



ISSN: 1886-8452

Vol.7. Número 18, Junio 2015

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

CREDIBILIDAD DE LOS MEDIOS MASIVOS DE COMUNICACIÓN Y LA CONFORMACION DE LA OPINIÓN PÚBLICA EN MÉXICO

Omar Alejandro Pérez Cruz

Universidad de Colima

omar_perez@ucol.mx

Resumen

Recientemente el pasado 7 de junio tuvo lugar en México, 18 elecciones locales nueve de las cuales fueron para elegir gobernador, 903 eligieron presidentes municipales y 639 diputados locales. Este año, se genera una situación particular, y es que por vez primera en el país, además de los candidatos de los partidos políticos, se suman candidatos independientes, quienes permiten ver un panorama general de la democracia y de los medios de comunicación en México, y es la conformación de la opinión pública y la credibilidad de los medios de comunicación. Es así, que se plantea como objetivo del presente trabajo conocer el concepto de credibilidad en los MMC para formar una opinión pública. Así, se parte de la postura que debido a la competitividad de la información, éstos medios responden a intereses políticos y a estrategias arraigadas en procesos comerciales. Lo cual da origen a la actual crisis de la credibilidad en los MMC para la formación de una opinión pública.

Palabras claves: Medios masivos de comunicación, credibilidad y opinión pública.

Introducción

Los medios masivos de comunicación (en adelante MMC) juegan un rol muy importante en la sociedad y en la opinión pública que se genera todos los días en nuestro entorno. Todas las personas tenemos contacto con más de uno de esos medios en nuestro diario vivir. En la mayoría de las familias de México, no se pierden casi nunca las noticias de la tarde, durante la hora de la comida es común escuchar a alguien que dice: “cámbiale para ver a Lolita”. Por las mañanas, durante el transcurso de la casa al trabajo también es común escuchar a Loretta de Mola, enterarse de las noticias mientras se va leyendo el periódico del día o simplemente leerlas en internet desde la comodidad de un celular.

Esto muestra cómo los MMC (Televisión, radio, prensa, etc.), se han influyen mucho en nosotros. El papel de los medios de comunicación debe ofrecer a los ciudadanos información fiable y diversa para que los ciudadanos puedan formar una opinión racional y razonada.

Sin embargo esta relación no siempre resulta positiva, sobre todo cuando se descubren intereses creados por parte de los medios o de los mismos comunicadores. Es entonces cuando nos debemos preguntar ¿Qué tanta credibilidad tienen los hechos de los que nos estamos informando? Quién me está informando ¿emite una opinión objetiva, distanciada de los intereses políticos? Es así, que planteo como objetivo del presente trabajo conocer el concepto de credibilidad en los MMC para formar una opinión pública. Al señalar este punto clave de los MMC afirmo que debido a la competitividad de la información, estos medios responden a intereses políticos y a estrategias arraigadas en procesos comerciales. Esta es una fuente fundamental de la crisis de la credibilidad en los MMC para la formación de una opinión pública.

Para delinear éstos contornos, me valdré de los conceptos de varios autores. Habermas y la opinión pública; Walton y el rol de los medios en la cadena de la comunicación política; así como Manuel Castell y el concepto de credibilidad. También expondré ejemplos de diversos países como México, Venezuela e Italia. De esta manera, basaré los ejemplos para enlazar los procesos de intereses políticos, estrategias comerciales y de intereses personales de los agentes inmersos en estos MMC. Para así evidenciar las raíces de la actual crisis de credibilidad en los MMC que vivimos a nivel mundial. A manera de conclusión, expondré reflexiones sobre la credibilidad en la información y su utilidad para la formación de una razonada opinión pública.

La opinión pública en Habermas

La conceptualización de los fenómenos sociales en apariencia resulta una tarea sencilla y de un tránsito ligero. Sin embargo, existe toda una tradición intelectual respecto a lo que dichos fenómenos son o deberían ser, así como de los límites que conllevan. Elaborar un concepto social tiene distintos significados según la distancia desde donde se contemple. Esta distancia tiene que ver con el acercamiento intelectual que queramos darle al objeto de estudio. Es decir, que en términos de procesos sociales los objetos no pueden ser estudiados desde una perspectiva unidireccional, sino que necesariamente tienen que complejizarse. Estos procesos de hacer complejo lo que se estudia, conlleva a la integración de múltiples variables que transitan de manera bidireccional entre el sujeto y el objeto de estudio. Hasta entonces se está en la posibilidad de delinear los contornos y poder establecer los límites conceptuales del objeto a estudiar.

De esta manera, para Habermas (1981) la opinión pública no es ajena a esta condición epistemológica ya que implica comprender los elementos que intervienen en la formación de una opinión pública, para entonces poder analizar esta opinión como objeto de estudio. Dos elementos son imprescindibles para

llevar a cabo éste análisis de la opinión pública: la notoriedad y la representatividad pública.

El primero elemento hace referencia a quién es el que opina tal cosa. Se ubica en la estructura gubernamental, en las instituciones legítimamente establecidas quienes tienen las facultades de normar los hechos de la sociedad. Un ejemplo reciente de este elemento, es el actual fenómeno de la influencia. La información oficial que arrojaban las instituciones (Secretaría de Salud, Gobierno de los Estados, Organización Mundial de la Salud) y que les permitían a la población informarse del fenómenos y por consiguiente formar una opinión propia sobre dicha enfermedad.

El segundo elemento es la representatividad que tiene que ver con qué se dice, que temas están en la esfera de lo público, en el dominio popular, en “boca de todos”. La opinión pública se identifica de manera más clara en la cotidianeidad, en la vida diaria, en el día a día de cada individuo.

Estos dos elementos interactúan para dar forma a la opinión pública. Dice Sartori, G. (1992) “una opinión se denomina pública no sólo porque es del público (difundida entre muchos, entre los demás), sino también porque afecta a objetos y materias que son de naturaleza pública: el interés general, el bien común, y en esencia, la res pública” (p.149)

Esto nos muestra que ambos elementos son están mutuamente relacionados, donde el individuo tiene una opinión sobre los temas comunes que recaen en la agenda pública de las diversas instituciones y su nivel de competencia (municipal, estatal, nacional e internacional). Hasta aquí vemos cómo la gestión pública de las instituciones es percibida por los individuos, por sus gobernados, y que también a su vez, el gobierno se ve influenciado por estas percepciones individuales. Así llegamos nuevamente al elemento de representatividad ¿qué dice el público? Pero cómo hacer para poder obtener la opinión de cada uno de los gobernados o por lo menos una mayoría que sea una síntesis de la multitud de opiniones del público.

La opinión individual si no es expresada permanece en lo privado, en lo no público y sólo adquiere legitimidad de opinión pública cuando son agrupadas en homogéneas mayorías de expresiones. Esto se da cuando los individuos comparten opiniones y los lleva a agruparse y/o a organizarse bajo determinados intereses comunes. Un ejemplo de estos grupos los encontramos en los partidos políticos (PRI, PAN, PRD, CONVERGENCIA, ALIAZNA, PSD, PT, etc) en la religión (católica, protestante, cristiano, etc.), en las asociaciones civiles (pro-vida, contra la violencia de las mujeres, fundación Down, etc), en los trabajos (SNTE, TELMEX, Autotransportes, etc), o también por simples expresiones culturales similares (bohemios, retros, darks, intelectuales, etc). Así esta suma de percepciones individuales adquiere forma en la elaboración que de ella hacen los grupos y/o las organizaciones en las que se encuentran inmersos los individuos.

Una de las tendencias para conocer las opiniones individuales ha sido la metodología socio-psicológica, que busca concentrar las opiniones no públicas, individuales, que al ser sumadas, nutren lo plural, es decir, lo público. Las encuestas y los sondeos de opinión de manera presencial, por correo ordinario, telefónica y/ o vía internet, constituyen claros ejemplos de esta metodología.

Es así, que la opinión pública para Habermas se forma en un proceso basado en la razón individual que se nutre del consenso al interior de los grupos o los campos como espacios sociales según Bourdieu, P. (1998), en los que se desempeña el individuo. Estos razonamiento individuales y políticos van a estar sujetos a la dinámica que se suscite en entre lo es notorio públicamente y lo que está representado, generando así un espacio público (Boladeras, M., 2001).

De esta manera, los espacios públicos donde interactúa la información se han ampliado y extendido, lo que ha magnificado el panorama de lo social, modificando notoriamente la forma en cómo las instituciones se relacionan con los

individuos. Estas relaciones entre notoriedad y representatividad conllevan a la entrada de un tercer actor que media entre ambos elementos.

EL ROL DE LOS MEDIOS EN LA CADENA DE LA COMUNICACIÓN

Las transformaciones de los procesos democráticos y de gestión pública han sido rebasados por la explosión de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC's). De acuerdo con Castell, M. (1999), estas nuevas tecnologías interactúan con las estructuras sociales que en mayor o menor medida, permean a todos los niveles de la sociedad. Walton, D. (1998) nos dice que en la actualidad ya no hay asuntos públicos sin medios ni sondeos, a tal punto que algunos intelectuales refieren que los asuntos de la política se han reducidos a meros asuntos de comunicación. Esto nos muestra que los MMC han cobrado una importancia vital y se han centrado en espacio intermedio entre sociedad y gobierno. Si bien los MMC, resultan importantes en la vida pública, resulta oportuno aclarar que "los medios no imponen sus elecciones políticas a la opinión pública...su vínculos entre política e ideología son muy complejos e indirectos" (Castell, M. 1999, p. 343). De esta manera es posible ver que la diversidad de MMC, las estrategias comerciales de los empresas de comunicación así como el ejercicio profesional de cada comunicador, hacen casi imposible establecer una homogeneidad total sobre la opinión pública. Prensa, radio y televisión no son entidades independientes, muy a menudo pertenecen a grandes grupos industriales o a regulados por intervenciones del gobierno. Un ejemplo de estas intervenciones lo vemos Venezuela con el caso de Globovisión, cuyo director general Alberto Federico Ravell, ha resistido los sistemáticos ataques a sus instalaciones, trabajadores y directivos por más de cinco años, promovidos desde el gobierno de Hugo Chávez y llevados a cabo por los seguidores de éste (Human Rights Foundation, 2009).

