existen en aislamiento. Así, sus estrategias económicas incluyen prácticas monetarias y no monetarias para asegurar el futuro de sus hijos y su propia estabilidad. Dichas prácticas, formateadas en lenguajes culturales y normativos diversos, se combinan y entrecruzan al llevarse a cabo en países distintos.

Estamos hablando aquí de una “cultura financiera” poco analizada, en la que entra en juego la medición de riesgos, así como categorías y diferenciaciones

³ Esto implica que el negocio no paga impuestos, aunque en ocasiones se los rebajan de todas maneras al empleado.

sociales (en particular de género, clase, etnia, generación y nacionalidad). La gente recurre a cálculos o “tanteos” con base en la información asequible, los que implican consideraciones de valor y conjeturas sobre los posibles costos —tanto sociales como monetarios—, además de la probabilidad de éxito o fracaso. No es que las mujeres estén en posibilidad de elegir libremente entre una gama de opciones, como pareciera proponerse desde una perspectiva de opción racional. Sus decisiones están sujetas a la influencia de las relaciones sociales, culturales y emocionales en las que interactúan. Hay un espacio de maniobra, sin embargo, en el cual pueden recurrir a un sistema normativo, financiero o social para subsanar los déficits en otro.

Y, como la mayoría de los “actores económicos” del mundo, estas mujeres no necesariamente calculan en función de ganancias y pérdidas monetarias. Entender cómo se realizan estos cálculos es parte de la necesaria comprensión de las prácticas financieras, en las que las mujeres desempeñan un papel fundamental. Estas incluyen gastos sociales y culturales, que son sumamente importantes para sostener sus precarias economías. Es necesario subrayar que no utilizan únicamente sistemas autóctonos, sino que combinan prácticas “modernas” con métodos más tradicionales. Estas combinaciones, que pudieran parecernos altamente contradictorias, contribuyen a forjar formas de vida “sustentables” —en tanto que les permiten acoplarse a sus condiciones de vida— aunque no necesariamente deseables, dado que tienden a reproducir la vulnerabilidad y las hace susceptibles de explotación, particularmente en el caso de las mujeres.

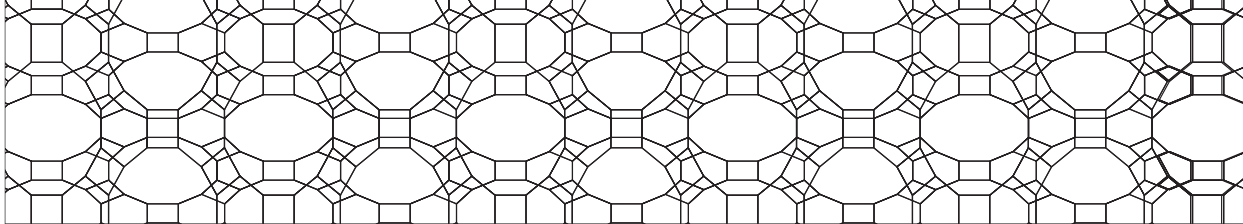
Es claro que estos procesos no evolucionan de manera lineal. Nos topamos con procesos que pudiéramos identificar como “ascendentes” en las escaleras sociales, pero muy pronto descienden, se estancan, retroceden o caminan en direcciones opuestas. En este sentido, es más importante identificar los momentos de cambio y transformación que tratar de caracterizar un proceso en forma generalizante.

Con base en estas consideraciones, es evidente que en la línea uno puede ver división, pero también continuidad. La continuidad en los espacios intersticiales entre dos economías distintas, dos sistemas políticos y lazos familiares y de afinidades que trabajan con las diferencias, las entremezclan y convierten en una especie de unidad de elementos disímiles.

Bibliografía

- ALARCÓN, R., CRUZ, R., DÍAZ BAUTISTA, A., GONZÁLEZ KÖNIG, G., IZQUIERDO, A., YRIZAR, G. Y ZENTENO, R. (2009). *La crisis financiera en Estados Unidos y su impacto en la migración mexicana*. Mexicali: El Colegio de la Frontera Norte. Recuperado el 1 de enero de 2010 de <http://www.colef.mx/coyuntura/crisisfinanciera.pdf>.
- CALLON, M. (ED.) (1998). *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell Publishers.
- FIMBRES DURAZO, N. Y ORTEGA VILLA, R. (2001). Inmigración y movilidad laboral de trabajadores mexicanos residentes legales en una ciudad fronteriza de Estados Unidos: Caléxico, California. *Estudios Fronterizos* [en línea], 2(003). Recuperado el 29 de enero de 2010 de <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=53020301>.
- GARCÍA LEOS, N. Y NIÑO, L. M. (2011). Migración femenina, trabajo doméstico remunerado y capital social en Mexicali, Baja California. XXVIII Congreso Internacional de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Recife, Brasil, 6-11 de septiembre.
- PALERM, J. V. (2002). Inmigrant and migrant farmworkers in the Santa Maria Valley. En Vélez-Ibáñez, C. G., Sampaio, A. y González-Estay, M. (eds.), *Transnational latina/o communities: Politics, processes, and cultures*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield Publishers.
- PORTES, A. Y RUMBAUT, R. (2006). *Immigrant America. A portrait*. 3ª. ed. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- PUTNAM, R. (1993). The prosperous community. Social capital and public life. *The American Prospect*, 13.
- RADIO BILINGÜE. Programa *Línea abierta*: Imperial, epicentro de la recesión. Recuperado el 12 de diciembre de 2009 de <http://archivosderb.org/?q=es/node/3265>.
- SÁNDEZ, A., NIÑO, L. Y GARCÍA, N. (2009). Segmentación laboral y transmigración fronteriza en Baja California. En Grijalva, A., Sánchez, A. y Niño, L. (coords.), *Estudios fronterizos: migración, sociedad y género*. México: Cuerpo Académico de Estudios Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Autónoma de Baja California, 181-208.
- VÉLEZ IBÁÑEZ, C. (2010). *An impossible living in a transborder world. Culture. Confianza, and economy of Mexican-origin populations*. Tucson: The University of Arizona Press.
- VILLARREAL, M. (2010). Value, gender and capital: Frameworks of calculation in micro-financial practices. En Long, N., Jingzhong, Y. y Yihuan, W. (eds.), *Rural transformations and development - China in context. The everyday lives of policies and people*. London: Edward Elgar Publications.

- VILLARREAL, M. (2009). *Mujeres, finanzas sociales y violencia económica en zonas marginadas de Guadalajara*. Guadalajara: Instituto Municipal de las Mujeres en Guadalajara, Instituto Jalisciense de la Mujer, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- VILLARREAL, M. (2007). La economía desde una perspectiva de género: de omisiones, inexactitudes y preguntas sin responder en el análisis de la pobreza. *La Ventana*, III(25).
- VILLARREAL, M. (ed.) (2004). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Porrúa, Cámara de Diputados.
- WOLF, E. (1956). Aspects of group relations in a complex society: Mexico. *American Anthropologist*, 58, 1065-1078.
- WOO, O. (2001). *Las mujeres también nos vamos al Norte*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.



Evaluación del proceso de implementación de los presupuestos públicos con enfoque de género en el estado de Guerrero

JANETTE GÓNGORA SOBERANES
MARTHA CASTREJÓN VACIO¹

Introducción

El presente trabajo expone avances de la investigación “Evaluación de los presupuestos públicos con enfoque de género en los principales programas sociales del estado de Guerrero”,² y está enfocado en presentar un análisis de los hallazgos detectados en uno de los tres programas que son su objeto de estudio: el programa Microfinanciamiento a Mujeres. En la primera parte presentamos los antecedentes de la investigación, en la segunda describimos en qué consiste esta y la metodología utilizada, en seguida abordamos la situación de las mujeres en el mercado laboral de Guerrero y puntualizamos en qué consiste dicho programa, y finalmente presentamos un análisis de los avances, limitaciones y obstáculos que hemos detectado en el proceso de planeación y operación de este programa para contribuir a la promoción del empoderamiento económico de las mujeres en el estado de Guerrero, México.

¹ Universidad Autónoma Metropolitana.

² Esta investigación se realiza con financiamiento del Fondo Mixto de Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología - Estado de Guerrero (Fomix Conacyt-Guerrero).

Antecedentes

Existe un amplio consenso sobre la importancia de mejorar la gestión gubernamental, por lo que la evaluación de los programas es un aspecto fundamental en el ciclo de las políticas públicas, toda vez que proporciona información útil para conocer los resultados que están teniendo los programas y es un insumo para su rediseño. Por ello coincidimos con Aguilar en que la evaluación de las políticas públicas posibilita “...prescribir mejores acercamientos a su formulación y desarrollo, es innegablemente una tarea teórica y práctica tan básica como crucial y complicada” (2003: 7).

En el estado de Guerrero recientemente se ha impulsado el tema de la evaluación de la gestión pública a partir de las reformas a la *Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria*, promulgada en 2007, que establece la obligación de las entidades federativas de introducir un enfoque basado en resultados en el proceso de presupuestación, tal como se estipula en su artículo 85 fracción II: “Las entidades federativas enviarán al Ejecutivo Federal [...] informes sobre el ejercicio, destino y resultados obtenidos, respecto de los recursos federales que les sean transferidos”. En 2007, el gobierno de Guerrero inició un proceso de reforma y modernización de las finanzas públicas para incorporar la técnica de presupuestación basada en resultados (PBR), de tal manera que en 2008 se realizó el primer presupuesto de egresos con este enfoque.

Este proceso de modernización de la gestión gubernamental estatal constituyó un marco idóneo para el diseño de presupuestos con enfoque de género, como una estrategia para contribuir a la disminución de desigualdades de género. Por una parte, ya se había aprobado la *Ley General para la Igualdad entre Mujeres y Hombres*, la cual mandata que la política nacional en materia de igualdad deberá “...asegurar que la planeación presupuestal incorpore la perspectiva de género, apoye la transversalidad y prevea el cumplimiento de los programas, proyectos y acciones para la igualdad entre mujeres y hombres” (LGIMH, artículo 17 fracción III); por otra, a nivel estatal, el Programa Estatal por la Equidad de Género 2005-2011 planteó como uno de sus objetivos centrales incorporar la perspectiva de género en todas las políticas públicas, los planes y programas, estrategias, acciones y estructura organizacional de las instituciones del Gobierno del Estado (Secretaría de la Mujer, 2005: 41), y se estableció que una de las líneas de acción y metas era impulsar la formulación de un presupuesto de egresos del gobierno con componente de equidad de género. Para lograr esta meta se llevó a cabo una intensa capacitación en planeación de políticas públicas con enfoque de género para funcionarias y funcionarios de los niveles jerárquicos superiores de la administración pública estatal, y como producto de este proceso se fueron generando las condiciones para que los mandos superiores de la Secretaría de Finanzas y

Administración se comprometieran a participar en la elaboración e integración de la perspectiva de género en la planeación presupuestal.

En este contexto, en 2008 el enfoque de género se incorporó por primera vez en la etapa de diseño presupuestal en el *Manual para la elaboración e integración del proyecto presupuestario*, basado en resultados con enfoque de género para el ejercicio 2009 y emitido por la Secretaría de Finanzas y Administración. Este manual estableció una clasificación del presupuesto que incluía 30 códigos basados en criterios de sexo, edad y etnia de la población beneficiaria, de tal manera que las dependencias debían prever los segmentos de población que beneficiarían los programas; por ejemplo, en población no desagregada, población femenina infantil indígena, población joven sin distinción de sexo, población femenina sin distinción de etnia, etcétera.

A finales de 2009, año en que operó el *Manual para la elaboración e integración del proyecto presupuestario*, basado en resultados con enfoque de género, la Secretaría de la Mujer consideró que una tarea prioritaria era que se realizara una investigación que diera cuenta del proceso de incorporación de los indicadores del este manual en el diseño de los principales programas de desarrollo social y que se documentara si estos cambios en el nuevo enfoque de presupuestación tuvieron impacto en la implementación y el desarrollo de los programas en términos reales y concretos en los municipios con menor índice de desarrollo humano (IDH).³

Desarrollo de la investigación y metodología

A finales de 2010 iniciamos la investigación denominada “Evaluación de los presupuestos públicos con enfoque de género en los principales programas sociales del Gobierno del Estado de Guerrero”, en la que evaluamos tres de ellos que operan con inversión estatal directa: Pensión Guerrero, que opera el Instituto Guerrerense para la Atención Integral de las Personas Adultas Mayores (Igatipam); Programa de Microfinanciamiento a Mujeres, que opera el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Estado de Guerrero (Fampegro), y el Modelo Intercultural para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, que opera la Secretaría de Asuntos Indígenas. Se busca determinar cuál ha sido el impacto de estos tres programas en los nueve municipios con menor IDH.⁴ Estos municipios pertenecen a

³ Según el PNUD, el índice de desarrollo humano hace referencia a tres dimensiones básicas: salud, entendida como la posibilidad de alcanzar una vida larga y saludable, que se mide a través de la esperanza de vida al nacer; educación, que mide la tasa combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y terciaria; y el acceso a recursos, que representa la oportunidad de obtener un nivel de vida digno y se mide por el producto interno bruto per cápita.

⁴ El IDH fue propuesto por el PNUD en 1990 y mide la combinación de indicadores de esperanza

cuatro regiones de Guerrero: Norte (Copalillo), Costa Chica (Tlacoachistlahuaca y Xochistlahuaca), Centro (José Joaquín de Herrera) y Montaña (Acatepec, Atlixac, Alcozauca de Guerrero, Metlatónoc y Cochoapa el Grande).

La metodología que estamos utilizando combina técnicas cuantitativas y cualitativas. Por una parte, hemos realizado una revisión documental de los marcos legales y procedimentales del ciclo de presupuestación de los programas de políticas públicas y, por otra, hemos realizado entrevistas a profundidad a:

- 16 funcionarios y funcionarias de seis secretarías del Gobierno de Guerrero, una entrevista a un exfuncionario de la Secretaría de Finanzas y Administración y a una exconsultora que participó en el proceso de presupuestación. Estas entrevistas nos permiten conocer y comprender las restricciones de tipo humano y operativo que limitan la implementación de un proceso de presupuestación con enfoque de género.
- 12 operadores y operadoras de los programas que tienen el contacto directo entre el programa y los y las beneficiarios/as de los programas.
- 37 beneficiarios/as de los programas en cuestión, con el propósito de obtener información sobre cómo impactan estos programas en sus vidas cotidianas y cuáles son sus opiniones con respecto a los beneficios que reciben a través de ellos.

Para aplicar estas entrevistas diseñamos un instrumento de recolección de datos sociodemográficos y elaboramos guiones semiestructurados.

A continuación abordamos el análisis particular del Programa de Microfinanciamiento a Mujeres, que es uno de los principales diseñados para propiciar la participación de las mujeres en el ámbito económico en Guerrero.

Programa de Microfinanciamiento a Mujeres

Este programa inició su operación en 2005. Fue diseñado con el propósito de generar condiciones que aseguraran a las mujeres el acceso y ejercicio pleno de sus derechos económicos, en particular los relacionados con la autonomía económica (objetivo estratégico del eje dos, Cómo producir mejor, del Programa Estatal por la Equidad de Género 2005-2011) y contribuir a la disminución de desigualdades de género en el mercado laboral.

Para comprender mejor la relevancia de este programa en el marco de las políticas públicas del estado de Guerrero, es pertinente comprender cuál es la situación de las mujeres en el mercado laboral en esta entidad.

Guerrero es una de las entidades con menor IDH, ocupa el lugar 30 a nivel nacional. Un estudio realizado por el Banco Mundial señala que el mercado laboral explica el rezago económico de Guerrero y limita la atracción de nuevas inversiones, pero que al mismo tiempo conforma una realidad que es consecuencia directa de los rezagos sociales que experimenta la entidad (Banco Mundial, 2008: 13). En este contexto de rezago económico es donde se ha dado el ingreso de las mujeres en el mercado de trabajo remunerado.

Los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo⁵ correspondientes a 2011 señalan que la participación de las mujeres en la población económicamente activa (PEA) es de 40.9 %, muy por debajo de la participación de los hombres, que es de 59.1 %. Existe la tendencia a que las mujeres de la entidad trabajen en la economía informal, en 1996 el 32.6 % de ellas trabajaban en este tipo de economía y en 2011 la proporción aumentó a 40.8 %.

Con respecto al sector de la actividad económica en que trabajan las mujeres guerrerenses, la gran mayoría (76 %) participa en el sector terciario, en las áreas más precarias. Se emplean sobre todo en micronegocios (22.1 %) y establecimientos pequeños (27 %), por lo que sus ingresos son muy reducidos: el 25.1 % de la PEA recibe hasta un salario mínimo (54 pesos) de ingreso diario y el 32.2 % de uno a dos salarios mínimos (108 pesos diarios), por lo que es posible decir que en Guerrero exista un proceso de feminización del trabajo informal caracterizado por la precariedad. En un estudio previo ya habíamos detectado que en esta entidad son las mujeres pobres quienes, al contar con menos recursos para competir en el mercado de trabajo, se ven empujadas al trabajo precario, de ahí que el producto de su esfuerzo no implica la posibilidad de romper el círculo de la pobreza (Góngora y Castrejón, 2010: 80).

Ante esta problemática, el Plan Estatal de Desarrollo del Estado de Guerrero 2005-2011 estableció entre sus estrategias de gobierno el impulso al establecimiento y la consolidación de la micro, pequeña y mediana empresa para generar empleos bien remunerados en un entorno de sustentabilidad, mediante créditos blandos y paquetes de asesoría técnica, y la *Ley Orgánica de la Administración Pública del Estado de Guerrero Número 433*, publicada en 2009, estipuló el impulso de la organización de las mujeres empresarias, para apoyar el desarrollo de sus proyectos productivos, en coordinación con las instituciones federales, estatales y municipales.

Como señalamos anteriormente, la ejecución del Programa de Microfinanciamiento a Mujeres inicialmente correspondió a la Secretaría de la Mujer, pero en 2007, por disposición del ejecutivo estatal, su coordinación y ejecución pasó a la Secretaría de Desarrollo Económico a través del organismo público descentralizado Fampepro. Las Reglas de Operación del Programa (ROP) establecen

⁵ Los datos corresponden al cuarto trimestre de 2011.

que esta entidad debe formular e instrumentar las políticas y reglas de operación necesarias para optimizar la asignación de estos apoyos con criterios de rentabilidad social, equidad y transparencia. El presupuesto que se asignó al programa en 2009 fue de un millón de pesos, menor que el presupuesto de 2008, que le destinó 1.7 millones. En 2010 aumentó a 1.5 millones.

El objetivo general del programa era “Promover y fortalecer la participación equitativa y productiva de mujeres en actividades económicas locales potenciando sus capacidades económicas e impulsando su desarrollo humano al proporcionar financiamiento productivo”, y los objetivos específicos eran: “Fomentar una nueva cultura laboral, basada en la autogestión empresarial, fortalecer la capacidades productivas del sector de la mujer e impulsar el desarrollo personal y profesional de las mujeres” (ROP de Microfinanciamiento a Mujeres, 2009).

En cuanto al propósito del programa, se pretendía: “Operar financiamiento crediticio, condicionado a la altura de las necesidades y aspiraciones de las mujeres, buscando promover su integración en el medio productivo factible y rentable” (ROP de Microfinanciamiento a Mujeres, 2009).

El fin del programa no se describe explícitamente en las ROP; sin embargo, se señala que es una herramienta que permitirá a las mujeres obtener y operar acciones en torno a un financiamiento crediticio (ROP de Microfinanciamiento a Mujeres, 2009).

La población objetivo de este programa son las mujeres mayores de 18 años que sean personas físicas y morales, grupos solidarios o colectivos que tengan en operación alguna actividad económica y que requieran de un apoyo crediticio para impulsar, mejorar o consolidar su negocio. Además de este perfil, se debía cumplir con los siguientes requisitos: aprobar un estudio socioeconómico (vista ocular) y cumplir un curso de capacitación proporcionado por Fampegro; aportar garantías de pago acordes al monto solicitado; aceptar las normas y disposiciones establecidas en las reglas de operación; presentar un proyecto con factibilidad técnica, económica, social y ambiental; no tener adeudos vencidos con instituciones públicas o privadas ni con particulares, y entregar la siguiente documentación: solicitud de crédito, identificación oficial con fotografía, acta de nacimiento, autorización de investigación en Buró de Crédito y Cédula Única de Registro de Población.

Los importes de los créditos que se otorgaban en este programa se jerarquizaban en cinco cajones. El primer nivel consistía en un préstamo de 1,000 a 5,000 pesos, para pagarse en un plazo de cinco meses, y en el último cajón se otorgaban de 20,000 a 25,000 pesos, pagaderos en un plazo de 24 meses.

Fampegro cobraba un interés por los créditos otorgados de 1 % mensual. Cuando iniciaban el contrato de crédito las beneficiarias pagaban una comisión del 2 % del monto y en caso de mora, las beneficiarias se hacían acreedoras a cubrir una tasa de interés moratorio del 6 % mensual.

Evaluación del Programa de Microfinanciamiento a Mujeres

En esta sección describimos los principales hallazgos de la evaluación que realizamos al diseño y la ejecución del programa.

Persistencia de prácticas tradicionales de presupuestación

Aun cuando formalmente se crearon las condiciones normativas para transformar el proceso de presupuestación tradicional en uno basado en resultados y con enfoque de género, en realidad opera una inercia institucional que perpetúa la asignación de presupuestos de manera más bien tradicional. En un presupuesto basado en resultados se utiliza la información del desempeño de la gestión para mejorar el proceso de toma de decisiones presupuestarias de un gobierno, por lo tanto la asignación presupuestaria se ajusta en función de los resultados de gestión. En el caso del programa evaluado se observa que el aumento en el presupuesto asignado para el año 2010 es exactamente igual a los aumentos de los programas de Microcréditos de la Secretaría de la Juventud y de la Secretaría de Asuntos Indígenas, todos ellos operados por Fampepro, lo cual indica que no se aplicaron criterios de logro de desempeño de cada uno de los programas en particular, sino que se les trató como si los tres hubieran tenido el mismo desempeño y requirieran el mismo aumento de asignación presupuestal.

Otro aspecto que se debe destacar es que la estrategia diseñada para la formulación de indicadores de desempeño prevé seguir la metodología de marco lógico: elaborar árboles de problemas, identificar causas y establecer objetivos. Sin embargo, en los hechos la asignación presupuestal es determinada desde un inicio por el Comité para la Planeación del Desarrollo del Estado de Guerrero (Copladeg); es decir, se sigue una ruta inversa a la planeación estratégica de un proceso de presupuestación basado en resultados. Así, la planeación que se realiza en la práctica se orienta más bien a identificar qué pueden hacer las dependencias con un presupuesto asignado previamente.

Desarticulación de las acciones gubernamentales

No existe integración entre la instancia que ejecuta y opera el Fampepro y la instancia a la cual se le asignó el recurso para este programa, que fue la Secretaría de la Mujer (Semujer). Estas instancias tenían visiones contrapuestas de los enfoques de operación óptima del programa; mientras que Fampepro aplica criterios de tipo bancario para asignar los créditos, tales como la investigación en el Buró de Crédito y la entrega de una garantía de pago, la Semujer partía del reconocimiento de saber cuáles son las condiciones de precariedad y vulnerabilidad de las mujeres que más requieren los créditos, especialmente de aquellas que viven en los

municipios con más bajos IDH. Lo más paradójico es que la instancia a la que se le asignaba el recurso, Semujer, no tuviera la posibilidad de hacer recomendaciones de política social ya que no tenía derecho a voto en la junta directiva de Fampegro. Este tipo de desarticulación gubernamental representa un fuerte impedimento para la modernización de la gestión pública.

Limitado impacto del programa en los municipios con menor IDH

De acuerdo con el universo de beneficiarias del programa en 2009, Fampegro concentró el otorgamiento de microfinanciamientos solo en uno de los nueve municipios con menor IDH, al beneficiar a 118 mujeres de Xochistlahuaca (región de la Costa Chica). Es decir, solo las mujeres de uno de los nueve municipios con menor IDH accedieron al microfinanciamiento, en detrimento de las mujeres de los otros. Las de los otros seis municipios con menor IDH no recibieron financiamiento.

Un programa sin perspectiva de género dirigido a mujeres

Paradójicamente, el Programa de Microfinanciamiento a Mujeres, tal como es ejecutado por Fampegro, no incorpora la perspectiva de género. En esencia, parte de la concepción errónea de que está dirigido a mujeres y que, por lo tanto, no es necesario incorporar un enfoque de género, por lo que omite considerar cuáles con las necesidades y condiciones de vida reales de las mujeres guerrerenses, especialmente de las que habitan en los municipios con menor IDH: mujeres que en su mayoría están atrapadas en situaciones de pobreza extrema, analfabetas o con niveles de escolaridad bajos. Por ello establecer criterios bancarios para otorgar un microfinanciamiento resulta otro más de los obstáculos que les son impuestos cuando buscan mejorar sus condiciones de vida. Incluso la redacción de las reglas de operación está planteada con algunos términos sexistas: “Para ser candidato a acceder al Programa, el solicitante deberá...”.

Impacto limitado para potenciar las capacidades económicas de las mujeres en situación de pobreza

Los préstamos que se otorgan a las beneficiarias son bajos. Recordemos que el primer nivel de préstamo es de 1,000 a 5,000 pesos, cantidad que resulta limitada e insuficiente para desarrollar de manera óptima un proyecto competitivo y sustentable. Generalmente las beneficiarias del programa son vendedoras de producto por catálogo, tienen puestos de comida o trabajan en salones de belleza, y el préstamo solo les alcanza para adquirir productos o insumos que utilizan en sus negocios, como lo explican las beneficiarias del programa: “No, nos alcanzó para cubrir las necesidades de nuestro negocio...”; “Mire, de hecho las personas

que entramos ya debemos tener un negocio, es justo para microempresarios, changarrito pues, y así le meta pues más producto a lo que vende”.

Los arreglos institucionales establecidos para la operación del programa obstaculizan la permanencia de las beneficiarias

Los préstamos se otorgan a grupos solidarios. Estos se constituyen no como un colectivo o equipo que trabaja para emprender un proyecto en común, sino que es un mecanismo para asegurar que el grupo pague el préstamo en caso de que alguna beneficiaria no cumpla con su pago a Fampegro, y si esto ocurre y aunque el grupo cumpla, enfrentan dificultades para mantenerse en el programa, tal como lo refiere una de las entrevistadas:

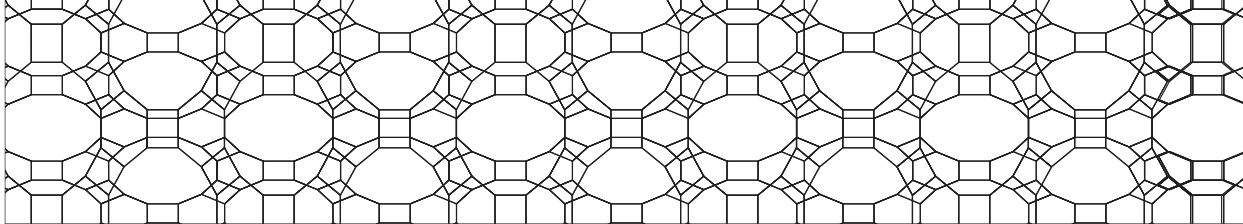
...pagamos el segundo cajón, fuimos a Chilpancingo a ver eso pues, a solicitar que nos dieran el tercer cajón y a hacer un cambio en el grupo; como ya no quisieron unas personas que quedaron mal, tuvimos que sacar a esa gente del grupo, pero allá [en FAMPEGRO] ya no quisieron, para hacer eso tuvimos que ir hasta la oficina y dar de baja personalmente a la gente. Queríamos continuar con el apoyo, pero nos dijeron que no.

Reflexiones finales

El Programa de Microfinanciamiento a Mujeres, vigente en el estado de Guerrero en 2009, tal como fue planificado y por la manera en que operó, en realidad no promovió cambios sustantivos en las capacidades económicas de las mujeres. Los programas de microfinanciamiento resultan exitosos siempre y cuando se tomen en cuenta las necesidades específicas de las mujeres a las que van dirigidos y se incorporen a una planeación integral que incluya elementos de capacitación para que puedan emprender proyectos productivos en áreas competitivas, que les permitan acceder a más altos niveles de vida.

Bibliografía

- AGUILAR, L. (ED.) (2003). *El estudio de las políticas públicas*. 3ª. ed. México: Miguel Ángel Porrúa.
- BANCO MUNDIAL (2008). *Reporte: México. Estado de Guerrero. Equidad social, desarrollo económico e integración territorial en Guerrero. Visión y estrategia de competitividad y desarrollo institucional al 2028*. México: Banco Mundial.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE GUERRERO (2009). *Reglas de operación del Programa de Microfinanciamiento a Mujeres*. México: Gobierno del Estado de Guerrero.
- GÓNGORA, J. Y CASTREJÓN, M. (2010). Mujeres, trabajo precario y pobreza: estado de Guerrero. En Novelo, F. y García, C. (coords.), *Pensar el futuro de México. Déficit social de México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI) (2011). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Tabulados e indicadores de ocupación y empleo, cuarto trimestre. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos2/tabtema.aspx?s=est&c=28822>.
- LEY FEDERAL DE PRESUPUESTO Y RESPONSABILIDAD HACENDARIA, 2007. Recuperado el 3 de mayo de 2011 de http://www.inali.gob.mx/pdf/Ley_federal_de_presupuesto_y_responsabilidad_hacendaria.pdf.
- LEY GENERAL PARA LA IGUALDAD ENTRE MUJERES Y HOMBRES. Recuperado de <http://www.inmujeres.gob.mx/>.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2006). *Indicadores de desarrollo humano y género en México*. México: PNUD.
- SECRETARÍA DE LA MUJER DEL ESTADO DE GUERRERO (2005). *Programa Estatal por la Equidad de Género 2005-2011*. México: Gobierno del Estado de Guerrero.