Para el caso de Italia, tomemos a Gissepe Berlusconi quien monopolizó el poder de los MMC al ser accionista de las 2/3 partes. Sin embargo está dominación

mediática resultó una debilidad, ya que el público perdió credibilidad en la información de los MMC pertenecientes a Berlusconi (Castell, M. 1999).

Para el caso de México encontramos algunos ejemplos de estos grupos comunicacionales como Grupo Televisa que cuenta con Televisión, Radio y prensa; Grupo PRISA como Cadena W Radio; Grupo Imagen del empresario Olegario Vazquez Raña que cuenta con Radio, el periódico el Universal, Canal 28, así como algunas revistas como (La crónica, 2009).

También podemos ver que los intereses de los grupos comunicativos no sólo ejercen influencia sobre el público, sino también alinean políticas al interior de las empresas. Un ejemplo de estos desajustes de intereses lo vemos en el caso de Carmen Aristegui conductora de noticieros MVS y quien el pasado 16 de marzo de este año se despidió del auditorio que le seguía. El corporativo de comunicaciones decidió no renovar el contrato a la dos veces Premio Nacional de Periodismo porque la línea seguida por la periodista. de pronto dejó de ser compatible con el modelo editorial que el Grupo MVS dicen seguir (Liera, S. 2008).

Estos medios de comunicación son objeto de mercado medido por las cuotas de audiencia para la televisión, el tiraje en los periódicos y medios impresos así como la difusión y los niveles de audiencia de la radio. De estos indicadores depende el atractivo de los MMC para hacerse llegar de patrocinadores para su financiamiento. A menudo, para atraer a un público más amplio o para conservar la fidelidad del ya existente, algunos MMC se desvían de su función de informar para adentrarse en el entretenimiento (Dahlgren, P. 1997). En este sentido, los medios en la cadena de la comunicación pública se eslabonan de tal forma que se encuentra inmerso a todas las actividades de la vida diaria de la sociedad. Algunas personas por ejemplo, no se conforman con leer la noticia en un solo periódico, escuchar la radio, ver las noticias en televisión y posteriormente indagar más sobre el tema en internet.

De esta manera, se ha mostrado que en la dinámica de proveer información, los MMC no están exentos de filtrar los acontecimientos según sus propias políticas e intereses, aunque esto a veces sea involuntario. Estas relaciones mediáticas entre gobierno, público, empresas de información y comunicadores, nos conducen a cuestionarnos sobre la información que recibimos, a saber la credibilidad.

La credibilidad

Como ya hemos revisado, los medios de comunicación presentan la información buscando ser una fuente que atraiga audiencia pero que también genere credibilidad. “sin la credibilidad, las noticias carecen de valor, ya sea en términos de dinero o de poder” (Castell, M. 1999, p. 346). Esta credibilidad requiere un distanciamiento frente a los diversos intereses políticos, enmarcada esta distancia en los parámetros de ética moral, profesional y política. De esta manera para que los MMC generen credibilidad en la opinión pública debe darse un análisis de la información basada en evidencia documental, la opinión de los comunicadores debe estar apegada a las regulaciones políticas sin detrimento del distanciamiento político partidista de los propios individuos. “Ellos informan, no toman partido” (Castell, M. 1999, p. 347). De esta manera, principal valor de la información reside en hacer que el público crea en ellos, en la información que transmiten y en el análisis de la información que comunican.

Sin embargo los MMC tratan de comunicar algo a menudo que no necesariamente guarde el sentido original de los hechos sociales. Las personas que comunican la información tienen un poder importante que no siempre ejercen con honestidad. Ya que los comunicadores no siempre son independientes, que a veces pueden ser influenciados por el afán de dinero, las presiones de la empresa que los emplea o los partidos políticos. Hay infinidad de ejemplos que nos hacen ver la manipulación voluntaria de los hechos con diferentes finalidades.

Uno de estos ejemplos se dio en el 2002 Jayson Blair un periodista de 27 años fue despedido del periódico The New York Times, porque inventó nombres, fuentes de información, hechos, noticias, reportajes, etc. “Mentí y mentí, y después seguí mintiendo”, “mentí sobre donde había estado, sobre cómo escribí la noticia” declaraba Jayson en un libro que él mismo publicó (El País, 2003). ¿Por qué lo hizo? Presión de trabajo e intereses personales. Si eso lo hizo un reportero que trabajaba para uno de los periódicos más influyentes del mundo, ¿que no podríamos esperar de los que tienen poder sobre los medios?

El cine se ha puesto en evidencia esta realidad. Recuerdo en ese momento una película llamada originalmente “Wag the dog” de 1997, que fue traducida al español como “cortina de humo”. La película trata sobre un escándalo de acoso sexual en el que se ve envuelto el presidente de los E.U.A. por una acusación directa de una joven justo antes de las elecciones. El equipo de la imagen pública del presidente tiene que lograr que la gente no se entere de ese bochornoso hecho, salvando la reputación y la presidencia. Para lograrlo, contratan un productor de Hollywood que crea una guerra artificial en un país perdido para ser presentada como realidad en televisión. Todo fue hecho en estudios y computadoras, con actores y héroes falsos.

En el caso de México, la película de “La dictadura perfecta” del productor Luis Estrada plantea la interrogante de que si la televisora más importante del país ya puso un presidente, ¿lo volvería a hacer? Es en este tenor que tras un error cometido por el presidente de la república, una televisora intenta desviar la atención de su error revelando un video que involucra crímenes de un Gobernador de un Estado. Posteriormente el gobernador decide negociar con la televisora para cambiar su imagen y convertirlo en una estrella política. Esto lo logra mediante la estrategia que se denomina “la caja china”. Esta estrategia, que es la misma planteada en la película anterior de “Wag the dog”, se basa en generar distractores comunicativos, públicos, que desvíen la atención sobre los problemas medulares de la situación económica, política y social del país.

Tras ver estas películas, como productos de comunicación, queda una sensación de que en la vida real no puede suceder algo así. Estas películas en si son una crítica al poder mediático, cuando este se mezcla con intereses políticos y privados. Uno podría reírse con los actores de cómo logran convencer al público de una mentira distrayéndolos por completo de la realidad. Convierten al presidente en un héroe en medio de un vergonzoso escándalo. ¿Pero en realidad puede suceder?

Para el caso de México en el sexenio de Vicente Fox, en medio del escándalo de la primera dama Martha Sahugún y el desfalco de la Lotería Nacional tuvimos el caso de los náufragos rescatados cerca de las islas Marshall en el Océano Pacífico. “Tres pescadores mexicanos fueron rescatados cerca de las Islas Marshall, al noreste de Australia, luego que pasaron tres meses perdidos en el océano Pacífico, informaron este martes fuentes oficiales” (El Universal, 2006). Tres pescadores de toda la vida, que al salir a pescar en la bahía de San Blas en Nayarit, y en un descuido propio de aficionados a la pesca, son arrastrados mar adentro hasta ser conducidos a lo largo de más de 70 días por el Océano Pacífico. Logrando sobrevivir sólo con sus anzuelos de pesca y con el agua de lluvia que nunca les faltó. Pescadores bien nutridos, sin aparentes quemaduras de sol ni muestras de desnutrición. El Washington Post (2006) escribió “sus pies desnudos estaban hinchados, pero por lo demás los hombres parecían con salud buena”.

Otro ejemplo más reciente lo tenemos en los lamentables hechos ocurridos en marzo pasado, con la desaparición de 43 estudiantes de Ayotzinapa por un grupo armado supuestamente coludido con el presidente municipal de esa entidad. Aunado a esto se suman la manifestaciones de delincuencia organizada en el occidente del país, el país estuvo en "alerta roja" por la quema de vehículos y autobuses que incluyeron el ataque de un helicóptero del Ejército, también hubo bloqueos y enfrentamientos entre delincuentes organizados y miembros del ejército y las fuerzas de seguridad estatales y federales, que dejaron al menos 7 muertos. Sin embargo, en los medios de comunicación se le dio el calificativo de actos de "vandalismo" y no de "delincuencia organizada". Acto seguido se puso en operación la maquinaria de la "caja china" y se difundió la alarmante noticia de que en las costas mexicanas del pacífico (justamente donde colindan los estados que integran el occidente de México) se había desencadenado el mar de fondo. Noticieros televisivos informaron lo siguiente:

"CIUDAD DE MÉXICO, México, mayo 11, 2015.- El director general de Protección Civil de la Secretaría de Gobernación (Segob), Ricardo de la Cruz Musalem, informó que a partir de este martes el fenómeno de mar de fondo podría volver a presentarse en el Pacífico, aunque con menor intensidad. En entrevista con Ana Paula Ordorica en FOROtv, el director de Protección Civil recomendó a turistas y habitantes de la costa atender los protocolos de seguridad activos y atender las medidas determinadas por las instituciones de Protección Civil estatales".

Sin embargo, quienes vivimos cerca de playa, quienes trabajan en estas áreas "afectadas" comprobamos que no se presentó dicho fenómeno. Sin embargo esta noticia se mantuvo en primera plana por más de 2 semanas, advirtiendo el peligro al que se exponía la población por este fenómeno. Dicha estrategia tenía que distraer la atención de la sociedad, ante las elecciones que se presentaban en México, y las cuales se habló al inicio de este trabajo.

Es así, que estos y otros ejemplos, nos han mostrado que la credibilidad de los MMC es un valor muy cuestionado, frágil y difícil de desarrollar. Ya que en un extremo el comentarista o el medio de comunicación generan una opinión y puede resultar ajeno a los intereses de la política mayoritaria. Lo que resulta en su salida de la empresa o ser el objeto de represalias por parte del gobierno. En el otro extremo encontramos la alineación de los medios a los intereses políticos, pero consecuentemente debilitan la credibilidad de la fuente de información.

CONCLUSIONES

Hasta nuestros días, se han redactado leyes y normas que regulen el actuar de estos medios de información. Esperamos siempre se nos informe con rapidez y veracidad. No podemos verificar la veracidad de la información que recibimos, podemos incluso tener credibilidad en tal o cual fuente de información, sin embargo el último eslabón de la cadena pública para generar una opinión somos nosotros mismos. Pero nosotros debemos mantener siempre una actitud crítica de análisis, comparación, e investigación de la información, lo que nos ayude a formar una opinión propia.

Hay quien menciona un tema, hay quien transmite ese tema y hay quien lo escucha, pero no es una recepción pasiva, sino activa, en la que el receptor procesa la información, la significa y le otorga un sentido. En este proceso de producción de sentido es donde verdaderamente se debe formar la opinión pública. De esta manera, la opinión pública se alimenta por la información que recibe de los MMC, así como de los espacios públicos en donde se desempeña el individuo. Pero es a través de los filtros del razonamiento, donde se forma ese criterio consensuado denominado opinión pública.

REFERENCIAS

1. Boladeras, M., (2001). "La opinión pública en Habermas", Revista Análisis, (26), p. 51-70.
2. Bourdieu, P. (1988). Capítulo 2. El espacio social y sus transformaciones, en: *La distinción*, Madrid:Taurus Humanidades
3. Castell, M. (1999), Cap. 6 "La política informacional y la crisis de la democracia"; en: *La era de la información. El poder de la identidad. Vol. II.*; México: Siglo XXI editores.
4. Dahlgren, P. (1997). "El espacio público y los medios. ¿Una nueva era?" en: *Espacios públicos en imágenes*, Veyrat-Masson, I.; Dayan, D. (Comps), España: Gedisa.
5. Diario El Universal, (2006). Consultado en <http://www.eluniversal.com.mx/notas/368875.html>, obtenido el día 18 de mayo de 2009.
6. Diario El País, (2003). Consultado en http://www.elpais.com/articulo/sociedad/infamia/Jayson/Blair/elpepisoc/20030606elpepisoc_5/Tes, obtenido el día 15 de mayo de 2009.
7. Diario La Crónica. Consultado en: www.cronica.com.mx/nota.php?id_notas=251652, obtenido el día 15 de mayo de 2009.
8. Habermas, J. (1981). Cap. VII "Sobre el concepto de opinión pública", en: Gilli, G. *Historia y crítica de la opinión pública*; Barcelona.
9. Human Rights Foundation (2008). Consultado en: <http://lahrf.com/media/Ravell.html> obtenido el día 15 de mayo de 2009.
10. Liera, S. (2008). Consultado en: <http://www.bottup.com/200801122362/medios/prisa-y-televisa-despiden-a-carmen-aristegui.html>, obtenido el día 15 de mayo de 2009.
11. Noticieros televisa. Consultado en: <http://noticieros.televisa.com/mexico/1505/regresa-mar-fondo-oceano-pacifico/> Obtenido el día 11 de mayo de 2015.

12. Sartori, G. (1992). Cap.8 "Opinión Pública", en: Elementos de teoría política; Madrid: Alianza Universidad Textos.
13. Walton, D. (1998). "Los medios, eslabón débil de la comunicación política"; en: Ferry, Wolton, (et. al), El nuevo espacio público; España: Gedisa.



ISSN: 1886-8452

Vol.7. Número 18, Junio 2015

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

EL RETORNO DE LA EDUCACIÓN EN MÉXICO EN 2010 THE RETURN OF EDUCATION IN MÉXICO IN 2010

Dr. Antonio Favila Tello

antonio_favila@hotmail.com

Dr. José César Lenin Navarro Chávez

cesar126@hotmail.com

Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Resumen:

El presente trabajo tiene por objetivo calcular el retorno de la educación en México para el año 2010 y el impacto del género, la condición urbano-rural y la rama de la actividad económica en dicho indicador. Por retornos de la educación se entenderá el incremento en las rentas individuales a consecuencia de un incremento unitario en la escolaridad. El instrumento utilizado para ello es una adaptación de la ecuación de Mincer.

Los resultados sugieren una influencia significativa del género en las rentas individuales, la existencia de rentas más elevadas para quienes habitan en la ciudad en comparación con quienes habitan en el campo y rendimientos

diferenciados de acuerdo a la rama de la actividad en la que el individuo se desempeñe.

Abstract

This paper aims to estimate the return to education in Mexico for 2010 and the impact of gender, urban -rural status and branch of economic activity in the indicator. Return to education refer to the increase in individual incomes resulting from an increase in schooling. The instrument used for this is an adaptation of the Mincer equation.

The results suggest a significant influence of gender on individual incomes, the existence of higher incomes for people who live in the city and differentiated incomes according to the branch of activity in which the individual works.

Palabras clave: Retorno de la educación, ecuación de Mincer, escolaridad en México.

Keywords: Return to education, Mincer equation, schooling in México.

Introducción

La cuantificación del capital humano y la medición de su rendimiento económico han formado parte central de la literatura económica reciente debido a su relevancia en el análisis de cuestiones como la desigualdad salarial, el crecimiento económico y la adecuación de las características de los puestos de trabajo, entre otras. Este rendimiento económico se conoce en la literatura como “Retorno de la Educación” y básicamente consiste en la modificación en las rentas que percibe un individuo dado un incremento en su escolaridad (Arrazola y De Hevia, 2003).

Durante el presente trabajo se tratará el tema de los retornos de la educación para el caso de México en el año 2010. Se indaga también sobre los efectos del género, la condición urbano/rural y la rama de la actividad económica en dicho indicador.

En el trabajo primeramente se realiza una revisión de la literatura del tema y se presenta el instrumento seleccionado para realizar la medición propuesta. A

continuación, se muestran los resultados obtenidos, y finalmente se exponen las reflexiones finales derivadas de este estudio.

Revisión de literatura

El modelo de capital humano de Becker aportó una serie de nuevos elementos a la discusión teórica sobre el crecimiento económico. Becker considera que todos los modelos explicativos de crecimiento económico, que consideran que el factor trabajo es un factor homogéneo, se encuentran equivocados. Esto se debe a que las economías pueden potenciar su crecimiento no solamente a través de la manipulación del factor capital sino también a través de la manipulación del factor trabajo, lo que puede lograrse a través de la educación (Ordaz, 2007).

Barceinas y Raymond (2003), afirman que la educación presenta una significativa rentabilidad no solamente desde el punto de vista privado sino también desde la perspectiva social y del sector público.

La teoría del capital humano establece el vínculo entre la escolaridad y los ingresos percibidos por los individuos y busca determinar en qué medida estos ingresos varían entre las personas más o menos educadas (Aguilera y Saucedo, 2005). Por lo tanto, la educación puede considerarse como una forma de inversión que aporta rendimientos privados, medibles y evaluables, a quienes invierten en ella (Morales, 2011).

Becker retoma el principio neoclásico que indica que a mayor productividad de la fuerza laboral mayor será su remuneración y, en consecuencia, mayores serán sus posibilidades de superar la pobreza. Estas ideas son retomadas por Jacob Mincer en 1974, originando así la teoría minceriana y dando inicio formal al estudio de la economía laboral (Ordaz, 2007).

La economía laboral contemporánea emplea teorías de la elección para analizar y predecir la conducta de los participantes en el mercado de trabajo y las consecuencias económicas de las actividades que se realizan en él (Mc Conell et.al., 2003).

Mincer (1974) encuentra para el caso estadounidense una relación positiva entre la escolaridad y el nivel de ingreso de los individuos, lo que puede entenderse como un aumento en su productividad como consecuencia del incremento en su educación.

Para Mincer (1974) los términos educación y escolaridad no deben ser entendidos como sinónimos. El hecho de que un individuo pase una gran parte de su vida en la escuela no implica necesariamente que haya adquirido a cabalidad los conocimientos que se le impartieron. En consecuencia, Mincer señala que la escuela no es la única, ni necesariamente la más importante fuente generadora de productividad laboral. Cervantes y Francisco (2012) afirman que dentro del concepto de capital humano deben considerarse las habilidades y capacidades totales de las personas, entendidas estas como el resultado de su educación, la capacitación, la experiencia y las ideas transmitidas de generación en generación.

Gran parte de los estudios empíricos sobre el ingreso y la escolaridad utilizan la teoría del capital humano como marco de referencia. Esto permite generar ecuaciones que vinculen a la escolaridad y la experiencia con los ingresos de los individuos (Urciaga, 2002).

Una de las formas más comunes que se plantea para realizar esta medición es a través de la ecuación de Mincer desarrollada en 1974. Esta ecuación establece una relación entre el logaritmo del ingreso de los individuos y los años de escolaridad, la experiencia laboral y el cuadrado de ésta:

$$\ln Y_i = \gamma + \phi E_i + \delta_1 Exp_i + \delta_2 Exp_i^2 + \varepsilon_i$$

Dónde:

LnY= Representa el logaritmo del ingreso.

E= Representa los años de escolaridad.

Exp= Representa la experiencia laboral.

Exp2= Representa el cuadrado de la experiencia laboral.

ε_i = Representa el residuo

En la ecuación de Mincer la variable dependiente es el logaritmo del ingreso y las variables independientes son la escolaridad, la experiencia, el cuadrado de ésta y un residuo. El coeficiente asociado a la escolaridad proporciona una estimación de la tasa de rentabilidad de la educación, ya que representa una variación porcentual en el ingreso ante un cambio unitario en el nivel de educación (Ordaz, 2007).

En general puede decirse que prácticamente todos los países del mundo realizan algún tipo de seguimiento estadístico de la escolaridad de la población, por lo que estos datos se encuentran disponibles con relativa facilidad.

Sin embargo, calcular los años de experiencia laboral de los individuos supone una dificultad. Las personas comienzan a trabajar a edades distintas, además, cambian de empleo a lo largo de su vida, lo que implica que su experiencia no necesariamente se acumula.

Mincer (1974) supera esta dificultad con tres supuestos simplificadores que han sido retomados por casi todos los autores que han trabajado con su ecuación:

1. Se supone que los individuos comienzan su educación a los 6 años de edad.
2. Se supone que los individuos no trabajan y estudian al mismo tiempo.
3. Los individuos comienzan a trabajar inmediatamente después de terminar sus estudios.

En consecuencia, si se conoce la edad de los individuos y el número de años de escolaridad que cursaron, es posible calcular sus años de experiencia laboral restando a los años de edad el número seis y los años de escolaridad.