Cambios observados en la jefatura de hogar en Chile entre los años 1990 y 2009

LUIS MARCELO SILVA BURGOS¹

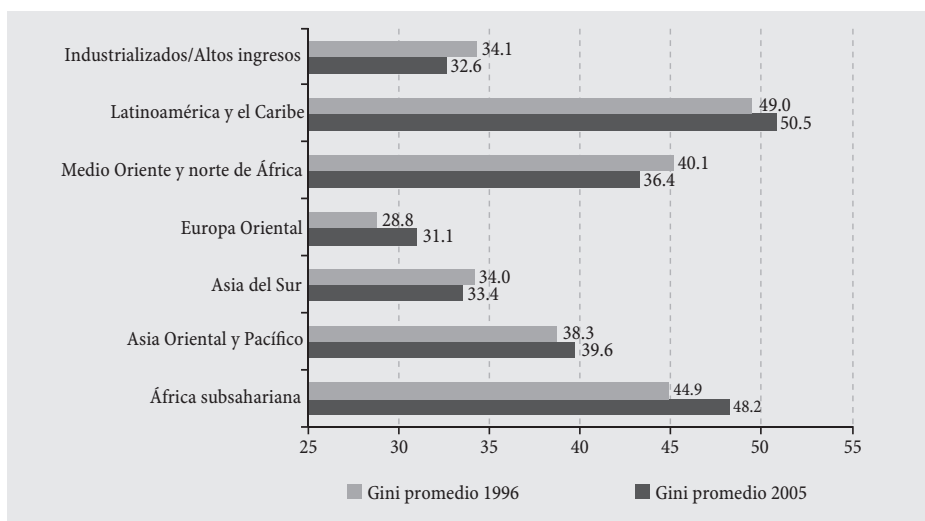
Introducción

El presente documento tiene por objetivo exponer los cambios a nivel de jefatura de hogar en Chile entre los años 1990 y 2009. Para lograrlo se propone analizar las variaciones en el tamaño de los hogares chilenos, según sexo de quien ejerce la jefatura de hogar; el patrón de desigualdad social a partir de la variación de la disponibilidad de activos de los hogares chilenos, y el efecto de la desigualdad sobre el tamaño de los hogares. Cabe destacar que el elemento más interesante que observar será el cambio presentado por la inserción femenina en el trabajo remunerado y el efecto que este hecho ha tenido sobre el tamaño de los hogares. Asimismo se constatan las diferencias entre los hogares urbanos y los rurales dirigidos por hombres y mujeres. Para lograr los objetivos se presentan resultados a partir de información de la Encuesta de Caracterización Nacional (Casen), realizada en Chile con una periodicidad de cada dos o tres años. Los principales cambios observados dan cuenta de las transformaciones en la estructura social chilena, destacando la modificación en las estructuras de los hogares frente a la disminución de la “jefatura masculina”, así como las condiciones de incorporación femenina al trabajo y algunos efectos de los cambios de la economía global. Finalmente, también se observó el aumento de los niveles de escolaridad y del nivel de vida de los hogares chilenos, constatando algunas diferencias a nivel de sus regiones.

¹ Universidad Católica de la Santísima Concepción, Chile.

Desarrollo

Chile forma parte de la región con más altos niveles de desigualdad económica del planeta. Así lo han podido constatar diversos autores (Cepal, 2010; Contreras, 1999; Joignant y Güell, 2009; Meller, 2000; Ottone y Pizarro, 2003; Ottone y Vergara, 2007; Raczyński, 2002; Solimano, 2007; Solimano y Torche, 2008; Deininger y Squire, 1996), que refieren a dicha condición. Este hecho lo podemos observar en la gráfica 1, que da cuenta de la comparación entre regiones a nivel mundial.



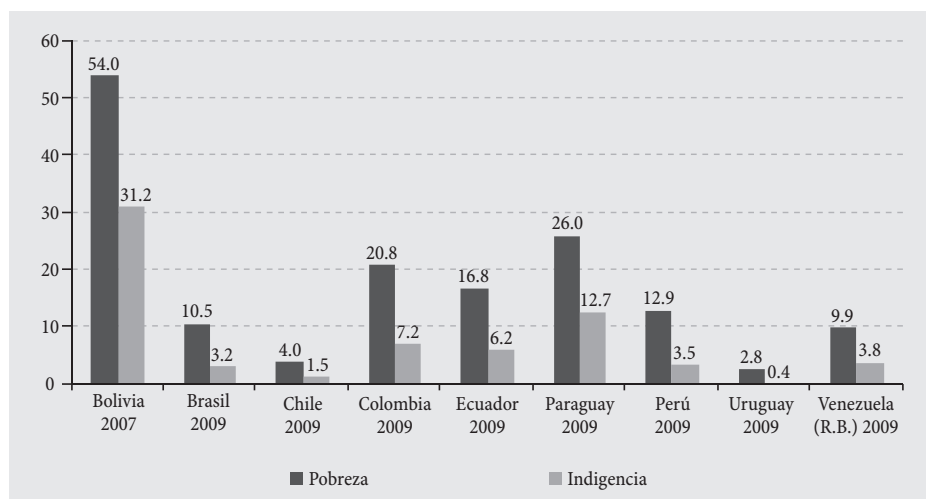
Gráfica 1. Gini promedio por regiones mundiales, 1996 y 2005

Fuente: Para 1996, Deininger y Squire (1996), y para 2005, Banco Mundial.

Otros han agregado que Chile se encuentra entre los diez países más desiguales a nivel mundial (Torche, 2005) y es el quinto en América Latina.

Pese a lo señalado, son dos los elementos que nos permiten matizar la realidad en América Latina respecto a las desigualdades económicas.

En primer lugar, existen antecedentes que dan cuenta de un alto nivel de heterogeneidad en cuanto a ingresos y niveles de pobreza. Este hecho lo podemos comprobar en la gráfica 2, referida a la población en situación de pobreza e indigencia en América Latina.



Gráfica 2. Pobreza e indigencia en América Latina (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

En segundo lugar, el país menos desigual de Latinoamérica tiende a presentar índices mayores de desigualdad que los países desarrollados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE²). A partir de lo señalado podemos observar, en la gráfica 3, los índices de desigualdad de Gini en los ingresos de los países de la OCDE a mediados de la década de dos mil.

² Excluyendo de esta apreciación a los países de América Latina miembros de la OCDE.

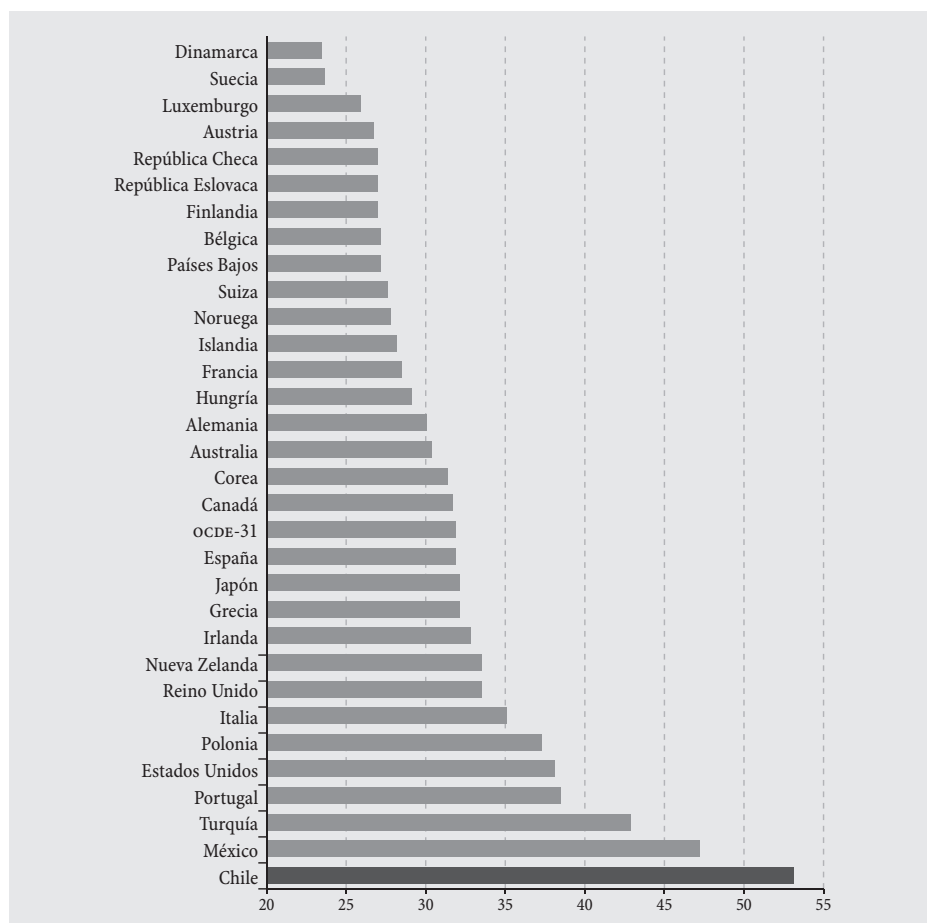


Gráfico 3. Índice de Gini en los ingresos para los países de la OCDE, mediados de 2000

Fuente: Income Distribution Questionnaire, OCDE.

Respecto al alto nivel de desigualdad, podemos observar el hecho de que el proceso de construcción histórica de América Latina da cuenta de marcados procesos de desigualdad, en los cuales los procesos de colonización³ española y portuguesa han sido un elemento clave. De hecho, si analizamos los niveles de desigualdad por regiones encontraremos que justamente aquellas zonas con mayor desigualdad han sido colonias europeas en algún momento de su historia (véase gráfica 1).

³ Esto no significa de ningún modo que antes del proceso colonial no existiese estratificación, sino que en la presente investigación referiremos a la constitución del proceso a partir de la construcción del Estado nacional en América Latina.

Además de lo anterior, de acuerdo con lo señalado por Vos *et al.* respecto a América Latina, “la apertura económica parece no haber ayudado a reducir la pobreza y la generalizada desigualdad en la distribución de los ingresos” (2008: 17). Esta apertura parece haber abierto nuevos intersticios en los cuales surgen, o se cimentan, formas de estratificación cada vez más estructurantes de la región, es decir, nuevas conformaciones sociales, que generan una reducción de las oportunidades vitales de los individuos, sus hogares y sus comunidades. Ahora bien, respecto del efecto de la desigualdad económica sobre la pobreza Vos *et al.* (2002, 2006) afirman que la desigualdad del ingreso existente sería un obstáculo para el crecimiento económico ya que podría permear a los pobres, limitando por esa vía los recursos de los que dispone dicho conglomerado para invertir en educación y salud. De esta manera se podría pensar en el establecimiento de la persistencia de las desigualdades, que limitaría y, en el peor de los casos, estancaría la movilidad social.

Por otra parte, en Latinoamérica “la pobreza se ha asociado y medido por indicadores⁴ que reflejan una situación de carencias en una o varias necesidades identificadas como básicas” (Raczynski, 2002: 1); sin embargo, las mediciones aclaran poco acerca de los procesos que viven los hogares, en términos de las estrategias asumidas para enfrentar las condiciones carenciales que se viven en el día a día, es decir, los niveles de optimización de los recursos disponibles frente a eventos inesperados dentro de la estructura de los hogares o las familias.

Frente a indicadores como el crecimiento, Ottone y Vergara señalan que “El PIB per cápita de América Latina es similar al de Europa del Este y de Asia Central, pero es del orden de un quinto de aquel que muestran los países de la OCDE, y más de dos veces el de África subsahariana” (2007: 62). A partir de esto podemos observar que la región se encuentra en un punto intermedio en los gradientes de crecimiento económico. Esta condición nos permitiría pensar de manera optimista respecto al avance del crecimiento, de mejoras en la calidad de vida de la población de América Latina y su avance gradual hacia estándares superiores; sin embargo, sabemos que un aumento del crecimiento no indica la forma de distribución y redistribución de los recursos dentro de una sociedad.

⁴ La medición más frecuente de pobreza es la de la línea de pobreza, que lleva a la distinción entre tres categorías de hogares: pobres indigentes, pobres no indigentes y no pobres, donde los primeros representan a los hogares cuyo ingreso autónomo (sin transferencias del Estado) por persona no supera el costo de una canasta básica de alimentos; los pobres no indigentes representan a los hogares cuyo ingreso fluctúa entre una y dos canastas básicas de alimentos y los no pobres a aquellos cuyos ingresos superan el costo de dos canastas (Raczynski, 2002: 1).

Cuadro 1. Porcentaje promedio de crecimiento del PIB según periodos

País	1992-1996	1997-2001	2002-2006	2007-2010
Argentina	5.26	0.68	4.92	6.40
Bolivia	3.94	2.92	3.72	4.55
Brasil	3.22	1.86	3.34	4.55
Chile	8.60	3.38	4.46	2.95
Colombia	4.10	1.18	4.62	4.05
Ecuador	2.14	1.60	5.54	3.30
Paraguay	3.38	0.18	3.02	5.95
Perú	5.66	2.06	5.70	7.08
Uruguay	4.42	1.08	1.98	6.75
Venezuela	1.58	1.56	4.36	2.35

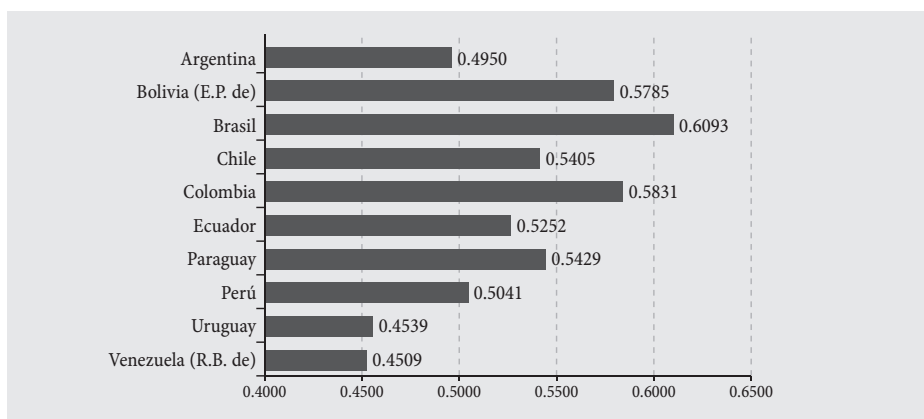
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Una de las críticas centrales a la utilización del crecimiento como mecanismo de evaluación de las condiciones de vida corresponde a Nussbaum (2002, 2012), quien señala que, en muchos casos, el crecimiento económico ha sido visto como la panacea, en la cual quienes obtienen mejores resultados se encuentran en “mejor” camino para la superación de las carencias sociales, situación que dista bastante de la realidad debido a que “este enfoque no es muy iluminador, porque no pregunta precisamente acerca de la distribución de la riqueza y del ingreso, y porque países con cifras globales similares pueden mostrar grandes diferencias en la distribución” (2002: 99). Asimismo, ha señalado que hasta hace un tiempo:

[Los] modelos dominantes se amparaban en la idea de que la calidad de vida de un país mejoraba cuando se incrementaba su producto interior bruto (PIB). Ese indicador indiferenciado alentaba —a los países— a centrar todos sus esfuerzos en el capítulo del crecimiento económico, sin prestar atención al nivel de vida de sus habitantes más pobres y sin abordar tampoco cuestiones como la salud y la educación, que normalmente no mejoran con el crecimiento económico sin más (Nussbaum, 2012: 6-7).

Indicadores de desigualdad en América Latina: Gini, Theil, Atkinson y varianza logarítmica

Cuando hablamos de desigualdades económicas nos referimos a las variaciones que presentan diversos indicadores que resumen información referente a una unidad de observación. Tal es el caso del coeficiente de Gini,⁵ que nos permite contrastar diversas unidades de análisis con el fin de hacer comparaciones. En la gráfica 4 podemos observar que si establecemos una tendencia (considerando la media entre los años 2000 y 2010) del país más al menos desigual en América Latina,⁶ encontraremos la secuencia siguiente: 1, Brasil; 2, Colombia; 3, Bolivia;* 4, Paraguay; 5, Chile; 6, Ecuador; 7, Perú;* 8, Argentina;* 9, Uruguay,* y 10, Venezuela.