Otra de las dudas recurrentes acerca de la ecuación de Mincer es el porqué de la utilización del cuadrado de la experiencia en la fórmula. Mincer (1974) utiliza el cuadrado de la experiencia laboral para captar las preferencias de los empleadores a través del tiempo.

Para Mincer, la experiencia se comporta como una parábola. Cuando el trabajador es joven tendrá poca experiencia y será poco atractivo para los empleadores, al

paso del tiempo su experiencia se incrementará y cada vez será más atractivo para los oferentes de empleo. Sin embargo, esto sólo durará por un cierto tiempo ya que el trabajador se hará más viejo y esto lo dejará en desventaja frente a otros trabajadores más jóvenes. En consecuencia, es común que el valor de la tasa relacionada al cuadrado de la experiencia tenga signo negativo.

La ecuación básica de Mincer ha sido frecuentemente ampliada para incorporarle variables regionales, características del empleo, atributos socioeconómicos, y otros factores que la han convertido en un instrumento versátil (Urciaga, 2002).

Para el caso del presente trabajo se agregaron al análisis las siguientes variables independientes:

La influencia del género.

A lo largo de los años, diferentes autores se han pronunciado sobre la influencia del género en los rendimientos de la educación. Entre ellos podemos mencionar los siguientes:

Ordaz (2007) comenta que el género representa un obstáculo importante para vincular a las mujeres al mercado laboral y que las percepciones que reciben están generalmente por debajo de las obtenidas por los hombres, particularmente en el caso de los trabajos poco calificados tanto en el sector primario como en el sector industrial.

En ese mismo orden de ideas, Bracho y Zamudio (1994), en su estudio con datos para el año 1989, encuentran diferencias menores para los retornos de la educación entre hombres y mujeres, a favor de los hombres.

De la Rosa, Contreras y Gallardo (2010), con datos para 2008, concluyen que la rentabilidad de la educación es superior para los hombres (11.25%) en comparación con las mujeres (9.89%).

Cervantes y Francisco (2012) agregan que la probabilidad de que los hombres se integren al mercado laboral es significativamente mayor que la probabilidad de las mujeres.

La influencia de la condición urbano/rural.

Ordaz (2007) sugiere que en el ámbito rural las percepciones de las personas tienden a ser sensiblemente menores que en las ciudades. Esto se debe primeramente al tamaño de las unidades de producción que les impide ser capaces de generar empleos formales o esquemas de ascenso para sus trabajadores. Otras causas de este comportamiento se encuentran en que estos trabajos suelen requerir menor calificación y a que ciertos grupos vulnerables obtienen pocas o ninguna remuneración por el trabajo que realizan.

Ríos (2005) enfatiza la importancia de la ubicación geográfica del trabajador en los retornos de la educación, encontrando que estos son mayores en los estados de Baja California, Guanajuato y Nuevo León, para el caso de México.

Urciaga y Almendarez (2008) realizan un estudio sobre los retornos de la educación en las principales ciudades fronterizas de México encontrando que los trabajadores residentes en las ciudades con mayor desarrollo relativo (Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo) tuvieron rendimientos mayores en comparación con quienes trabajaban en zonas menos desarrolladas.

La influencia de la rama de la actividad.

Bolonotto (2007) destaca el hecho de que una parte importante de los efectos de la escolaridad sobre el ingreso de los individuos se encuentra relacionada con la actividad en la que se emplean. De tal forma, habrá ramas de la actividad económica en las que la obtención de una mayor escolaridad es recompensada con mayores ingresos, mientras en otras ramas esta situación puede ser mínimamente apreciada.

Alarcón y Domínguez (2014) afirman que existen en México diferencias significativas en el retorno de la educación por causa de la ocupación, la condición de formalidad y la sindicalización.

La técnica spline y el efecto sheepskin

Una de las críticas recurrentes que se le formulan a la ecuación original de Mincer es el hecho de que el resultado sugiere que todos los años de escolaridad aportan la misma tasa de rendimiento; es decir, un año adicional de primaria agregaría el mismo ingreso que un año adicional de universidad, lo cual es impreciso.

Otros estudios han abordado el tema de la diferenciación en las retribuciones por nivel educativo. Por ejemplo, Barceinas (2002) indica que los mayores retornos de la educación en México los proporciona el nivel Preparatoria. En el mismo orden de ideas, Ríos (2005) afirma que los estudios de preparatoria trunca no representan una importante variación en la rentabilidad de la educación; sin embargo, la preparatoria concluida implica un incremento sensible en las remuneraciones.

Para estudiar la influencia de los niveles educativos en los retornos de la educación, es posible aplicar lo que Bolonotto (2007) y Sapelli (2003) denominan como la técnica spline. Dicha técnica consiste en representar el nivel de escolaridad de los individuos mediante una serie de variables binarias que toman el valor de 1 (cuando se indica la presencia de una condición) o 0 (cuando se indica la ausencia de una condición). De esta forma es posible segmentar la variable de escolaridad que aparece en la ecuación de Mincer y analizar por separado el rendimiento de cada uno de los niveles que la componen.

El uso de la técnica spline permite además estudiar lo que se conoce como “sheepskin effect”; la traducción más aceptada de este término es “premio al título”. El premio al título consistiría en el valor que los empleadores dan a la obtención de títulos académicos por parte de los trabajadores (Bolonotto, 2007).

Bowles y Gintis (1976) comentan que las habilidades y conocimientos obtenidos en la escuela no son necesariamente la clave del éxito profesional o económico de los individuos. Muchos individuos se desempeñan en actividades que no necesariamente aprendieron en la escuela, sino a través de la práctica. Sin embargo, sus títulos académicos les permitieron acceder a los puestos de trabajo que ocupan, ya que los empleadores utilizan estos títulos como una guía para clasificar y seleccionar a su personal.

Para Barceinas (2001), algunos aspectos de la trayectoria educativa de los individuos son más útiles que otros desde el punto de vista del empleador. Por lo tanto, la obtención de un título o diploma otorga una evidencia más sólida que el simple recuento de los años de educación. Consecuentemente, se espera que los salarios se incrementen de mayor manera cuando la educación está respaldada por un certificado.

Bolonotto (2007) por su parte agrega que la intensidad del premio al título varía de una rama de la actividad a otra, siendo más notorio su efecto en las actividades terciarias. De tal forma, resulta interesante observar el efecto del premio al título para el presente caso de estudio.

Resultados obtenidos.

Con base en lo anterior, se procedió a medir las tasas de retorno de la educación para el caso de México. Se utilizó para ello la ecuación básica de Mincer agregándole las variables referentes al género y a la condición urbano/rural. La variable correspondiente a la escolaridad se introdujo mediante la técnica conocida como spline (explicada anteriormente).

El periodo elegido para ello fue el año 2010. Los datos fueron tomados de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH) generada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).

La ENIGH es representativa a nivel nacional y para los ámbitos urbano y rural. Ocasionalmente puede ser representativa para algunos estados, cuando los

gobiernos estatales así lo solicitan. Esta encuesta muestra información acerca de las características generales de los hogares mexicanos tales como: las características socio-demográficas de los integrantes de los hogares, las características de sus viviendas, el origen de sus ingresos y el destino de sus gastos (INEGI, 2011).

Los datos considerados fueron los correspondientes a los individuos que reportaron ingresos positivos en la encuesta. Con estos individuos se armó una base de datos que incluyera:

1. El folio de la vivienda: Permite identificar individualmente al encuestado.
2. Su ubicación geográfica: Permite identificar el estado y municipio donde habita el encuestado.
3. Tamaño de la localidad: Identifica el tamaño de la localidad donde habita el encuestado.
4. El género del encuestado.
5. La edad del encuestado.
6. El nivel de escolaridad alcanzado por el individuo.
7. La rama de la actividad económica en la que se desempeña.
8. El ingreso trimestral ajustado del encuestado.

Con base en esa información se calculan las variables que se utilizarán en la aplicación de la fórmula de Mincer:

La variable dependiente será el logaritmo del ingreso trimestral ajustado de los individuos encuestados.

Las variables independientes serán:

1. La variable “escolaridad”: se presentará dividida en las siguientes variables: Primaria completa (Prim comp), Secundaria completa (Seccomp), Media Superior completa (Medsupcomp), Superior completa (Supcomp) y Posgrado (Pos comp).
2. La variable “años de experiencia laboral” es el resultado de restar a la edad del individuo los años de escolaridad y el número 6.

3. La variable “experiencia al cuadrado” es el resultado de “años de experiencia laboral” elevado al cuadrado.

4. La variable “sexo” toma el valor de 1 cuando el individuo es hombre y 0 cuando el individuo es mujer.

5. La variable “ciudad” toma el valor de 0 cuando el individuo habita en una localidad de menos de 2,500 habitantes (de acuerdo a los criterios de clasificación del INEGI).

Con base en las consideraciones anteriores se ejecutó la regresión de la ecuación de Mincer para el caso de México en el año 2010, obteniendo los resultados que aparecen en la Tabla I:

Tabla I.Regresión básica de Mincer para México en 2010								
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Prob</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	2.639	0.005	502.743	0.000	2.629	2.650	2.629	2.650
Años de escolaridad estimada	0.075	0.000	175.266	0.000	0.074	0.076	0.074	0.076
Experiencia laboral	0.035	0.000	124.232	0.000	0.035	0.036	0.035	0.036
Experiencia al cuadrado	0.000	0.000	-79.776	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Fuente: Cálculos propios con base en datos de la ENIGH 2010								

Los resultados sugieren que a cada año adicional de educación le corresponde un incremento en el ingreso aproximado del 7%. El retorno de la experiencia laboral alcanzó un 3.5%.