Gráfica 4. Media de coeficiente de Gini para países de América Latina, 2000-2010

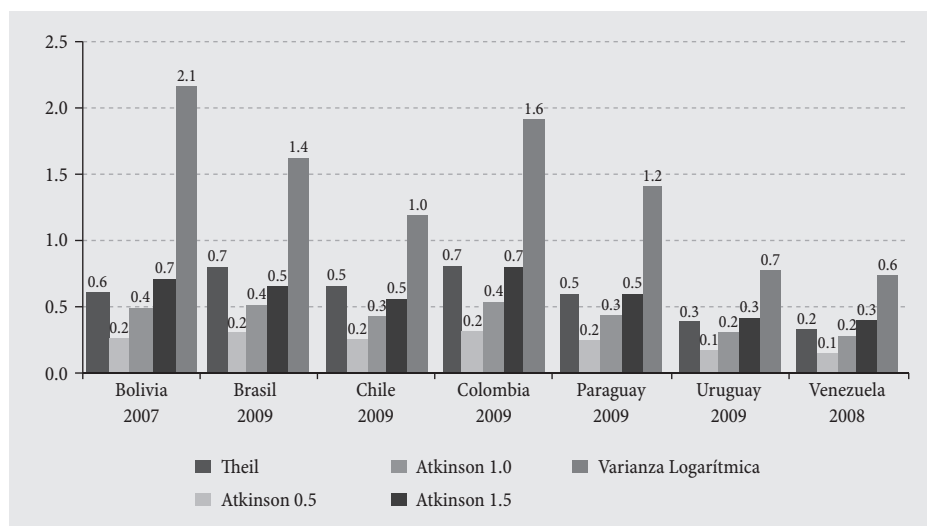
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal y del Banco Mundial.

⁵ Dadas las diversas definiciones que muestran al índice de Gini como un valor de 0 a 1 y otras que lo muestran como un valor de 0 a 100 y entendiéndose que dicho valor expresa el producto entre el valor original, de 0 a 1, y 100, en esta investigación, se ha decidido denominar como coeficiente al valor que va de 0 a 1 y como índice al valor que va de 0 a 100, con el objetivo de evitar confusiones al lector.

⁶ El asterisco señala a países donde al menos el 50 % de la información utilizada ha sido extraída del Banco Mundial, a diferencia de otros donde más del 50 % proviene de la Cepal. Esto implica tomar con cautela la información al realizar comparaciones debido a la diferencia de sus fuentes.

En cuanto a otros índices de concentración⁷ en América Latina,⁸ tales como Theil,⁹ Atkinson¹⁰ y varianza logarítmica,¹¹ podemos observar lo siguiente:

- Salvo para el caso de las medidas de Atkinson 1,5 y varianza logarítmica, las tendencias mantienen un orden similar al expresado en el coeficiente de Gini.
- En estos dos casos aparece Bolivia como el país más desigual de los seleccionados. También en ambos casos (Atkinson 1,5 y varianza logarítmica) Brasil es superado en los niveles de desigualdad por Colombia.
- En el caso de Chile, este sube a la cuarta posición utilizando el índice de Theil, situación que se mantiene en Atkinson 0,5, pero que en las otras medidas vuelve a establecerlo como el quinto país más desigual de América Latina.



Gráfica 5. Índices de concentración: Theil, Atkinson y varianza logarítmica

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

⁷ “A diferencia del índice de Gini, estos índices son más sensibles a las transferencias que ocurren en la parte más baja de la distribución” (Cepal, 2012).

⁸ Para el caso de Argentina la Cepal no disponía de datos correspondientes.

⁹ “Adaptación al concepto de entropía propuesta por Theil (1967), identificando desorden con igualdad. Así, cuando $T = 0$ tenemos entropía nula y por consiguiente, la distribución es igualitaria; sin embargo, si $T = 1$ la entropía es máxima y la distribución está perfectamente ordenada, lo que implica desigualdad máxima” (Casas et al., 2010 : 117).

¹⁰ “El índice de Atkinson utiliza un parámetro de ‘aversión a la desigualdad’ (ϵ). Mientras mayor sea el valor utilizado, más alta será la ponderación que reciben las observaciones que se ubican en la parte baja de la distribución” (Cepal, 2012). Además, este índice considera valores en el rango 0-1, donde el valor de 0 corresponde a la equidad absoluta y el valor 1 a la inequidad absoluta.

¹¹ “Medida de desigualdad que otorga mayor importancia a las transferencias de ingresos que se generan en la parte baja de la distribución” (Medina, 2001 : 11). Puede tomar valores mayores que 1.

Desarrollo: índice de desarrollo humano (IDH)

Si seleccionamos solo los países con mayores y menores niveles de desigualdad para verificar los niveles de desarrollo observaremos que, tras analizar brevemente la evolución del índice de desarrollo humano desde el año 1980 hasta la fecha (cuadro 2), los resultados generales muestran tendencias positivas ya que prácticamente todos los países presentan niveles de mejoría constante, lo cual indica que gradualmente los Estados se han hecho cargo de proveer niveles relativamente mejores de bienestar a las generaciones sucesivas. Este bienestar, eso sí, solo puede ser considerado de manera prudente debido a que se encuentra construido con ciertas limitaciones al considerar tres dimensiones básicas: salud, educación y estándar de vida, y cuatro indicadores correspondientes a las dimensiones: esperanza de vida al nacer, años promedio de instrucción, años de instrucción esperados e ingreso nacional bruto per cápita.

Cuadro 2. Índices de desarrollo humano para países latinoamericanos con mayores y menores niveles de desigualdad							
Año	Bolivia*	Brasil*	Chile*	Colombia*	Paraguay*	Uruguay**	Venezuela**
1980	0.507	0.549	0.630	0.550	0.544	0.658	0.623
1985	0.527	0.575	0.654	0.568	0.557	0.660	0.627
1990	0.560	0.600	0.698	0.594	0.572	0.686	0.629
1995	0.587	0.634	0.722	0.628	0.601	0.705	0.646
2000	0.612	0.665	0.749	0.652	0.612	0.736	0.656
2005	0.649	0.692	0.779	0.675	0.635	0.748	0.692
2006	0.650	0.695	0.780	0.683	0.639	0.755	0.706
2007	0.645	0.700	0.789	0.691	0.643	0.764	0.720
2008	0.651	0.705	0.796	0.697	0.650	0.769	0.730
2009	0.656	0.708	0.798	0.702	0.651	0.773	0.732
2010	0.660	0.715	0.802	0.707	0.662	0.780	0.734
2011	0.663	0.718	0.805	0.710	0.665	0.783	0.735

* Países con mayores niveles de desigualdad.

** Países con menores niveles de desigualdad.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del PNUD.

Condiciones del contexto específico de Chile. Aspectos históricos, económicos y sociales desde mediados del siglo xx

Para Torche,

Chile es un país de ingreso medio que ha experimentado una significativa transformación política y económica en las últimas décadas. A mediados del siglo xx, su estrategia de desarrollo se basaba en la industrialización sustitutiva de importaciones. Su economía estaba cerrada al comercio internacional y el Estado desempeñaba un rol económico y productivo central (Torche, 2005: 2).

De esta forma, el país se articulaba con base en sus primeros intentos de lograr un alto desarrollo del mercado interno y valor agregado a sus exportaciones, junto con barreras arancelarias a las importaciones, con especial relevancia del Estado como empleador principal y un alto nivel de empleo. Por otra parte,

Crecientes demandas sociales asociadas con el desigual desarrollo, acompañadas de una masiva migración urbana, ayudaron a dos gobiernos progresistas a llegar al poder en la década de los '60 y comienzos del '70. Estos gobiernos condujeron significativas reformas redistributivas, incluyendo la nacionalización de empresas y una reforma educacional y agraria (Torche, 2005: 2).

Pero sin duda estas demandas sociales crecientes por mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos tuvieron como respuesta el golpe militar de Pinochet en 1973, quien gobernó hasta 1990 llevó “a cabo una profunda y vertiginosa transformación económica, que incluyó un ajuste macroeconómico, privatización de empresas y del sistema de bienestar, además de la liberalización de precios y mercados. En consecuencia, Chile se transformó de una economía cerrada, con alta injerencia estatal, a una de las economías más abiertas y libremercadistas del mundo” (Torche, 2005: 2).

Con la vuelta a la democracia en 1990, según Castells (2005), Chile enfrentó tres desafíos:

1. Paso de un modelo de desarrollo “autoritario liberal excluyente” a un modelo “democrático liberal incluyente”. En ambos modelos el acento en lo liberal se debería a la apertura económica internacional y la importancia atribuida al mercado como estrategia de crecimiento económico. En estos modelos, las principales diferencias radicarían en los niveles de “exclusión/inclusión” con respecto a los beneficios del crecimiento económico a gran parte de la población. Asimismo, las condiciones de un Estado “autoritario/democrático” respecto del ejercicio del poder y la priorización del “mercado sobre la soli-

daridad social sin la aplicación de políticas correctoras de desigualdades y de privilegios de las élites sociales y económicas” (Castells, 2005: 58), es decir, el paso de un sistema de “mercado sin mecanismos pro-solidaridad social a un mercado con mecanismos pro-solidaridad social”. Sin embargo, los cambios o beneficios monetarios que acarrearían los procesos redistributivos para la atenuación de las diferencias en términos de desigualdad económica, según Castells, aún no son observados con claridad en los indicadores de desigualdad debido a que tienden a fluctuar, situación reseñada en el cuadro 3.

Cuadro 3. Indicadores de desigualdad: ingreso per cápita en los hogares, 1990-2006				
Año	Q5/Q1	D10/D1	P90/P10	Gini
1990	16.9	36.0	10.6	55.2
1996	17.1	35.3	11.0	55.1
2000	17.5	38.0	10.6	55.8
2003	16.2	34.6	9.8	54.9
2006	14.1	28.5	9.1	52.2

Fuente: Larrañaga y Herrera (2008), con base en datos de CASEN para los años respectivos.

- La modernización tecnológica y las posibilidades de surgimiento de un modelo de desarrollo informacional¹² en Chile. Para Castells, “la principal falla del modelo chileno actual [es que] el sistema de innovación presenta lagunas y deficiencias considerables” (2005: 106). Esto unido a que tampoco existe un desarrollo tecnológico en los sectores productivos, pues hasta la fecha sus principales exportaciones son productos agropecuarios, extractivos y materias primas. Desde el punto de vista productivo, Chile ha basado su economía en un fuerte predominio de las exportaciones (Cepal, 2010: 70). Dichas exportaciones se concentran en recursos naturales, renovables y no renovables. Así lo constatan O’Ryan *et al.* (2008: 2), quienes señalan que el cobre ha sido el recurso de exportación por excelencia, y representó el 45 % de las exportaciones durante 2005 (según datos de Direcon, 2006). Adicionalmente a lo señalado, cabe destacar que una de las principales fallas en el sistema exportador chileno es el envío de productos procedentes mayoritariamente del sector primario, lo cual tiene efectos negativos en la implementación e innovación tecnológica nacional. Así, las principales exportaciones que no fueron cobre

¹² “...es desarrollo de las mentes, de las relaciones sociales y de las instituciones de aprendizaje, creación e innovación [...] consiste en adaptar la tecnología para los usos, intereses y valores de la sociedad y de cada uno de sus individuos” (Castells, 2005: 143-144).

de Chile, durante 2008-2009, fueron alimentos, frutas, productos forestales y celulosa. De esta forma, para generar un modelo de desarrollo informacional, Castells (2005) sugiere: 1) mejoras en la educación en términos de calificación y condiciones de trabajo de los maestros; 2) mejora de las instituciones de enseñanza, y 3) educación para adultos de calidad. Estos aspectos, junto con la articulación entre universidades y empresas, generarían un círculo virtuoso en cuanto al desarrollo del país.

3. Reconstrucción de un nuevo tipo de identidad nacional. Para Castells,

Debido al bajo grado de articulación autónoma de la sociedad chilena en estos momentos (organizada fundamentalmente en torno a redes familiares y proyectos individuales) el sujeto de la transición es, de nuevo, el Estado. Un Estado que se enfrenta al bajo prestigio de la clase política en general. Pero, que, al mismo tiempo goza de una legitimidad creciente como gobierno (2005: 150-151).

Este aspecto da pie a la necesaria exploración de los mecanismos que constituyen hoy en día las formas de ciudadanía sustantivas dentro de la sociedad chilena. Una de las razones que Castells otorga a la desarticulación de la sociedad se basaría en los efectos de la dictadura, toda vez que se habría otorgado un papel protagónico al mercado. Así,

En esas condiciones, la ideología del mercado, reemplazó a la de la nación. La pertenencia a la nación se fragmentó y la relación entre nación y Estado fue sustituida por la relación entre individuo y mercado, bajo la dirección del Estado, en nombre de una nación que se convirtió en referencia puramente ideológica. Se diluyeron también las identidades regionales y locales, se pasó de las culturas locales y regionales con nombres propios a regiones administrativas numeradas como legiones romanas (Castells, 2005: 118).

Estos aspectos han llevado al desmoronamiento de la conformación democrática chilena, que se ha recobrado con la vuelta a la democracia en 1990, dejando aún los efectos de una regionalización ineficiente dada la baja capacidad descentralizadora del poder político y el alto nivel de concentración de las gestiones y administraciones de este ámbito. Finalmente, Castells señala que la ideología del mercado es aceptada por la sociedad “porque es la única que incluye a casi todos especialmente, cuando, merced a las nuevas políticas económicas y redistributivas, extendió su valor práctico a las clases populares” (Castells, 2005: 120). Esto influye en el hecho de que el mercado haya logrado penetrar de manera considerable en la sociedad chilena, articulando sus mecanismos de indefinición sobre aspectos tales como necesidades, aspiraciones y necesidades básicas sobre las necesidades intermedias que refieren Doyal y Gough (1994).

Respecto a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), “La estabilidad macroeconómica en los últimos 15 años, el mejoramiento de las políticas sociales y la focalización del gasto público, han permitido que Chile haya logrado importantes avances tanto en crecimiento económico como en sus indicadores de desarrollo social” (O’Ryan *et al.*, 2008: 5).