A continuación se ejecutó el mismo cálculo utilizando la técnica spline para representar la escolaridad y agregando las variables “sexo” y “ciudad”. Los resultados aparecen en la Tabla II:

Tabla II. Regresión de Mincer para México en 2010. Incluye uso de la técnica spline y las variables sexo y ciudad								
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	2.611	0.006	463.308	0.000	2.600	2.622	2.600	2.622
Ciudad	0.176	0.005	39.152	0.000	0.168	0.185	0.168	0.185
Sexo	0.245	0.004	65.327	0.000	0.237	0.252	0.237	0.252
Prim comp	0.259	0.006	46.291	0.000	0.248	0.270	0.248	0.270
Seccomp	0.238	0.006	41.713	0.000	0.227	0.249	0.227	0.249
Medsupcomp	0.289	0.006	50.424	0.000	0.277	0.300	0.277	0.300
Supcomp	0.261	0.009	27.626	0.000	0.242	0.279	0.242	0.279
Poscomp	0.168	0.017	10.153	0.000	0.136	0.200	0.136	0.200
Experiencia laboral	0.035	0.000	125.074	0.000	0.034	0.035	0.034	0.035
Experiencia al cuadrado	0.000	0.000	-83.571	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH 2010

La variable “ciudad” obtuvo un coeficiente de 0.176 lo que indica una desigualdad marcada entre los ingresos que perciben las personas en el campo y la ciudad. La variable “sexo” obtuvo un coeficiente de 0.245 es decir que la influencia del género en los ingresos de las personas es aún más significativa que la de la condición urbano/rural.

Por otro lado, todos los niveles educativos observados obtuvieron tasas de retorno de la educación positivas. El nivel educativo que obtuvo el coeficiente más elevado fue el Medio Superior con un 0.289. Esto sugiere que los empleadores están haciendo una distinción más clara entre aquellos individuos que han alcanzado la educación media superior y aquellos que no y están recompensando esa diferencia con mejores oportunidades laborales.

Posteriormente se realizó la medición distinguiendo entre las actividades productivas a las que se dedican los encuestados. La tabla III muestra los

resultados encontrados para el año 2010 en el caso de las actividades primarias y secundarias:

Tabla III. Regresión de Mincer para México en 2010. Incluye uso del spline y las variables sexo y ciudad para las actividades primarias y secundarias

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	2.892	0.021	138.626	0.000	2.851	2.933	2.851	2.933
Ciudad	0.248	0.010	25.990	0.000	0.229	0.267	0.229	0.267
Sexo	0.280	0.015	19.106	0.000	0.251	0.309	0.251	0.309
Prim comp	0.152	0.013	11.974	0.000	0.127	0.177	0.127	0.177
Seccomp	0.127	0.014	9.360	0.000	0.100	0.153	0.100	0.153
Medsupcom	0.248	0.018	13.536	0.000	0.212	0.283	0.212	0.283
Supcomp	0.409	0.033	12.462	0.000	0.345	0.474	0.345	0.474
Poscomp	0.076	0.081	0.941	0.347	-0.083	0.236	-0.083	0.236
Experiencia laboral	0.023	0.001	27.174	0.000	0.021	0.025	0.021	0.025
Experiencia al cuadrado	0.000	0.000	-20.546	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH 2010

En este caso, la condición urbano/rural, representada por la variable “ciudad” sigue teniendo un peso importante. Esta variable obtuvo un coeficiente de 0.24 en 2010. Esto indica que, en el caso de las actividades primarias y secundarias, se acentúa la desigualdad entre los ingresos obtenidos por los individuos dedicados a ellas en las ciudades y en el campo.

El coeficiente relacionado a la variable “sexo” obtuvo un coeficiente 0.28. Esto indica que, en el caso de las actividades primarias y secundarias, las variaciones en el ingreso estuvieron influidas de manera importante por el género, incluso con un peso mayor al que tuvo la condición urbano/rural.

Los coeficientes relacionados a las variables relativas a la escolaridad, indican que la educación superior es la que reporta las mayores tasas de retorno de la

educación en las actividades primarias y secundarias, con un coeficiente de 0.409. La variable relativa al posgrado perdió representatividad, probablemente a consecuencia del número reducido de encuestados que cuenta con un posgrado.

Para la experiencia laboral, se obtuvo un coeficiente de 0.023. Esto indica que los empleadores de las actividades primarias y secundarias, en años recientes han incrementado su valoración de los grados académicos, particularmente los relativos a la educación superior y están dispuestos a recompensar dichos grados con mayores ingresos. Mientras tanto, la experiencia laboral en estas actividades, recibe una valoración menor en comparación con la obtenida para los niveles educativos.

La tabla IV presenta los resultados obtenidos para el caso de las actividades terciarias. La variable “sexo” obtuvo en las actividades primarias y secundarias un coeficiente de 0.28 y en las actividades terciarias de 0.196, lo que abona a la idea de una mayor equidad de género en el sector servicios. Sin embargo, 0.19 sigue siendo un coeficiente que sugiere que queda mucho por hacer al respecto.

Tabla IV. Regresión de Mincer para México en 2010, incluye uso del spline y las variables sexo y ciudad para el caso de las actividades terciarias								
	<i>Coeficiente</i>	<i>Error</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior</i>	<i>Superior</i>	<i>Inferior</i>	<i>Superior</i>
	<i>s</i>	<i>típico</i>	<i>t</i>	<i>d</i>	<i>95%</i>	<i>95%</i>	<i>95.0%</i>	<i>95.0%</i>
Intercepción	3.243	0.010	311.062	0.000	3.222	3.263	3.222	3.263
Ciudad	0.096	0.007	14.151	0.000	0.083	0.110	0.083	0.110
Sexo	0.196	0.004	44.731	0.000	0.187	0.204	0.187	0.204
Prim comp	0.085	0.008	10.162	0.000	0.069	0.101	0.069	0.101
Seccomp	0.143	0.007	21.252	0.000	0.130	0.156	0.130	0.156
Medsupcomp	0.243	0.006	42.258	0.000	0.232	0.255	0.232	0.255
Supcomp	0.230	0.009	26.122	0.000	0.213	0.247	0.213	0.247
Poscomp	0.175	0.015	11.622	0.000	0.146	0.205	0.146	0.205
Experiencia laboral	0.025	0.000	60.064	0.000	0.024	0.026	0.024	0.026
Experiencia al cuadrado	0.000	0.000	-42.315	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

En cuanto a las variables que representan la escolaridad, se tiene que los retornos a la educación menos significativos, sucedieron en los niveles de primaria y secundaria. Es decir, los empleadores de las actividades terciarias están cada vez menos interesados en trabajadores que sólo tengan estos niveles de escolaridad. La educación media superior aparece bien valorada con un coeficiente de 0.243, la educación superior obtuvo un coeficiente de 0.23 y el nivel de posgrado un 0.175.

Reflexiones finales

Con el ejercicio de medición llevado a cabo en el presente trabajo se confirma la relación positiva entre la educación y el ingreso de los individuos. Para el caso de México se encontraron rendimientos positivos para cada nivel adicional de educación lo que indica que la inversión en educación sigue siendo una opción rentable para los individuos.

El objetivo del sistema educativo debe trascender de proveer de educación primaria y secundaria a la población para lograr que los individuos consigan llegar al menos hasta la educación media superior ya que el no alcanzarla representa una desventaja laboral importante para las personas.

Los datos abonan a la idea de la permanencia de la influencia del género en las variaciones en el ingreso de los individuos. Esta diferencia se manifiesta en mayor medida en las actividades primarias y secundarias aunque no está ausente en las actividades terciarias.

Estos cálculos señalan que los individuos que habitan en las ciudades obtienen mayores ingresos ya sea que se dediquen a actividades del sector primario, secundario o terciario.

El análisis de la escolaridad por niveles y su influencia en las variaciones de los ingresos de los individuos sugiere la existencia de los llamados “premios a la obtención del título”. Estos premios ocurren con mayor intensidad para el caso de

la educación superior, la cual es recompensada de manera importante en las actividades primarias y secundarias y en menor medida en las actividades terciarias.

Por ello, es posible decir que en México se ha generado una brecha entre los individuos que cuentan con la educación primaria y la secundaria y los que cuentan con educación media superior y superior. Esta diferencia es más notoria en las actividades terciarias que en las actividades primarias y secundarias.

Bibliografía

Aguilera, M. y Saucedo, E. (2005) *Los rendimientos económicos de la educación en los municipios del estado de Veracruz, 1990-2010*. Denarius Revista de Economía y Administración. México.

Alarcón, G y Domínguez, M. (2014) *Diferencias en las remuneraciones al trabajo industrial en México*. Revista internacional de estadística y geografía. INEGI. México.

Arrazola, M. y De Hevia, J. (2003) *Medición del capital humano y análisis de su rendimiento*. Instituto de Estudios Fiscales. España.

Barceinas, F. (1999) *Función de ingresos y rendimiento de la educación en México*. Estudios Económicos. Universidad Autónoma Metropolitana. México.

Barceinas, F. (2001) *Capital humano y rendimientos de la educación en México*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. España.

Barceinas, F. (2002) *Rendimientos privados y sociales de la educación en México*. Economía Mexicana. Nueva época. Vol. XI No.2. México.

Barceinas, F. y Raymond, J. (2003) *¿Es rentable para el sector público subsidiar la educación en México?* Investigación económica. Vol. LXII 244. México.

- Bolonotto, L. (2007) *Las tasas de retorno a la educación. El caso mexicano*. Tesis de maestría. Pontificia Universidad Católica de Chile. Chile.
- Bowles, S. y Gintis, H. (1976) *Schooling in capitalist America*. Nueva York. Basic Books. Estados Unidos.
- Bracho, T. y Zamudio, A. (1994) *Los rendimientos económicos de la escolaridad en México, 1989*. Economía Mexicana. Nueva época. Vol. III No. 2. México.
- Cervantes, M. y Francisco, C. (2012) *Evolución del retorno de la educación en México, 2000-2008*. CEMPE-UNAM. México.
- De la Rosa, A. Contreras, J. y Gallardo, F. (2010) *La rentabilidad de la educación en México*. REMECAREN. Vol. III No. 2. Universidad Autónoma de Chapingo. México.
- Favila, A. (2014) *Desigualdad, productividad y retorno de la educación en México, 1990-2010. El caso del estado de Michoacán*. Tesis Doctoral. Inédito. México.
- INEGI (2011) *Encuesta nacional de ingreso-gasto de los hogares (ENIGH)*. Instituto de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México.
- McConnell C. et. al. (2003) *Economía Laboral*. Mc Graw Hill. España.
- Mincer, J. (1974) *Schooling, experience and earnings*. Columbia University Press. Estados Unidos.
- Morales, E. (2011) *Los rendimientos de la educación en México*. Documentos de Investigación. Banco de México. México.
- Ordaz, J. (2007). *México: capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005*. Serie estudios y perspectivas, Número 90, Sede subregional de la CEPAL en México. México.
- Ríos, J. (2005) *La educación, las remuneraciones y los salarios en México*. Comercio Exterior. Vol. 55 No. 5. México.

Sapelli, C. (2003) *Ecuaciones Mincer y las tasas de retorno de la educación en Chile: 1990-1998*. Documento de trabajo #254. Instituto de economía. Pontificia Universidad Católica de Chile. Chile.

Urciaga, J. (2002) *Los rendimientos privados de la escolaridad formal en México*. Comercio Exterior. Vol. 52 No. 4. México.

Urciaga, J. y Almendarez, M. (2008) *Salarios, educación y sus rendimientos privados*. Región y sociedad. Vol. 20 No. 41. México.



ISSN: 1886-8452

Vol.7. Número 18, Junio 2015

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

POLÍTICA FISCAL EN MÉXICO

Jorge Isauro Rionda Ramírez¹

SUMARIO: el presente artículo trata al respecto de la importancia que viene adquiriendo la política fiscal en México como contingente de la política monetaria, pero sobre todo ante la menor dependencia fiscal de los ingresos de las ventas del petróleo, lo cual involucra reformas estructurales de las que destaca la energética, al laboral y la fiscal, así como un redimensionamiento del papel económico del Estado como sujeto económico.

ABSTRAC: This article is regarding the importance that is acquiring fiscal policy in Mexico as a contingent of monetary policy, but above all to the reduced reliance on tax revenues from the oil sales, which involves structural reforms of which stands out the energy, to the labour and the Prosecutor, as well as a downsizing of the economic role of the State as an economic subject.

Palabras clave: Fiscal, Equidad, Eficiencia, Estabilidad, Crecimiento

DESARROLLO:

El cobro de impuestos es un tema muy antiguo en la humanidad e importante. Ya 3000 años a. C. en Egipto se sabe de esta práctica. En la Biblia en el Nuevo testamento se hace mención que José y María viajan a Belém precisamente para registrarse a un patrón fiscal. Y Benjamín Franklin en 1789 enuncia aquella frase que ahora es muy célebre que afirma que en la vida solo hay dos cosas seguras: la muerte y los impuestos.

¹ Profesor investigador de tiempo completo de la Universidad de Guanajuato desde el año de 1990, titular "A". Adscrito a la División de ciencias sociales y humanidades del campus León y por contrato profesor de la División de ciencias económico administrativas en el programa de posgrados del campus Guanajuato. Miembro del Sistema nacional de investigadores (nivel I) desde el año de 2004. Profesor – investigador por contrato de la Universidad De La Salle Bajío desde el año de 2005. Director de la revista electrónica *Tecsistecat1*, sociedad y economía de México, publicada por la Universidad de Málaga (España) semestralmente desde el año 2007: <http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

La revolución francesa es precisamente motivada principalmente por los altos impuestos. Los impuestos son móviles poderosos de los principales eventos de la historia, se pueden citar la firma de la Carta Magna en Inglaterra en el año de 1215, el motín del té en Boston de 1773 que desencadena las luchas de independencia de las 13 colonias inglesas que dan origen a la formación de los Estados Unidos de América; o las reformas fiscales borbónicas de 1767 en las colonias hispanas en América y Filipinas que a su vez son el antecedente de las guerras de independencia de las mismas.

La tasa impositiva históricamente viene en aumento. De 1798 cuando William Pitt introduce en Inglaterra el primer impuesto sobre la renta a la actualidad, éste ha aumentado de un diezmo (10%) a aproximadamente un 30% de forma directa e indirecta, como de forma compuesta.

Una causa del incremento de la tasa salarial es el advenimiento el llamado Estado de bienestar, el keynesianismo, donde el rol del gobierno como benefactor se viene aviando con una mayor recaudación fiscal. Esto desde la década de los años 30 del siglo XX.

Los impuestos se cobran por lo que se percibe (por decir, un ISR), por lo que se gasta (un IVA), por lo que se tiene (propiedades, un predial) o por los servicios públicos que se consumen (agua potable, energía eléctrica, etc.).

La diversidad impositiva no solo va al respecto de los impuestos sobre la renta, ahora aparecen los impuestos sobre las ventas (*ad valorem*), de consumo o gasto, impuestos sobre las rentas de capital, impuestos de sociedades, impuestos de sucesiones, impuestos de transmisiones de propiedades, impuestos de importación y exportación (aranceles), impuestos ecológicos o sobre externalidades, impuestos sobre el patrimonio, y especiales, principalmente.

Según el tipo de régimen, de libre mercado o de planificación central, su recaudación depende más de cobro sobre la renta para países como éstos últimos, mientras que los primeros de las transacciones sobre consumo o transacciones los primeros.

En la mayoría de los países capitalistas altamente centralizados dependen más de los impuestos sobre la renta. Mientras que aquellas más federalistas, los gobiernos locales tienden a depender más de los impuestos sobre la propiedad inmobiliaria y de las transacciones sobre consumo.

Desde mediados del siglo XX los sistemas impositivos tienen una doble función: financiar las instituciones que protegen a los ciudadanos, tales como el ejército, la policía, los servicios de emergencia, los tribunales y las instancias políticas como los senados y las cámaras, como redistribuir las riquezas procurando una mayor equidad social.

Margaret Thatcher en la década de los 80 enarbola la tesis de que entre más alto son los impuestos más altos son a su vez los incentivos de la gente para evitarlos, tesis de Adam Smith quien la sustenta en su libro *La riqueza de las naciones* (1776) y fundamento de la

curva de Arthur Laffer. Con ello en Inglaterra el partido conservador le gana las elecciones al partido laborista afirmando que "*Labour Isn't working*" (Los laboristas no son trabajo).

La llamada escuela de "la economía de la oferta" se refiere a la economía desde el punto de vista de las organizaciones y sus productos, a las instituciones, factorías, compañías, bienes y satisfactores. Esta corriente apoya la privatización de los bienes públicos, la reducción de subsidios y subvenciones, como al combate a los monopolios, así como a un redimensionamiento del Estado a una expresión mínima. Es una teoría económica propia de la llamada "derecha". Surge a inicio de la década de los años 80 del siglo XX y vino acompañada de políticas fiscales en pro de tasas impositivas más bajas para refrenar la inflación e incentivar el crecimiento económico. Política económica basada en las tesis del economista estadounidense Arthur Laffer (con Canto y Joines, 1983) y que abanderan los programas de Margaret Thatcher (Inglaterra) y Ronald Reagan (Estados Unidos de América) en esa misma década.

La economía de la oferta y las tesis de Arthur Laffer son la contraparte fiscal de las tesis de John Maynard Keynes (1936). Según esta tesis una menor tasa impositiva puede aumentar los ingresos del gobierno puesto que las personas se incentivan a ganar más si se les "premia" con impuestos regresivos y no progresivos, lo que causa que en general se recaude más y se genere más ingreso nacional. Y como ya vimos se apareja con el liberalismo económico de Adam Smith al sostener que una menor tasa impositiva incentiva a las personas a pagar sus impuestos y en suma los Estados recaudan más al haber menor evasión de impuestos, tal como lo afirma ya este autor en su texto clásico antes citado.

Las tesis de Arthur Laffer se publican durante la década de los años 70 del siglo XX (las de Smith en 1776), pero son acuñadas por Ronald Reagan y Margaret Thatcher hasta la década siguiente en sus administraciones, generalizándose a escala mundial como parte del programa neoliberal a finales de los años 80 cuyos casos extremos son Estonia (1994) y Letonia (1995) que establecen un tipo único de carga impositiva. La experiencia de ambas naciones es la corroboración de la tesis de Laffer, aumentando la recaudación fiscal a pesar del recorte de los tipos impositivos per cápita. Menor evasión y más crecimiento... hasta cierto grado su éxito se explica por tratarse de economías pequeñas y con poca diversidad económica, de reciente industrialización, propiamente en vías de desarrollo y con bajo nivel de ingreso *per cápita*.

El principal fundamento de la tesis de Arthur Laffer es que cuando los tipos impositivos son bajos, la gente tiene un incentivo para trabajar más tiempo (tal como lo afirma Adam Smith). Esta tesis atrae muchos simpatizantes en el Consenso de Washington en la Década de los 80 para el diseño de políticas fiscales para naciones en vías de desarrollo, entre ellas México. Es precisamente durante la administración de Miguel De la Madrid Hurtado (1982 – 1988) que se le sugiere menores cargas impositivas a los ciudadanos para evitar tanto la evasión como para mejorar la recaudación, ya por esa época el 40% de los ingresos de Hacienda Pública provienen del petróleo.

Lo importante a escala internacional es que la experiencia histórica indica que un impuesto es más inflacionario en naciones cuyo ingreso es menor, así como menos inflacionario en

naciones con ingresos mayores. Por ello, en naciones en vías de desarrollo es aconsejable cargas tributarias menos gravosas, como en México.

Otro aspecto importante es la política monetaria. La autonomía del Banco de México dada desde 1991 ha logrado no solo bajar la tasa anual de inflación, sino que por otra parte, el componente impositivo de la inflación que sistemáticamente es presente en el país desde tiempos de la administración de Luis Echeverría Álvarez (1970- 1976).

No obstante la experiencia de Estonia y Letonia, en Estados Unidos de América la experiencia durante la administración de George W. Bush en 2001 - 2003 es contraria. Este presidente le llama a la economía Vudú a las recomendaciones de Arthur Laffer. Analistas actuales consideran que el error del gobierno consiste en el tipo de recortes en particular que se deben realizar según impuestos. Para una economía de alto nivel de ingreso, distinto al de Estonia y Letonia, los recortes fiscales solo se traducen en mayores ingresos en casos extremos. Lo que si es cierto es que a mayores impuestos, mayor inflación y menor crecimiento. En México la petrolización de la economía mexicana, y en especial la sobrecogedora dependencia del gobierno de los ingresos petroleros, así como la ventaja de emitir dinero para subsanar el déficit fiscal con inflación, es causa que las autoridades hacendarias –en su momento- hagan poco caso de la efectividad de las políticas recaudatorias.