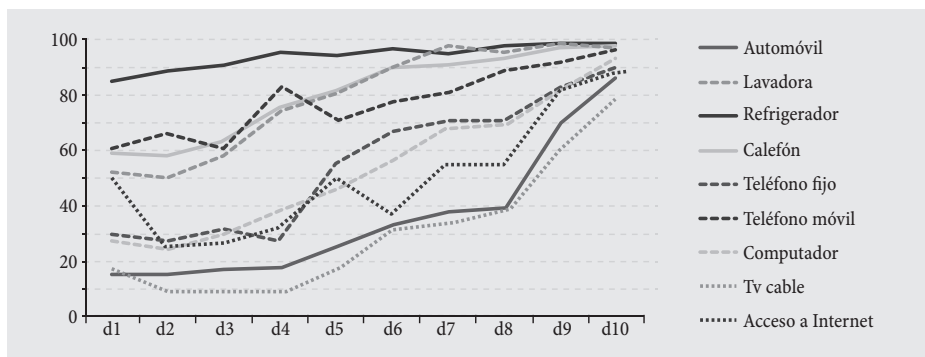
Sin embargo, pese a lo positivo del escenario macroeconómico, muchos autores (Beyer, 1997; Meller, 2000; Ottone y Pizarro, 2003; Torche, 2005; Ottone y Vergara, 2007) sostienen que la desigualdad¹³ en Chile se ha mantenido en niveles relativamente estables durante los últimos veinte años, conservando marcados niveles de estratificación social. Sin embargo, también se han observado cambios sociales, entre los cuales se encuentran:

1. La aparición de la clase media emergente. Surgido en la década de los noventa, es un “grupo social salido desde el mundo popular y no aceptado plenamente por los grupos medios, y que hoy, sin embargo, se aproximaría, en términos de pautas de consumo, a las clases medias más tradicionales” (Rasse *et al.*, 2009: 23), que son sujetos de crédito por parte del *retail* local.
2. Las transformaciones en el mercado de los bienes de consumo. Hoy en día asistimos a una masificación de productos y servicios que otrora eran considerados exclusivos de ciertos grupos sociales económicamente acomodados. Así, “Los viajes al extranjero, el servicio doméstico, la segunda vivienda o los autos y electrodomésticos de lujo comienzan a permear al estrato C2 y C3, e incluso, para algunos de estos bienes, a una capa del estrato D” (Rasse *et al.*, 2009: 24), lo que implica procesos de indeterminación de las distinciones socioeconómicas ancestrales, como lo eran las categorías¹⁴ establecidas por la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM) a mediados de la década de los ochenta. Este fenómeno lo podemos constatar en la gráfica 6, que da cuenta de la tenencia y disposición de bienes y servicios dentro de los hogares, según deciles de ingreso autónomo,¹⁵ donde el decil 1 (d1) representa al 10 % de menores ingresos y el decil 10 (d10) al 10 % de mayores ingresos.

¹³ Cabe recordar que la presente investigación se orienta a las desigualdades sociales ligadas a las condiciones de desequilibrio, principalmente a partir de las rentas y no de las riquezas previas a partir de herencias o similares.

¹⁴ Dichas categorías buscaban “adaptar a la realidad chilena la metodología de clasificación socioeconómica generada por ESOMAR (A, B, C1, C2, C3, D, E). Desde entonces, esta clasificación ha sido empleada por las empresas de estudios de opinión, el mundo académico y algunos agentes gubernamentales, lo que ha permitido generar un “lenguaje común” entre los expertos en el tema, así como una idea colectivamente aceptada por la ciudadanía de cómo se dividen los grupos sociales en el país” (Rasse *et al.*, 2009 : 20). Según los mismos autores(as), es una medida fija y arbitraria correspondiente a los percentiles 10 (estrato E), 45 (estrato D), 70 (estrato C3), 90 (estrato C2) y 100 (estrato ABC1).

¹⁵ Ingreso por concepto de sueldos y salarios, ganancias provenientes del trabajo independiente, autoprovisión de bienes producidos por el hogar, bonificaciones, gratificaciones, rentas, intereses, así como jubilaciones, pensiones, montepíos y transferencias entre privados.



Gráfica 6. Disponibilidad de bienes de los hogares según deciles de ingreso autónomo (porcentaje de hogares que poseen dicho bien o servicio)

Fuente: Casen 2006.

En ella podemos ver que la mayoría de los grupos tienden a disponer de bienes que en 1990 no eran masivos. Entre estos se encuentran el refrigerador, el teléfono móvil, el calefón y la lavadora. Este aspecto implicaría que la población ha tendido a mejorar, en términos materiales, sus condiciones de vida.

3. Reducción de la homogeneidad intraestrato. Descubrimiento hecho a partir de las investigaciones empíricas realizadas por Sabatini *et al.* (2004¹⁶), en las cuales se da cuenta de “una enorme variabilidad en la forma de vida, valores y pautas de consumo de las personas pertenecientes al estrato D” (Rasse *et al.*, 2009: 24). De esta forma, en el grupo de menores recursos se tendería a buscar mecanismos alternativos, o de invisibilización, como carencia de recursos económicos, y surgiría un sujeto “más integrado” a la sociedad a partir de apariencias proyectadas socialmente, donde el crédito desempeñaría una parte fundamental como mecanismo de adquisición de bienes.

Las tres condiciones señaladas anteriormente se relacionan con tres procesos, a nivel estructural y cultural, que han catalizado los cambios en la sociedad chilena como mínimo durante los últimos veinte años:

1. La masificación de la educación. Si observamos el cuadro 4, podemos notar que este es el principal cambio experimentado por la sociedad chilena respecto de sus niveles de educación formal. En ella podemos apreciar el aumento del promedio de años de escolaridad (para años aprobados) en prácticamente todos los deciles. Pese a lo anterior, también resulta llamativa la diferencia sustancial entre el grupo o decil 1 y el decil 10 para los primeros años. Así,

¹⁶ Proyecto Anillos de Investigación en Ciencias Sociales Fondecyt-Banco Mundial, “Barrios exitosos y barrios en crisis producidos por la política de vivienda social en Chile”, Chile, 2004.

en 1987 tenemos que el decil más alto (d10) presentaba 2.4 veces más años de escolaridad que el decil más bajo (d1). Esta situación de desigualdad en educación, aunque es inestable, ha tendido a bajar en el último periodo pues ha disminuido a 1.6 la razón actual. Cabe destacar que, a nivel hipotético, podríamos pensar que una consecuencia de esta desigualdad en educación radicaría en que al existir diferencias de escolaridad entre los grupos, la probabilidad de mantener el predominio económico y político se perpetuarán para dar paso a un monopolio con altos niveles de concentración de capital humano, físico y financiero, además de la concentración del mercado.

Cuadro 4. Promedio de años de escolaridad del jefe de hogar (según decil autónomo)									
	1987	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006
d1	5.4	6.4	6.9	6.2	6.3	6.3	6.5	6.8	10.4
d2	5.6	6.9	7.1	6.9	6.9	7.0	7.4	7.6	10.0
d3	5.9	6.9	7.3	6.8	7.1	7.5	7.7	8.1	10.9
d4	6.2	7.1	7.2	7.3	7.7	7.8	7.9	8.4	10.7
d5	6.8	7.4	7.5	7.7	8.1	8.1	8.7	8.7	11.5
d6	6.5	7.6	7.6	7.8	8.3	8.5	8.7	8.9	12.1
d7	7.5	8.0	8.4	8.6	8.9	9.5	9.4	10.0	12.9
d8	8.8	9.3	9.2	9.8	10.2	10.4	10.5	10.9	13.2
d9	10.3	10.9	10.4	11.2	11.4	12.1	12.0	12.2	14.6
d10	12.9	13.2	12.9	13.4	13.9	14.4	14.6	14.8	16.5
Total	7.6	8.4	8.5	8.6	8.9	9.2	9.3	9.6	12.5

Fuente: Casen 1987-2009.

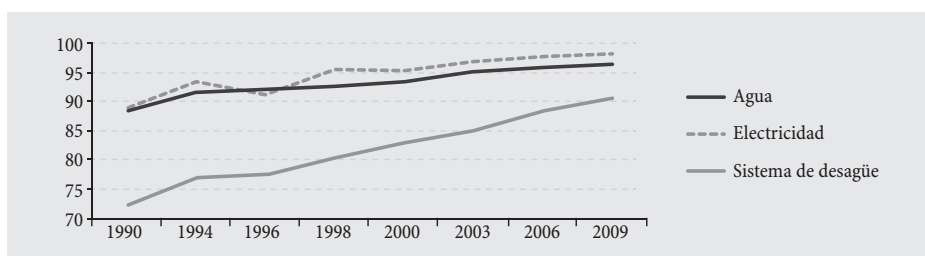
Cabe recordar que la tendencia refleja un proceso menor de veinte años, por ello debemos observar con cautela la información, toda vez que no puede ser absolutamente concluyente porque no abarca ni una generación completa de formación.

2. Como segundo cambio estructural tenemos la masificación de la propiedad privada de la vivienda (incluyendo la que se encuentra bajo condición de subsidio). Según Rasse *et al.*

Hacia 1990 el déficit habitacional en Chile bordeaba el millón de viviendas, lo que implicaba que al menos 25 % de la población del país vivía en condiciones de allegamiento o en viviendas irrecuperables, generalmente campamentos. Hoy, quienes viven en campamentos no llegan al 1 % de la población y aquellos que viven allegados

tampoco representan una cifra de alta significación. Hoy en Chile, la gran mayoría de los pobres es propietario de su vivienda (2009: 25).

Esto sin duda implica un cambio sustancial en las condiciones de calidad de vida de un hogar debido a que con el derecho a la vivienda también se generan otras condiciones de bienestar de carácter identitario, psicológico y de salud en general, dada la utilización y administración de un espacio físico propio. Además de lo anterior, es una de las titularidades más visibles dentro de la sociedad actual. Aparejada a este cambio va la mejora de las condiciones de las viviendas durante el periodo comprendido entre 1990 y 2009. Cabe destacar que el costo de dichas mejoras no necesariamente es el mismo para todos los grupos debido a que los hogares que se encuentran en los deciles intermedios son los que deben hacer los mayores esfuerzos para lograr dichas mejoras ya que no cuentan con subsidios del Estado.



Gráfica 7. Disponibilidad de servicios básicos

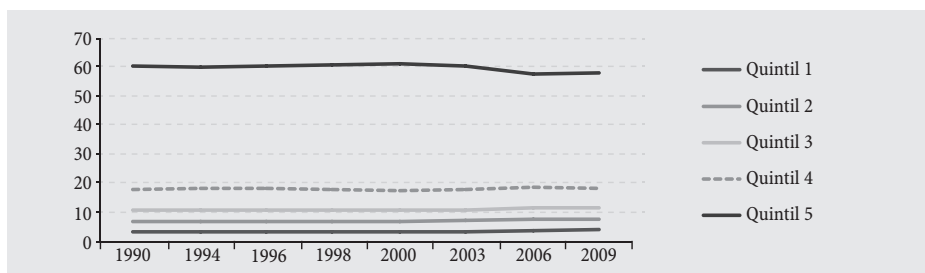
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

- Un tercer aspecto que observar es el cambio cultural en los sectores populares. Este refiere a la apropiación de las formas de vida y valores de la clase media por parte de los sujetos considerados habitualmente como “pobres” en la estructura social. Desde el punto de vista de Rasse *et al.*, “los ‘pobres’ se han ‘moyenizado’, esto es, han adoptado algunos de los valores y formas de vida propios de las clases medias” (2009: 24). De esta forma, este grupo habría asumido una valoración especial por la superación individual, dejando de lado el sentido comunitario, y poniendo mayor énfasis en todo aquello que permita construir la biografía personal, dejando aparte el clientelismo y las políticas de Estado. Desde la perspectiva de Araujo y Martuccelli (2011) esta situación podría denominarse inconsistencia posicional, la cual

...describe un degradé de situaciones, ya que no todos los actores la experimentan con la misma intensidad y, sobre todo, no todos a causa de los mismos factores. Esta inconsistencia es muy distinta según los periodos históricos y obviamente las capas

sociales, pero también lo es en función de los factores que son tomados en cuenta: al binomio tradicional de la economía y los lazos sociales, es imperioso añadirle [...] otros factores de índole política, cultural y urbana (2011: 170).

Además de lo anterior, dichos autores concuerdan con Rasse *et al.* cuando señalan que “detrás de la vivienda popular se ocultan realidades muy heterogéneas según se viva en una villa o en una población, y según se viva o no en un barrio cuya reputación ha deteriorado o no el valor de la casa adquirida (o en vías de adquirirse), sin olvidar, por supuesto, la inseguridad que se experimenta en el espacio urbano” (Araujo y Martuccelli, 2011: 174). Sin embargo, desde el punto de vista de Doyal y Gough (1994) resulta interesante detectar cómo las ilusiones y aspiraciones que se han generado a partir del surgimiento de un mercado llevan a confundir las necesidades con los deseos, así como las necesidades básicas con las no básicas, dando pie a una sociedad de consumo, crédito y aspiraciones totalmente fuera de la disponibilidad de recursos y, por ende, fuera de la realidad objetiva. Este hecho lo podemos constatar en la gráfica 8, donde podemos observar la distribución de ingreso de las personas por deciles. En ella se puede distinguir en qué forma se distribuyen los ingresos en el país generando brechas de desigualdad. Lo que resulta interesante, bajo esta lógica, es que los cambios culturales aparentan una contraposición a los cambios estructurales toda vez que parecieran circular como procesos independientes o, al menos, opuestos.



Gráfica 8. Distribución de ingreso de las personas por quintiles (porcentaje del ingreso nacional total)
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

Respecto a las diferencias a nivel de deciles y, por ende, la demostración de la desigualdad económica imperante a lo largo del periodo de estudio, Torche señala que esta desigualdad es el lado oscuro del desarrollo económico chileno y señala que

...el caso chileno puede verse como la combinación de dos regímenes de desigualdad y movilidad distintos. [Así, una] alta concentración de recursos económicos en la elite determina fuertes barreras a la movilidad entre la elite y los sectores bajos, y una

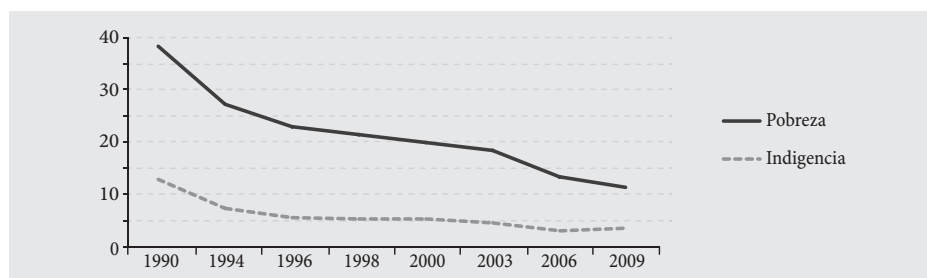
distribución de los recursos más igualitaria entre las clases medias y bajas resulta en una mayor fluidez entre ellas (2005: 19).

Este patrón nos lleva a pensar en la posibilidad de hablar de dos países en uno; un Chile rico y otro pobre, donde los distintos recursos económicos, políticos y sociales se encuentran repartidos de forma asimétrica a causa de las desigualdades sociales.

Respecto a la línea de pobreza, como señalamos anteriormente, en América Latina

La medición más frecuente de pobreza es la línea de pobreza que lleva a la distinción entre tres categorías de hogares: pobres indigentes, pobres no indigentes y no pobres, donde los primeros representan a los hogares cuyo ingreso autónomo (sin transferencias del estado) per cápita por persona no supera el costo de una canasta básica de alimentos¹⁷ (Raczynski, 2002: 1-2).

Para graficar algunas de las apreciaciones anteriores, podemos notar que tras la observación de la medición a través de la línea de los ingresos, la pobreza “se ha reducido significativamente desde 1987 al presente, después de experimentar un aumento en los años 1970 y 1980” (Raczynski, 2002: 2). Dicha reducción va de un 70 %¹⁸ en 1987 a cerca de un 26 %¹⁹ en 2000 y luego a 15.1 %²⁰ en 2009. Estos datos los podemos corroborar en la gráfica 9, donde se señala la evolución que han presentado las líneas de pobreza. Sin embargo, es digno de observar que entre 2006 y 2009 el nivel ha sido positivo, pues presenta un aumento de 1.4 %.