Ante el inminente agotamiento de los yacimientos petroleros superficiales del país, en especial de los de Cantarell en el golfo de México, así como de la autonomía del Banco de México –dada desde 1991-, las finanzas públicas requieren una Hacienda más efectiva en cuanto política recaudatoria se refiere. Ante la caída de los precios internacionales del crudo, la revisión de las tesis de Arthur Laffer, entre otros planteamientos neokeynesianos invitan a la búsqueda de reformas estructurales del orden energético, laboral como fiscal que amplíen la base recaudatoria.

La primer crisis importante de petróleo se da en 1973 - 1975, lo que lleva a la crisis de los Estados Unidos de América y que en México se dé por primera vez en 25 años una devaluación de casi 100% del peso ante el dólar de \$12.50 a a \$24.75, marcando el fin del llamado "milagro mexicano".

La segunda gran crisis del petróleo se da a inicios de la década de los años 80. Como la primera tiene origen de tipo político y es propiciada por la OPEP. La tercera, aunque los analistas la ligan a una crisis de financiera de orden especulativo - financiera de Estados Unidos de América, se da en 2008 (llamada *subprime*) y coincide en el crecimiento agigantado de los precios internacionales del crudo que posteriormente se caen estrepitosamente a niveles sumamente bajos en razón de la recesión económica norteamericana y mundial. Esta última es de carácter económico. Razón de la actual crisis hacendaria y cambiaria de México que solo se viene a subsana con deuda externa recientemente adquirida por montos superiores a los \$40 MMD en lo que va del sexenio.

Por bonos se entiende pasivos financieros públicos y los emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHyCP) para financiar el gasto del gobierno con deuda pública. Las tasas

son más altas que las bancarias, los más populares son los certificados de tesorería o CETES.

El tipo de interés ofrecido por los bonos es lo que los hace atractivos en un mercado primario, pero existe lo que se llama un mercado secundario donde se revenden por valores mayores o menores a su valor original por cuestiones de recuperar el dinero previamente al tiempo comprometido o por considerar que el interés de los mismos tiende a ser más rentable a futuro y conviene comprarlos antes de su término (mercados de futuros o derivados financieros), y es un mercado especulativo más rentable que el primario pero suele ser muy riesgoso y lleva a economías enteras a la quiebra (los mercados bursátiles quiebran a los financieros, ejemplo reciente Estados Unidos de América en 2008: las hipotecas).

La especulación nace del temor. A veces se piensa que un gobierno o una empresa pueden quebrar y corren riesgos de solvencia sus acciones o sus bonos por lo que sus propietarios deciden venderlos incluso a valores menores de los que los adquirieron. O bien, se piensa que su rentabilidad va a crecer y ofrecen un mayor interés por lo que están dispuestos a comprarlos a un precios mayores a su valor original. Muchas veces no se trata de finanzas sino de precios de productos agrícolas como el maíz que según se espera bien suben o bajan los especuladores compran la cosecha antes de tiempo a un precio mayor o menor para garantizarse cierto abasto.

Los derivados también se dan por la cobertura de riesgo ante la caída de precios o de cobertura de abasto comprando seguros, así estos productos llamados "subyacentes" a los originales son otra mina de oro para los corredores de lo bursátil, se le llama "Economía simbólica" porque no es real, sino de lo que probablemente puede suceder.

Se afirma que los bonos nacen en Italia medieval para financiar las guerras entre las ciudades - Estado. Actualmente la gran mayoría de los Estados colocan sus bonos mediante las Afores, el sistema de pensiones se ampara en la compra de bonos públicos, al menos en una proporción considerable, así lo establece por normatividad las leyes de seguridad y previsión social de casi todas las naciones capitalistas desde el término de la segunda guerra mundial.

Las Afores en México son creadas a inicios de la década de los 90 durante la administración de Carlos Salinas de Gortari. Su fundamento se es valioso para la base laboral como para Hacienda pública pues le proporciona un cimiento importante a las fianzas públicas. Lamentablemente, concomitantemente prosperan intereses en mercados secundarios en el manejo de dichos fondos en materia especulativa, lo que es pone en riesgo y en pérdidas que finalmente deben absorber los dueños de dichos fondos: los trabajadores. Irónicamente, los beneficios obtenidos de los mercados secundarios no van en beneficio de quienes aportan los dineros pero sí corren los riesgos y desde luego, asimilan las pérdidas. Aspecto que hasta la actualidad no está regulado en el país.

Actualmente las finanzas públicas deben considerar en su gasto su capacidad de endeudamiento para su ejercicio año con año, y buscar una recaudación más efectiva. Las

reformas estructurales, en especial la laboral y la fiscal lo que buscan es ampliar la base gravable, ante la reforma energética ante el agotamiento de las reservas de hidrocarburos (al menos de extracción superficial) y la caída de los ingresos derivados de éstos recursos para Hacienda pública.

Un tema muy importante en la economía moderna es el nivel de subempleo. De ello depende en mucho la efectividad de la política económica en sus aplicaciones tanto monetarias como fiscales.

Para que la política monetaria sea efectiva se debe cumplir ciertas condiciones funcionales u operacionales:

1. gente que emplear; recursos que explotar.
2. Concurrencia; competencia.
3. Certidumbre; democracia.

En el grado en que estas condiciones se cumplan o bien, no se cumplan, en ese mismo grado la política monetaria como fiscal son efectivas (o estériles) y bien, se tiene como efecto concomitante una baja o alta tasa de inflación y empleo.

Según los keynesianos en las recesiones los gobiernos deben endeudarse para reanimar la economía. Los monetaristas parten de la tesis de Milton Friedman quien afirma que la llamada "trampa de la liquidez" de la que advierte Keynes no es más que un riesgo teórico. Que en la historia no ha habido un solo caso que la confirme. Desgraciadamente en México en 1987 la crisis demostró que era cierto, la medida keynesiana es necesaria para que no se de la trampa de la liquidez. Keynes tenía razón.

La polémica entre keynesianos y friedmanianos se le conoce como Cambridge (Mass.) Vs- Cambridge (Ing.) o de los Chicago Boy's Vs- Keynes. Las tesis de Milton Friedman se aplicaron en América latina por primera vez en 1973 en Chile con el arribo de la dictadura de Augusto Pinochet, su éxito se cuestiona pues el crecimiento con estabilidad logrado en esta economía no se sabe si es efecto de dichas políticas neoliberales o de un régimen dictatorial.

Friedman considera que la inflación es un fenómeno meramente monetario, por lo que su control es por ello mediante un estricto control de la oferta de dinero. No tratan por ello de crear o incentivar el empleo sino de controlar los precios. Consideran que al hacerlo automáticamente el resto de las variables reales se reactivan. Es durante la década de los años 80 del siglo XX con las administraciones de Ronald Reagan (1911 – 2004), en Estados Unidos de América y de Margaret Thatcher (1925 – 2013), en Inglaterra que tomaron fuerza las tesis de Milton Friedman acompañadas de las de su esposa Rose (1910 -2009) y de su colega Von Hayek, corriente que perfiló el neoliberalismo como base ética de su programa de gobierno.

Con la *reaganomía* dada durante los años 80 del siglo pasado encabezada por los Estados Unidos de América e Inglaterra, la carrera armamentista lleva a la quiebra a la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas y a las economías del Este de Europa, bajo regímenes económicos y políticos socialistas. El llamado Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME o COMECON) se derrumba. El primer evento es la caída del Muro de Berlín en 1989 y la subsiguiente caída de la URSS en 1991. Entonces el mundo capitalista occidental se reafirma si bien no como la mejor economía, al menos como la más eficiente. Se inicia el llamado periodo de la globalización y comienza a implementarse a escala mundial el nuevo paradigma neoliberal, ya ensayado en América Latina con ensayos con relativos éxitos desde 1973 con resultados plausibles, así también en otras naciones como en México que desde mediados de los años 80 se vienen admitiendo de forma paulatina.

En el orbe capitalista tampoco el desenlace posterior a la caída del bloque socialista viene desenvolviéndose bien. Han surgido nuevas teorías. Destaca digamos la teoría de la oferta de Arthur Laffer quien polemiza con su “curva de Laffer” la cual supone una mejor recaudación por parte del Estado si bajan los impuestos y un incentivo los particulares cuando las tasas reales de recaudación son más baratas, cuestión que tiene cierto de verdad, claro bajo ciertas circunstancias, para ciertos sectores de la población y no para todas las naciones. El neofiscalismo de Laffer viene a ser abrazado por las administraciones de Ronald Reagan y Margaret Thatcher durante la década de los años 80 del siglo pasado, y modelo fiscal a seguir por las haciendas de naciones en vías de desarrollo. Las llamadas economías gurús aparecen pues las teorías vienen y van desde la polémica dada entre los llamados Chicago Boy’s y los neo Keynesianos de Cambridge (Reino Unido) encabezado por Joan Robinson (1903 – 1983). Lo que es concluyente es que tasas impositivas altas frenan el crecimiento, eso tanto en naciones de alto como de bajo nivel de ingreso.

CONCLUSIÓN.

No obstante existen desde los años 30 del siglo pasado existe toda una corriente muy importante de teoría económica muy bien fundamentada que da pie al fiscalismo, desde las tesis keynesianas como neo keynesianas. Aún las contracorrientes monetaristas como lafferistas, su aplicación en economías como la mexicana implica consideraciones operacionales muy singulares, propias de las condiciones estructurales e institucionales que llevan a la nación a reformas importantes en materia de energía, laboral e de hacienda profundas que recientemente visten a la presente administración y que hasta ahora no dan fruto por ser de reciente creación. Sus resultados están empapados de visos políticos, pero más que todo, cuestionados por embates de problematización social y económica muy críticos que comprometen la estabilidad y la equidad. Es por esto que la polémica fiscalista tanto teórica como de orden de la propia política fiscal pasa actualmente por una profunda revisión econométrica como neo institucionalista que conlleva disrupciones de bastante interés para los estudiosos del tema fiscal tanto en el derecho como en la economía.

FUENTES:

Keynes, John Maynard (1936) *Teoría general sobre la ocupación el interés y el dinero*. Varias ediciones.