Gráfica 9. Porcentajes de población bajo líneas de indigencia y pobreza para el periodo 1990-2009

Fuente: Casen para los años respectivos.

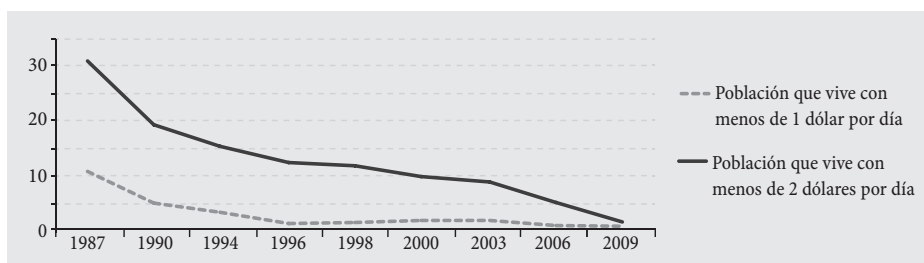
¹⁷ “Los pobres no indigentes representan a los hogares cuyo ingreso fluctúa entre 1 y 2 canastas básicas de alimentos y los no pobres aquellos cuyos ingresos superan el costo de dos canastas” (Raczynski, 2002: 1-2).

¹⁸ De los cuales 25 % correspondía a indigentes y 45 % a pobres.

¹⁹ De los cuales 5,6 % correspondía a indigentes y 20,2 % a pobres.

²⁰ De los cuales 3,6 % correspondía a indigentes y 11,5 % a pobres.

Además de lo señalado respecto las tendencias en las líneas de pobreza e indigencia, resulta interesante dar cuenta de algunos avances y retrocesos de la situación socioeconómica nacional. Para esto podemos observar la gráfica 10, que refleja la disminución de las condiciones de precariedad. En ella podemos ver que el porcentaje de personas que vive con menos de uno y de dos dólares diarios tendió a disminuir considerablemente de 1987 a 2009. Es probable que la disminución en el grupo que vive con menos de dos dólares y la erradicación del que vive con menos de un dólar se deba a las transferencias del Estado.

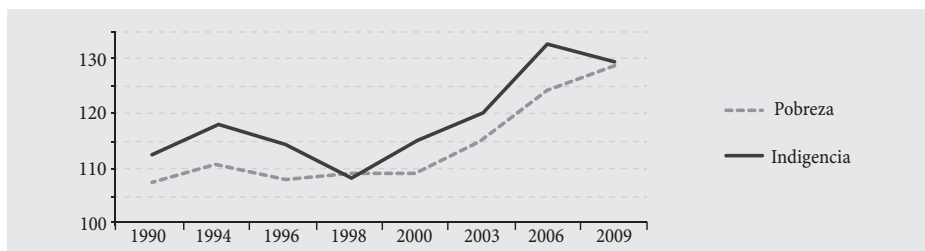


Gráfica 10. Porcentajes de población que vive con menos de uno y de dos dólares por día

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Esta situación tiene muchas explicaciones. Para Meller, en Chile “El elevado ritmo de crecimiento económico ha sido muy exitoso en reducir los niveles de pobreza de una manera significativa” (2000: 1). Dicho autor también ha sostenido que durante el periodo comprendido entre 1985 y 1997 Chile mantuvo un promedio de crecimiento del orden del 7 %. Asimismo, se redujo el desempleo y los salarios reales aumentaron en rangos de 4 y 5 %, pero pese a ello la desigualdad se mantuvo a niveles relativamente estables, situación que nos permite reafirmar que dicho fenómeno es independiente de la pobreza. A pesar de que esta evaluación respecto a la disminución de la pobreza en el país es positiva, al evaluar las variaciones del índice que muestra las disparidades en la incidencia de la pobreza (indigencia) entre mujeres y hombres, los resultados no ofrecen una mirada optimista. Al observar la gráfica 11, que considera el índice de feminidad,²¹ es decir, el número de mujeres que viven en pobreza por cada 100 hombres, podemos notar que, con el transcurso de los años, el número de mujeres (entre 20 y 59 años) viviendo en condiciones de pobreza e indigencia ha tendido a ser mayor que el de los hombres de la misma edad.

²¹ Un valor superior a 100 indica que la pobreza (indigencia) afecta en mayor grado a las mujeres que a los hombres; un valor inferior a 100, representa la situación contraria.



Gráfica 11. Índice de feminidad de pobreza e indigencia (base 100)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

Además de los elementos citados respecto a la feminización de la pobreza y la indigencia, existen al menos cuatro aspectos en los cuales la desigualdad en Chile puede ser resumida:

- El 20 % más rico recibe cerca de 17 veces más que el 20 % más pobre.
- La distribución del ingreso ha sido históricamente alta; sin embargo, esta ha tendido a variar de acuerdo con los procesos políticos que ha vivido el país, que condicionan las estrategias económicas y de gasto social.
- Los altos niveles de desigualdad económica pueden ser analizados a partir del comportamiento del quintil más rico, inclusive a partir del ventíl más rico.
- La desigualdad económica regional muestra altos niveles de heterogeneidad, son mayores a nivel interregional que intrarregional.

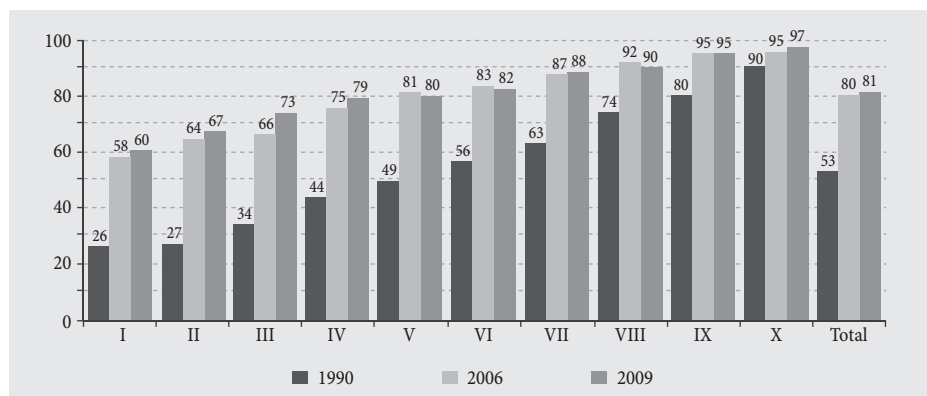
Frente a esto, los tres hitos históricos principales referidos a la búsqueda de reducción de las desigualdades han sido:

1. La migración rural-urbana e interurbana. Ya en 2002, un 86.6 % de los habitantes de Chile vivía en zonas urbanas, lo que muestra un aumento superior a 3 % en el periodo respecto del año 1992. Una de las regiones de mayor migración ha sido la metropolitana, donde, según estimaciones del censo de 2002, vivía más del 40 % de la población. Esta situación la podemos corroborar en el cuadro 5.

Cuadro 5. Porcentaje de superficie, población y viviendas urbanas y rurales según regiones de Chile								
Regiones		Superficie	Población			Viviendas		
			Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural
I	Tarapacá	2.10	1.58	1.58	0.62	1.62	1.72	1.05
II	Antofagasta	6.28	3.27	3.27	0.56	2.88	3.27	0.73
III	Atacamaz	3.75	1.68	1.68	1.07	1.80	1.88	1.34
IV	Coquimbo	2.02	3.99	3.60	6.53	4.38	3.85	7.37
V	Valparaíso	0.82	10.19	10.77	6.41	12.11	13.08	6.59
VI	O'Higgins	0.82	5.16	4.19	11.45	5.29	4.35	10.65
VII	Del Maule	1.51	6.01	4.61	15.06	6.32	4.84	14.70
VIII	Del Biobio	1.85	12.31	11.68	16.45	12.08	11.36	16.16
IX	De la Araucania	1.59	5.75	4.50	13.87	5.91	4.56	13.52
X	De los Lagos	2.42	4.74	3.75	11.14	4.83	3.71	11.20
XI	Aysén	5.41	0.61	0.56	0.88	0.68	0.58	1.27
XII	Magallanes y Antártica Chilena	68.90	1.00	1.07	0.55	1.10	1.15	0.79
XIII	Metropolitana	0.77	40.10	44.88	9.19	37.36	42.51	8.21
XIV	De los Ríos	0.92	2.36	1.86	5.58	2.45	1.88	5.66
XV	De Arica y Parinacota	0.84	1.25	1.35	0.64	1.19	1.27	0.77
Total país		100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Censo de 2002, INE.

- Alza en los niveles de educación. Tal como hemos señalado en los párrafos precedentes, durante los últimos años los hogares chilenos han aumentado sus niveles de escolaridad, situación constatable en la gráfica 12.



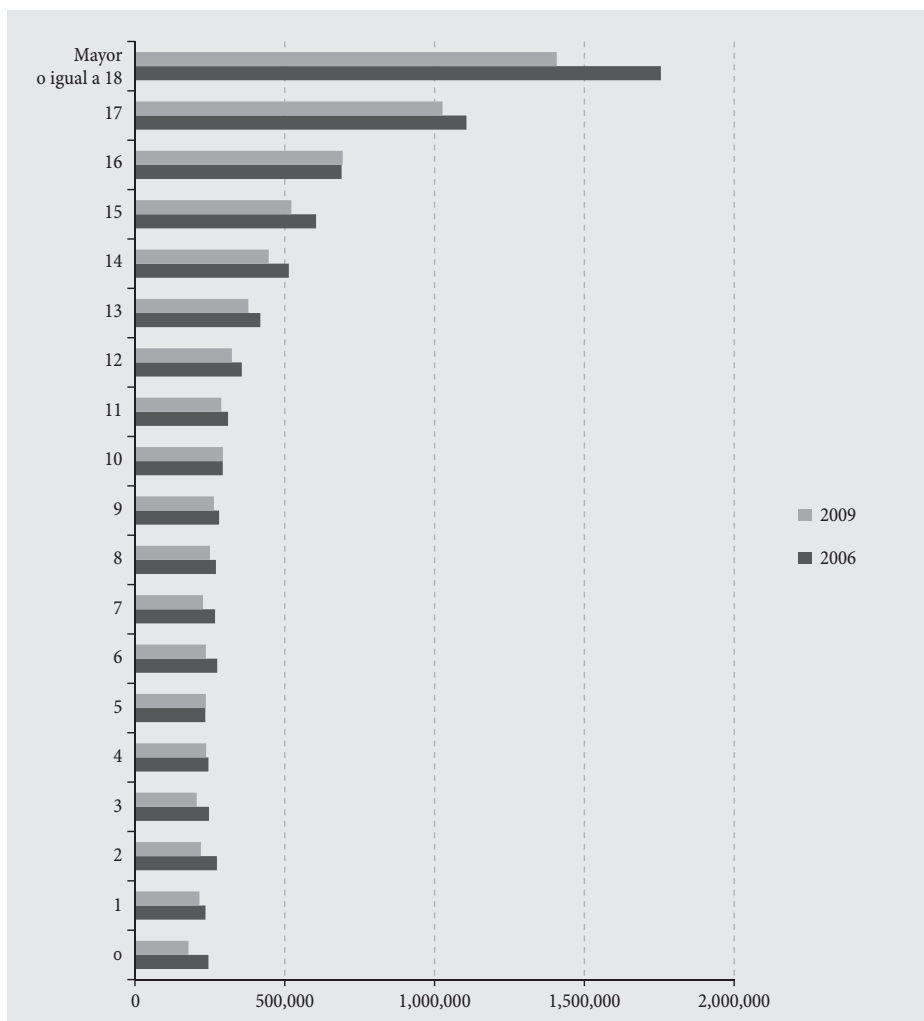
Gráfica 12. Población de 20 a 24 años con enseñanza media completa por deciles de ingreso autónomo del hogar (porcentajes)

Fuente: Casen para los años respectivos.

Una de las posibles explicaciones del aumento en el nivel de escolaridad podría ser que los retornos económicos por escolaridad tienden a ser mayores a medida que aumentan los años y surgen nuevos tipos de formación. Lo anterior unido a las nuevas aspiraciones de los grupos más carentes y a que la masificación de la educación tendería a generar un contexto en el cual la educación tiene un valor real y simbólico cada vez mayor. Respecto al nivel de retorno económico de la escolaridad, podemos observar en la gráfica 13 que el ingreso²² tiende a aumentar a medida que aumenta la escolaridad. Desde aquí, una persona con una escolaridad mayor o igual a 18 años presentaría en 2009 ingresos promedio de 1,755,359 pesos chilenos (equivalente a 2,700 euros mensuales²³ actuales), es decir, la educación universitaria parece ser la base de altos retornos económicos.

²² Expresado en pesos chilenos.

²³ Considerando base de 1 euro = 650 pesos chilenos.



Gráfica 13. Ingreso promedio mensual del trabajo por años de escolaridad (pesos chilenos a noviembre de 2009)

Fuente: Casen para los años respectivos.

3. Acceso al empleo público. Es importante destacar este aspecto porque tras la crisis sociopolítica y económica interna de las décadas de los setenta y ochenta, en el país se hicieron modificaciones en las “políticas sociales, a lo que se suma las fuerzas internacionales (globalización con sus consecuencias en la organización y el mercado de trabajo)” (Raczynski, 2002: 7). A partir de lo señalado, para Raczynski, constituyen posiciones desventajosas las condiciones de “hogares con bajo clima educacional (padres con baja escolaridad),

con bajo ingreso y hogares que residen en áreas rurales. Estos antecedentes ponen en duda la apuesta de la educación como factor que iguala oportunidades entre sectores sociales” (2002: 7).

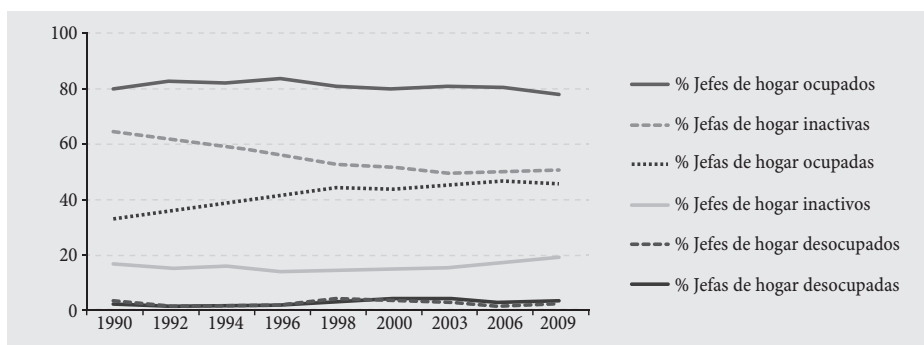
Análisis de los hogares chilenos entre el periodo 1990 y 2009

A nivel de hogares, Chile ha evolucionado gradualmente en tres aspectos: 1) incorporación de la mujer al mundo laboral; 2) modificación de la estructura de los hogares, y 3) aumento de los índices de feminización de la pobreza.

Ahora bien, estos tres aspectos los podemos entender en un contexto adicional donde destacan:

1. Aumento de la flexibilización y precarización laboral. Sin duda ha sido un fenómeno observado en Chile por a varias razones, entre las cuales se encontrarían:
 - Cambios en los tipos de contratación. Se ha pasado de un sistema de predominio de contratos permanentes a un sistema de contratos por jornadas, lo que afecta directamente la seguridad del empleo.
 - Cambio en las herramientas previsionales. Junto con lo anterior, se ha puesto en marcha una “independencia o liberación” del trabajador a cambio de una pérdida en las condiciones de seguridad social. Este evento, sin embargo, ha sido corregido en 2008 con la reforma previsual, que intenta cubrir a quienes no logran generar un mínimo nivel de seguridad social a la hora de pensionarse.
 - Disminución de horas de trabajo. Quizá es este el principal debate debido a que con la disminución de las horas de trabajo se asiste a condiciones de flexibilización laboral y precarización de los ingresos, aún más para quienes no logran poseer un contrato de carácter indefinido.
 - De esta forma, la incorporación de la mujer al mundo laboral llega en un periodo de grandes cambios en la estructura del empleo, y es la principal afectada por este dinamismo. Sin embargo, las fluctuaciones macroeconómicas también tienen un mayor efecto sobre ellas, como ejemplo podemos citar la crisis asiática y los efectos en la disminución de empleo para ellas.

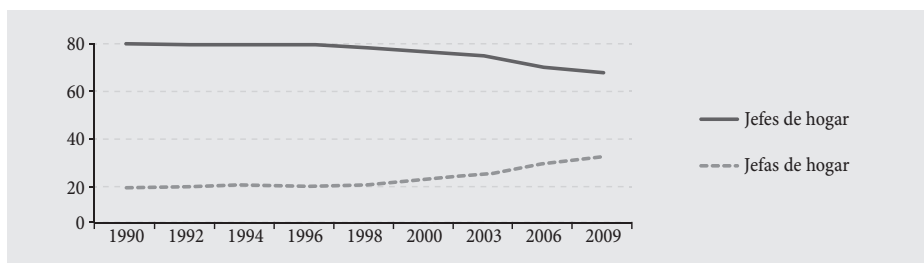
A continuación podemos ver las fluctuaciones producto de las diversas coyunturas susceptibles de ser analizadas.



Gráfica 14. Situación laboral según jefatura de hogar

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

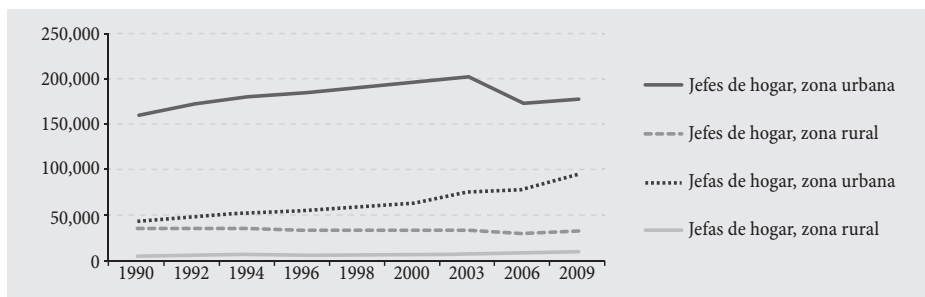
2. Aumento de las jefaturas de hogar femeninas (duplicación de actividades). Además de su incorporación al trabajo remunerado, las mujeres han asumido gradualmente otras labores, cumpliendo al menos con una doble condición:
 - Reconocimiento del rol de la mujer. A nivel simbólico, representa la resignificación que se ha realizado en términos del reconocimiento de la mujer como una protagonista de la sociedad chilena.



Gráfica 15. Variación de las jefaturas de hogar en Chile

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

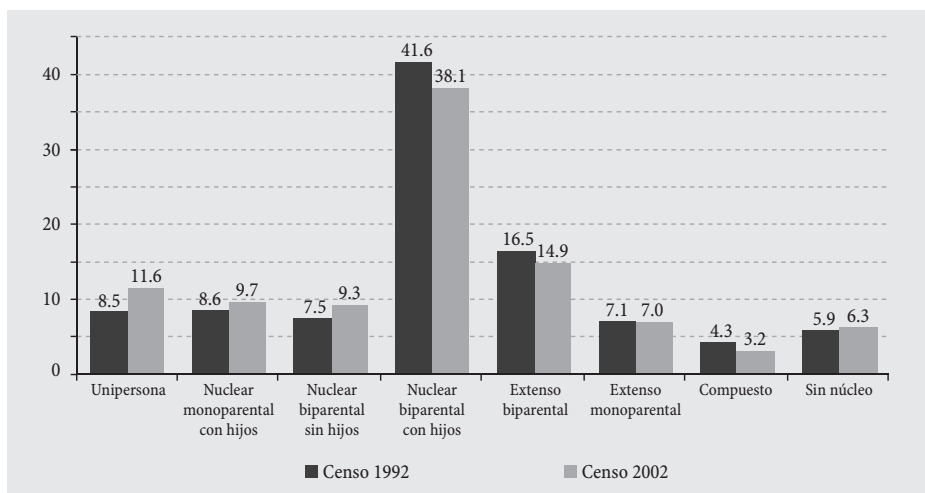
- La asunción de nuevas formas de hogar donde la mujer ha asumido la condición de madre y padre, es decir, el surgimiento de un modelo de hogares distinto al considerado “tradicional” durante el siglo xx. Esto generaría la duplicación de actividades de la jefa de hogar. En la gráfica 16 se expone el aumento gradual de las mujeres en la jefatura de hogar, lo que demuestra las modificaciones en la estructura de los hogares urbanos y, en menor medida, en los rurales.



Gráfica 16. Aumento de hogares con jefatura femenina urbana

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

- Disminución del tamaño de los hogares “tradicionales”. Cambio de patrones de socialización a patrones de individuación. Junto con el surgimiento de nuevas formas de hogares, estos han disminuido en tamaño (gráfica 17). Creemos que este aspecto se encuentra fuertemente vinculado a las condiciones descritas en el punto anterior, además de otros aspectos relatados a continuación.



Gráfica 17. Porcentaje de hogares según tipo

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de 1992 y 2002, INE.

En la gráfica 17 podemos ver las variaciones de los distintos tipos de hogar. En ella se observa que mientras que los hogares de tipo nuclear biparental y extenso biparental han disminuido, los hogares unipersonales, nuclear monoparental con y sin hijos han tendido a aumentar. Otro aspecto que se observa es la menor cantidad de integrantes del hogar según jefatura de hogar. Aquí

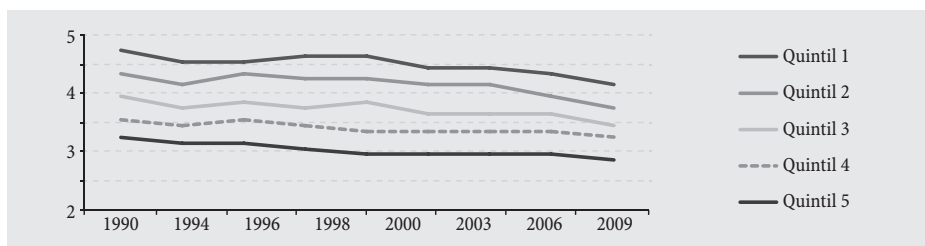
podemos distinguir el hecho de que esta disminución no es casual debido a que en la mayoría de los casos se debe a la ausencia de la pareja de sexo masculino.

Cuadro 6. Media de integrantes según jefatura de hogar y según región		
Región	Media de integrantes (jefes de hogar)	Media de integrantes (jefas de hogar)
1	4.11	3.54
2	4.21	3.71
3	4.11	3.37
4	4.10	3.36
5	3.93	3.15
6	3.98	3.29
7	3.99	3.18
8	4.09	3.29
9	4.07	3.15
10	3.98	3.22
11	3.77	3.05
12	3.69	2.74
13	4.04	3.23
14	3.67	3.09
15	3.95	3.80

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen.

Al parecer existiría una modificación en la estructura de los hogares, lo cual se debería a cambios tanto culturales como estructurales. A nivel estructural, las formas de convivencia legal se han modificado considerablemente, pasando de un tipo de pareja unida por medio del matrimonio a una pareja que convive. Así, en 1990, mientras que un 68.7 % de los reconocidos en la jefatura de hogar eran casados, en 2009 un 52.7 % se encontraban en dicha condición. Esta situación también se opone al aumento de convivientes de 6.9 % en 1990 a 14.5 % en 2009. En términos culturales, Chile se encuentra en un marcado proceso de individualización, el cual puede ser expresado en la “pluralidad de las formas de arreglos de familia y el aumento de la valoración del derecho a actuar de acuerdo a preferencias y elecciones personales, independientemente de la tradición y la religión” (Herrera, 2007: 183).

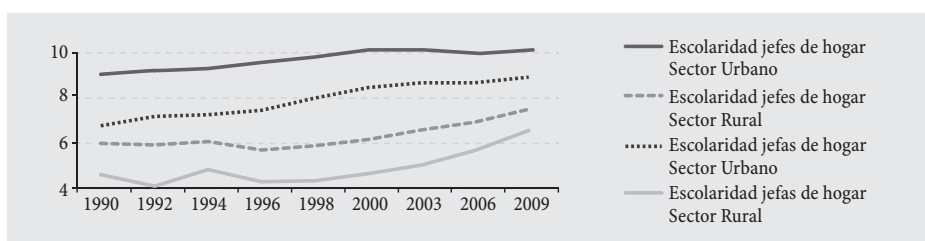
Finalmente, podemos señalar que, a partir de las modificaciones ocurridas en los hogares durante las últimas décadas, la reducción del número de integrantes por hogar tendería a ser un fenómeno transversal a la sociedad chilena, hecho observable en la gráfica 18.



Gráfica 18. Tamaño medio de los hogares según quintiles de ingreso medio

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

4. Aumento de los niveles de formación. Sin duda, un elemento que ha influido considerablemente en los aspectos anteriores radicaría en el aumento de los promedios de escolaridad de quienes se encuentran en la jefatura de los hogares.



Gráfica 19. Promedio de escolaridad de jefes y jefas de hogar en Chile

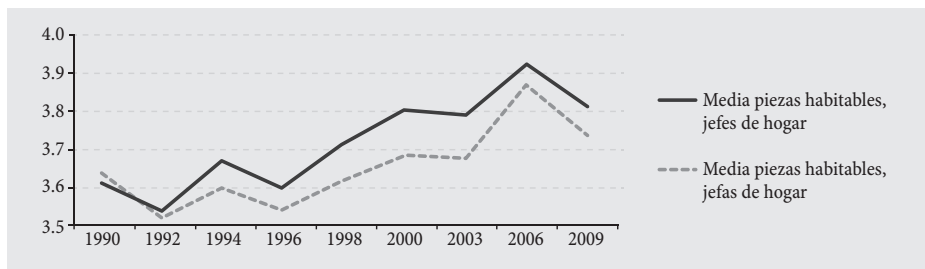
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

Este fenómeno es apreciable en la totalidad de la población y no es privativo de un grupo en particular, lo que se podría explicar por el “premio a la educación” presente en la estructura de oportunidades dentro del mercado de trabajo.

A nivel de regiones, la escolaridad tiende a ser mayor en jefes(as) de hogar de regiones económicamente más productivas y que detentan el poder político. De esta forma, asistimos a una concentración político-económica producto del centralismo chileno.

También se puede observar que los jefes y jefas de hogar de los sectores rurales tienden a presentar bajos niveles de escolaridad.

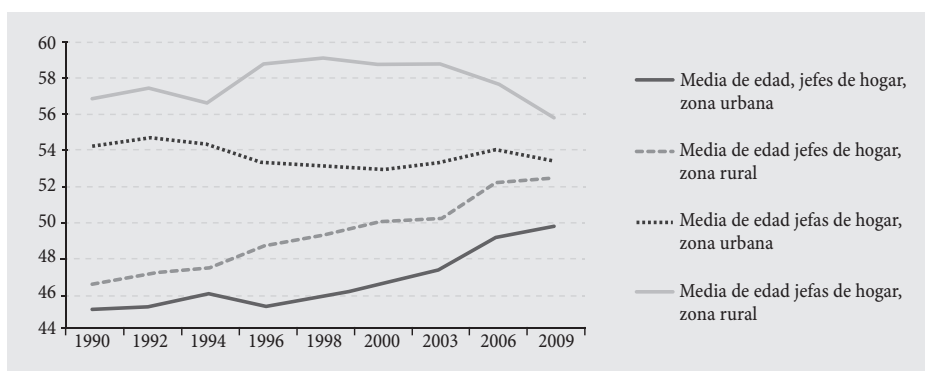
5. Cambios materiales en los niveles de calidad de vida. De manera adicional a los cambios respecto a la disponibilidad de bienes y servicios, los hogares chilenos también han mejorado sus condiciones en cuanto a las condiciones de habitabilidad mejorando, de esta forma, en aspectos tales como el aumento del promedio de piezas habitables por hogar.



Gráfica 20. Media de piezas habitables según jefatura de hogar

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

6. Cambio respecto a la nominación de jefe de hogar. Resulta interesante observar que en las décadas estudiadas los “jefes de hogar” han aumentado respecto a su edad y las mujeres jefas han disminuido o se han mantenido. Esto no es casual sino que refleja la evolución de los conceptos de jefe o jefa de familia, dando pie a una sociedad que reconoce las funciones de otros independientemente de su sexo. Erradica, por otra parte, la tradicional jefatura de hogar masculina. Otro elemento importante también es el efecto de la viudez sobre dicho indicador.



Gráfica 21. Edades de quien ejerce la jefatura de hogar, según zona geográfica

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

Esta disminución de la jefatura de hogar masculina también se puede observar según regiones. En el cuadro 7 podemos constatar dicho fenómeno como constante a través del tiempo, independientemente de la región de residencia.

Cuadro 7. Jefatura de hogar según región de residencia (media)									
Región	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006	2009
1	80.62	81.97	78.96	79.28	78.95	77.54	72.19	68.02	67.19
2	79.93	79.74	79.76	82.34	82.11	73.94	74.23	72.73	67.07
3	81.25	80.55	80.00	84.27	80.07	75.77	72.66	74.03	67.36
4	77.41	76.70	74.56	79.57	77.73	76.31	73.20	70.79	65.23
5	76.84	79.77	75.38	76.71	75.59	74.59	70.89	67.81	63.87
6	82.68	82.89	81.46	82.58	80.58	78.67	76.50	71.87	71.26
7	80.31	80.17	80.05	80.58	79.56	79.94	75.91	74.65	69.65
8	80.42	77.32	79.92	79.35	78.08	75.46	73.06	71.05	68.18
9	80.47	78.57	78.03	78.94	78.32	79.02	74.64	70.73	70.62
10	62.38	78.73	79.86	78.96	80.93	77.77	77.50	72.82	68.53
11	78.20	63.33	80.46	81.47	84.57	79.85	78.75	67.01	70.14
12	81.54	81.67	84.71	73.47	72.78	75.29	76.85	65.61	67.68
13	79.57	79.34	78.41	76.26	75.36	76.88	74.01	69.35	65.76
14	-	-	-	-	-	-	-	73.46	67.57
15	-	-	-	-	-	-	-	64.07	61.49

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Casen para los años respectivos.

A modo de conclusión

En el presente trabajo se ha intentado dar cuenta de la estructura de los hogares considerando aspectos políticos, económicos y sociales respecto de las variaciones que estos han sufrido durante el periodo comprendido entre los años 1990 y 2009. Para ello se han utilizado las bases de datos de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) e información referida a Chile de la Cepal y otras organizaciones.

Se ha intentado dar una primera mirada a la realidad en América Latina, para luego dar cuenta de la conformación de la estructura de los hogares chilenos.

Respecto de Chile pudimos observar que en los últimos 19 años la jefatura femenina ha aumentado, lo cual multiplica las funciones de la mujer en los hogares y abre nuevas vías de desarrollo social en el ámbito público por medio del acceso al mercado laboral.

En segundo lugar, el reconocimiento de la mujer como protagonista de la sociedad chilena a nivel simbólico ha llevado a su resignificación en la esfera social, cuestión observada principalmente con su incorporación al mercado laboral y el aumento en los niveles de escolaridad alcanzados en el periodo contemplado por

la investigación. Pese a lo anterior, los niveles de escolaridad en los sectores rurales continúan siendo más bajos que en los de sectores urbanos, y persiste el retraso en los primeros. Esto implica una restricción aún mayor de las oportunidades para salir de la pobreza por parte de los hogares rurales encabezados por mujeres.

Además de lo anterior, los índices de feminidad han tendido a aumentar, lo que refleja una desigualdad social aún presente en Chile, manifestada principalmente en los altos niveles de feminización de la pobreza.

En cuanto a las condiciones materiales, estas han mejorado ya que, tal como vimos, tanto los hogares encabezados por hombres como aquellos dirigidos por mujeres han tendido a aumentar en cuanto a la disponibilidad de habitaciones, situación que lleva a una mejora en las condiciones de vida.

Bibliografía

- ARAUJO, K. Y MARTUCCELLI, D. (2011). La inconsistencia posicional. Un nuevo concepto sobre la estratificación social. *Revista de la Cepal*, 103, 165-178.
- BEYER, H. (1997). Distribución del ingreso. Antecedentes para la discusión. *Estudios Públicos*, 65, 5-58.
- CASAS, J., DOMÍNGUEZ, J., GARCÍA, C., MARTOS, E., RIVERA, L., Y ZAMORA, A. (2010). *Estadística para las ciencias sociales*. Madrid: Universitaria Ramón Areces.
- CASTELLS, M. (2005). *Globalización, desarrollo y democracia: Chile en el contexto mundial*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2010). La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir. Periodo de sesiones de la Cepal. Brasilia (Brasil), 30 de mayo-1 de junio.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2012). CEPALSTAT, bases de datos y publicaciones estadísticas. Consultado en febrero de 2012 en <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>.
- CONTRERAS, D. (1999). Distribución del ingreso en Chile. Nueve hechos y algunos mitos. *Perspectivas*, 2(2), 311-332.
- DEININGER, K. Y SQUIRE, L. (1996). A new data set for measuring income inequality. *World Bank Economic Review*, 10(3), 565-591.
- DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (Direcon) (2006). *Informe de comercio exterior. Cuarto trimestre 2005*. Santiago de Chile: Direcon.
- DOYAL, L. Y GOUGH, I. (1994). *Teoría de las necesidades humanas*. Barcelona: Icaria.
- HERRERA, M. (2007). *Individualización social y cambios demográficos. ¿Hacia una segunda transición demográfica?* Madrid: Centro de investigaciones Sociológicas.
- JOIGNANT, A. Y GÜELL, P. (2009). *El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*. Santiago de Chile: Universidad Diego Portales.

- LARRAÑAGA, O. Y R. HERRERA (2008.). *Los recientes cambios en la desigualdad y la pobreza en Chile*, Estudios públicos, No 109, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos.
- MEDINA, F. (2001). *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración de ingreso*. Santiago de Chile: Cepal.
- MELLER, P. (2000). *Pobreza y distribución del ingreso en Chile (década del 90)*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- NUSSBAUM, M. C. (2002). *Las mujeres y el desarrollo humano: El enfoque de las capacidades*. Barcelona: Herder.
- NUSSBAUM, M. C. (2012). *Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano*. Barcelona: Paidós.
- O'RYAN, R., MIGUEL, C. Y LAGOS, C. DE (2008). Evaluación de estrategias de desarrollo para alcanzar los Objetivos del Milenio en América Latina. El caso de Chile. Documentos de Trabajo.
- OTTONE, E. Y PIZARRO, C. (2003). *Osadía de la prudencia. Un nuevo sentido del progreso*. México: Fondo de Cultura Económica.
- OTTONE, E. Y VERGARA, C. (2007). La desigualdad social en América Latina y el caso chileno. *Estudios Públicos*, 108, 59-92.
- RACZYNSKI, D. (2002). Políticas sociales y de superación de la pobreza de Chile. Santiago: CED. Recuperado en febrero de 2012 de <http://www.lanic.utexas.edu/project/laoap/claspo/dt/0005.pdf>.
- RASSE, A., SALCEDO, R. Y PARDO, J. (2009). Transformaciones económicas y socioculturales. ¿Cómo segmentar a los chilenos hoy? En Joignant, A. y Güell, P. (2009), *El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*. Santiago de Chile: Universidad Diego Portales.
- SOLIMANO, A. (2007). *Sobre la reproducción de la desigualdad en Chile. Concentración de activos, estructura productiva y matriz institucional*. Santiago de Chile: Cepal.
- SOLIMANO, A. Y TORCHE, A. (2008). La distribución del ingreso en Chile, 1987-2006. Análisis y consideraciones de política. Documentos de Trabajo, 1, Banco Central de Chile.
- TORCHE, F. (2005). *Desigual pero fluido. El patrón chileno de movilidad en perspectiva comparada*. Santiago de Chile: Expansiva.
- VOS, R., GANUZA, E., MORLEY, S. Y ROBINSON, S. (2006). *Who gains from free trade? Export-led growth, inequality and poverty in Latin America*. Londres: Taylor & Francis.
- VOS, R., GANUZA, E., LOFGREN, H., SÁNCHEZ, M. Y DÍAZ-BONILLA, C. (EDS.) (2008). *Políticas públicas para el desarrollo humano. ¿Cómo lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio en América Latina y el Caribe?* Nueva York, Washington, D.C., Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- VOS, R., TAYLOR, L. Y BARROS, R. P. DE (2002). *Economic liberalization, distribution, and poverty: Latin America in the 1990s*. Edward Elgar Publishing.
- WORLD BANK (2005). World Development Indicators - Table 2.7 | Distribution of income or consumption. Recuperado de http://www.worldbank.org/data/wdi2005/wditext/Table2_7.htm.

Autores

MARÍA EUGENIA NAVAS RÍOS

Universidad de Cartagena, Cartagena de Indias, Colombia. Administración de empresas, especialización en mercadeo por la Universidad EAFIT. Maestría con énfasis en pensamiento moderno educativo por la Universidad del Valle. Doctorado en ciencias de la educación por la Universidad del Cauca. Áreas de actuación: ciencias humanas, educación y ciencias sociales aplicadas, administración. Reconocimientos: en 2006 Best in Session Award, Institute for Business and Finance Research, y en 2008 premio al ensayo de mejor calidad del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración. Líneas de investigación: calidad de la educación y reformas, universidad y currículo y comercio minorista–comportamiento del consumidor.

EMPERATRIZ LONDOÑO ALDANA

Universidad de Cartagena, Cartagena de Indias, Colombia. Licenciatura en economía y administración de empresas. Especialización en mercadeo por la Universidad EAFIT. Doctora en ciencias de la dirección por la Universidad de Alcalá de Henares, España. Trabajo de investigación sobre la evolución del comercio minorista de productos de gran consumo en Colombia. Reconocimientos: en 2006 Best in Session Award del Institute for Business and Finance Research, y en 2008 premio al ensayo de mejor calidad del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración. Líneas de investigación: calidad de la educación y reformas, universidad y currículo, y comercio minorista–comportamiento del consumidor

EDITH GEORGINA SURDEZ PÉREZ

División Académica de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT), México. Profesora-investigadora de tiempo completo. Licenciada en administración por la UJAT y maestra en mercadotecnia por la Universidad del Valle de México, campus Villahermosa. Doctorado en gestión estratégica y políticas de desarrollo por la Universidad Anáhuac Mayab. Certificación académica por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. Forma parte del cuerpo académico de Estudios Organizacionales. Realiza investigaciones sobre empresarios de la pequeña empresa. Árbitro externo de la revista *El Buzón de Paccioli* del Instituto Tecnológico de Sonora y revisora *ad hoc* de The Institute for Business and Finance Research. Premio al Mérito Académico 2008.

NORMA AGUILAR MORALES

División Académica de Ciencias Económico-Administrativas, UJAT. Profesora investigadora de tiempo completo. Licenciatura en administración. Maestría en administración con especialidad en dirección del factor humano por la Universidad del Valle de México.

Certificación académica por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. Doctorado en gestión estratégica y políticas de desarrollo por la Universidad Anáhuac Mayab. Árbitro externo de la revista *El Buzón de Paccioli* del Instituto Tecnológico de Sonora. Miembro del cuerpo académico de Estudios Organizacionales. Líneas de investigación: pymes, comportamiento organizacional, gestión estratégica. Miembro del Comité de Investigación de la División Académica de Ciencias Económico-Administrativas de la UJAT. Premio al Mérito Académico 2007.

MARÍA DE LOURDES TREVIÑO VILLARREAL

Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I. Ingeniera industrial, administradora y maestra en administración con especialidad en finanzas por la Facultad de Ciencias Químicas de la UANL. Doctorado en finanzas en 1999 por la University of Southampton, Inglaterra. Área de investigación: ciencias sociales. Especialidad: finanzas corporativas, inversiones, derivados, mercados financieros, calificaciones crediticias.

MARÍA ÁUREA VALERDI GONZÁLEZ

Universidad de Guanajuato, campus León, Departamento de Estudios Sociales, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I. Estudios de maestría en sociología por El Colegio de Puebla y maestría en administración del trabajo por la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Doctorado en sociología por el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades (CSH) de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Integrante del cuerpo académico Transformaciones Sociales y Dinámicas Territoriales. Líneas de investigación: estudios socioterritoriales y procesos de desarrollo, trabajo y bienestar bajo el enfoque del IDH, conciliación trabajo-familia, en especial mujeres y tiempo libre como categoría de bienestar.

BRUNA ANGELA BRANCHI

Pontificia Universidade Católica de Campinas, Campinas, Brasil. Doctorado en economía política por la Università degli Studi di Pavia, Italia. Maestría en economía por la Universidad de Wisconsin en Madison, Estados Unidos. Integrante del grupo de investigación sobre Desigualdades Socioeconómicas y Políticas Públicas de la Universidade Católica de Campinas. Línea de investigación: economía regional y economía del trabajo.

NELLY MARIA SANSIGOLO FIGUEIREDO

Pontificia Universidade Católica de Campinas, Campinas, Brasil. Doctorado en ciencias por la Universidade de São Paulo, Brasil. Maestría en economía agraria por la Universidad de California en Davis, Estados Unidos. Integrante del grupo de investigación sobre Desigualdades Socioeconómicas y Políticas Públicas de la Universidade Católica de Campinas. Líneas de investigación: economía regional y economía del trabajo.

LYA MARGARITA NIÑO CONTRERAS

Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Autónoma de Baja California, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I. Licenciada en sociología por la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Maestría en ciencias sociales aplicadas por la UABC. Doctorado en ciencias sociales, con especialidad en estudios de género. Líder del cuerpo académico de Estudios Sociales. Línea de investigación: procesos sociales. Áreas de interés: estudios étnicos, de género y de pobreza.

MARÍA MAGDALENA VILLARREAL MARTÍNEZ

Profesora-investigadora titular C del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS-Occidente). Es miembro de la Academia Mexicana de Ciencias y del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. En 1990, terminó con distinción su maestría en sistemas de conocimiento en el desarrollo rural en la Universidad Agrícola de Wageningen, Holanda, y en 1994 obtuvo el doctorado en sociología rural *summa cum laude* por la misma institución. Posteriormente realizó un posdoctorado en Copenhague y otro en La Haya. Su investigación se ha enfocado en temas de desarrollo, pobreza, género, finanzas populares y dinero desde la perspectiva antropológica. Entre sus publicaciones destacan: *Wielding and yielding: power, gender and intervention*, publicado en Holanda; *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, y *Mujeres, finanzas sociales y violencia económica en zonas marginadas de Guadalajara*.

JANETTE GÓNGORA SOBERANES

Universidad Autónoma Metropolitana, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I. Licenciatura en sociología. Maestría en desarrollo y planeación de la educación por la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Doctora en educación. Líneas de investigación: desarrollo del capitalismo y movimiento obrero. Trabajos de investigación en el área de ciudadanía, políticas educativas, laborales y políticas públicas, con enfoque de género. Ha desempeñado cargos en la administración pública federal, el Distrito Federal, la Cámara de Diputados, el Poder Judicial y en distintas organizaciones en cuestiones de implementación y evaluación de políticas social, laboral, educativa y de género.

MARTHA CASTREJÓN VACIO

Universidad Autónoma Metropolitana, México. Licenciatura en psicología por la Universidad Nacional Autónoma de México. Líneas de investigación: transversalidad de género en las políticas públicas, género y mercados laborales, feminización de la pobreza y presupuestos públicos con perspectiva de género.

LUIS MARCELO SILVA BURGOS

Universidad Católica de la Santísima Concepción, Chile. Licenciatura en sociología. Maestría en investigación social y desarrollo por la Universidad de Concepción y en técnicas actuales de estadística aplicada por la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España. Doctorando en sociología por la Universitat de Barcelona. Sus líneas de investigación son la estratificación social, las desigualdades sociales y la metodología de investigación social cuantitativa y cualitativa. Docente en la Universidad Católica de la Santísima Concepción, Chile.

ELVA LETICIA PARADA RUIZ

Universidad de Sonora, México. Licenciatura en contaduría y en administración por la Universidad de Sonora. Maestría en administración y doctora en ciencias con especialidad en ciencias administrativas por el Instituto Politécnico Nacional. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Fue responsable de la Red de Liderazgo del Consorcio de Universidades Mexicanas (Cumex). Es profesora-investigadora de la Universidad de Sonora y miembro del cuerpo académico de Innovación y Competitividad.

GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ

Centro Universitario de los Altos, Universidad de Guadalajara, México. Investigadora estatal asociada de Jalisco, del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco (Coecytjal). Candidato a investigador nacional (SNI). Licenciada en contaduría pública por la Universidad de Guadalajara (udeg), y en educación por la Universidad Pedagógica Nacional. Maestra en impuestos y doctora en ciencias por la udeg. Líneas de investigación: estudios de la mujer en economía y educación, y economía, gestión de negocios y organización. Integrante del cuerpo académico de Educación y Sociedad. Proyectos actuales: La educación superior de la mujer alteña y Participación económica de la mujer en la sociedad. Participante en Red de Liderazgo Cumex y Red de Género y Desarrollo (Universidad Autónoma de Aguascalientes, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Universidad de Guanajuato, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Universidad de Guadalajara).

Mujeres, su participación económica en la sociedad
se terminó de imprimir en septiembre de 2013
en los talleres de Offset Studio
Miguel Blanco 1399, Col. Americana
44100, Guadalajara, Jalisco

En la formación de este libro se utilizaron las familias
tipográficas Minion Pro, diseñada por Robert Slimbach,
y Ronnia, diseñada por Veronika Burian y José Scaglione.