Laffer, Arthur; V.A. Canto y D.H. Joines (1983) *Foundations of Supply-Side Economics*, USA.

Smith, Adam (1776) *La riqueza de las naciones*. Varias ediciones.



ISSN: 1886-8452

Vol.7. Número 18, Junio 2015

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

**“EVALUACION DE LA POLITICA PUBLICA APLICADA PARA MEJORAR LA
ADMINISTRACION Y ORGANIZACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS
MEXICANOS”**

Genaro Sánchez Barajas.

Facultad de Economía de la UNAM.

gebara@economia.unam.mx

RESUMEN: El *análisis* de la forma como se *organizan* y sobre todo como se *administran* los micronegocios para operar, así como de los efectos que estas dos actividades han provocado en su competitividad dentro de cada uno de los cinco sectores estudiados por INEGI: Manufacturero, comercio, servicios, transporte y construcción (ENAMIN, 2012), *pone de relieve* que no se organizan ni administran adecuadamente y en consecuencia, dada su importancia en la generación del empleo en México, *sugiere* que *es vital* revisar la política pública instrumentada para mejorar su operación con el fin de que efectivamente produzcan mejores ingresos a sus dueños, empleos bien remunerados y permanentes, así como para que engendren empresarios competitivos que puedan migrar a las otras escalas de producción y de servicios pero sobre todo, para que en el ámbito de la producción y de las transacciones eslabonen eficazmente su aportación de bienes intermedios a la producción de bienes finales que elaboran y distribuyen el resto de las empresas en las cadenas productivas, comerciales y de distribución en el país. En efecto como se demostrará a continuación, la forma como se organizan y administran revela que no ha

sido eficaz el apoyo institucional en vigor y por ende, que es urgente elaborar para este estrato empresarial una nueva política pública cuya implementación supere sus debilidades en este campo con el fin de consoliden o aumenten sus fortalezas, es decir, que la nueva política pública mejore su productividad y rentabilidad; como dice Porter: su competitividad. (1990).

Abstract: The *analysis* made up of the organization and administration of the Mexican micro businesses, classified by INEGI (ENAMIN,2012) in five sectors, show up that the public policy implemented to improve their operation, did not provoke the expected results government visualized for them in the short and long run , i.e. actually these firms do not work orthodoxically. In my opinion, *that situation arises* a great concern because on the one hand, due to their importance in generating permanent and well paid employment, in creating successful entrepreneurs for the rest of the firms, whose action construct effective and competitive links between intermediate goods produced by them as inputs for the final goods in the productive, service and commercial chains and, on the other hand, because it seems that there is a waste of government ´s money attempting to improve their competitiveness, such that it is urgent to review their organization and administration in order to suggest other public policies for them whose programs may really increase their productivity and profitability; as Porter says: their competitiveness (1990).

Palabras clave: Organización, Administración, Micronegocios, Operación, Sectores en que operan, Política Pública de Competencia Regulada.

Key words: Organization, administration, microbusinesses, operation, sectors in which they operate, public policies and regulated competence.

JEL Classification System: 638.- Government Policy and Regulations

REFERENCIAS BASICAS

Estas se derivan de reflexiones que he hecho como las siguientes:

1.- ¿Por qué no crece la economía nacional significativamente si cada año se asigna una mayor cantidad de recursos a cada una de las partidas presupuestarias de las actividades prioritarias y estratégicas?

2.- ¿ Por qué no crece significativamente la economía mexicana si existe un gran acervo de conocimientos sobre cómo dinamizarla, al igual que una gran experiencia nacional e internacional?

3.- En este contexto cabe preguntarse, ¿ Realmente si opera el multiplicador de la inversión pública y las economías externas que teóricamente suele producir la instrumentación de los grandes proyectos de inversión como son los de infraestructura productiva, social y física?

4.- dado que hay aceptación general de que las innovaciones son la piedra de toque para impulsar el desarrollo nacional, regional y empresarial, ¿ Por qué no impulsar más el individualismo productivo que los niveles de empleo?

4.- ¿ Para el diseño de políticas públicas se toman en cuenta los problemas de los empresarios mexicanos?

5.- En cada año fiscal más que incrementar el gasto público, ¿ No sería más conveniente efficientar la organización y administración pública para la mejor asignación del mismo ?

6.- La pregunta anterior también es válida para explicar la organización y administración de las micro empresas y micro negocios?

Las respuestas a estas preguntas requieren de un análisis minucioso de la forma cómo operan el gobierno y las empresas, cuyos resultados darán la pauta para ratificar o rectificar la política pública de organización y administración macro y micro económica del gobierno. En este contexto es que a continuación inicia dicho análisis para cuyo efecto primero defino lo que entiendo por organizar y administrar una empresa, con el fin de que sirvan de referencia para enseguida contrastarla con la forma en que operan las micro empresas y micro negocios.

Descripción de la organización ortodoxa que debe tener una empresa productora o de servicios.

- Ortodoxamente, en una empresa la organización consiste en diseñar funciones que deben ejecutar cada uno de los miembros dentro de la misma. La organización tiene como referente los objetivos que se pretenden alcanzar, para cuya consecución se utiliza la planeación, donde una de las actividades a realizar es el diseño de la organización y métodos de trabajo que se deben de utilizar para aprovechar con eficacia los factores de la producción que intervienen en los procesos de fabricación, en los de comercialización y de

servicios . Así pues, la planeación se convierte en el hilo conductor de las actividades que deben llevarse a cabo, así como de la forma como se van a conseguir, dónde y cuándo se efectuarán.

Luego, si el empresario o emprendedor es capaz de responder al qué , quién, dónde, cuándo y cómo deben hacerse las cosas para lograr los objetivos, entonces en la planeación indicará la manera de “prever el futuro” y no tanto el de estar en manos de ese futuro, en virtud de que al tener visualizados los escenarios en que hay que actuar y cómo hacerlo, se reduce la incertidumbre dado que la planeación señala la mejor coordinación de los esfuerzos con un objetivo preciso, minimizando así el trabajo no productivo elevando los índices de productividad y rentabilidad de la empresa.

La idea de “prever el futuro” se materializa cuando la planeación hace posible que se conozcan con antelación los problemas que puedan surgir en la etapa operativa y como se deben afrontar para minimizar su impacto, del mismo modo, al fijar estándares de control con los que poder medir el resultado de las distintas actividades, proporciona una visión de conjunto muy valiosa para los administradores.

Lo normal es que la planeación se elaboré para cada uno de los módulos o departamentos de la empresa (producción, finanzas, personal, contabilidad, mercadotecnia, etc.) que aun siendo diferentes, con ella se explique cómo se complementan entre sí a pesar de que estén dirigidos a lograr objetivos diferentes. En este contexto es que a continuación se aborda **la organización** que debe tener una unidad de producción o de servicios.

Así, si se establece la analogía entre el cuerpo humano y la organización empresarial se puede afirmar que la estructura de la organización corresponde a los diferentes órganos de la empresa y, que como tales, a veces habrá funciones parecidas entre ellos pero nunca serán iguales.

Para conseguir que la cooperación entre las personas que forman la empresa sea óptima y trabajen de manera coordinada como equipo hay que diseñar la función que cada miembro de la organización debe de realizar (Wikipedia, 2014).

Las funciones o tareas que cada uno debe de realizar deben de estar bien definidas para que se puedan consignar de la mejor manera posible y así lograr los objetivos esperados.

Pero, ¿qué es necesario para el diseño de la organización de una empresa?

Se toman como referencia básica criterios de eficacia que deben alcanzarse en cada módulo mediante la asignación de funciones específicas a cada uno de sus integrantes. Posteriormente se agrupan estas funciones con un enfoque integral de la empresa.

Enseguida se asigna a cada departamento o módulo un responsable y se le concede autoridad para supervisar el trabajo que realiza ese departamento y el trabajo de cada persona.

La última fase es establecer medidas de coordinación horizontal y vertical de los grupos que formen la estructura para lograr los más altos niveles de eficiencia que difícilmente se podrían lograr si los departamentos creados funcionaran sin coordinación dado que es la coordinación, la que hace que la cooperación entre las personas sea eficiente.

Derivado de lo anterior cabe preguntarse, ¿Los micronegocios están organizados ortodoxamente para operar eficazmente en México?

Para contestar esta pregunta realicé una investigación documental procurando encontrar los datos que puedan describir correctamente las funciones que tienen los miembros de un micronegocio en México. Lamentablemente no se encontró más que la información que a continuación se presenta, misma que en forma indirecta pretende dar respuesta a la pregunta anterior.

Perfil de su organización

El Cuadro 1 muestra que existían 9,192,490 micronegocios en 2012 de los cuales 5,945,271 eran administrados solo por el dueño, es decir, 64.7% y 2,018,396, 21.95% contaban con un trabajador. De lo anterior se infiere que el 86.6% no contaban con un número grande de trabajadores a quien asignarles funciones dentro de la empresa, de manera que estos empresarios prácticamente eran todólogos, desempeñaban todas las funciones de organización, con la reducción de su competitividad que tendrían sí trabajaran en equipo.

Cuadro 1. Tamaño del micronegocio de acuerdo al número de trabajadores actualmente						
Número de Trabajadores	Nacional			Porcentaje		
	TOTAL	Hombres	Mujeres	TOTAL	Hombres	Mujeres
TOTAL	9,192,490	4,439,169	4,753,321	100	100	100

Solo el dueño	5,945,271	2,587,393	3,357,878	64.68	58.29	70.64
1 Trabajador y el dueño	2,018,398	1,084,832	933,566	21.96	24.44	19.64
2 Trabajadores y el dueño	690,363	400,507	289,856	7.51	9.02	6.1
3 Trabajadores y el dueño	270,940	169,449	101,491	2.95	3.82	2.14
4 Trabajadores y el dueño	136,473	90,903	45,570	1.48	2.05	0.96
5 Trabajadores y el dueño	53,992	41,188	12,804	0.59	0.93	0.27
De 6 a 10 trabajadores y el dueño	74,696	63,250	11,446	0.81	1.42	0.24
De 11 a 15 Trabajadores y el dueño	2,357	1,647	710	0.03	0.04	0.01

Fuente: INEGI, ENAMIN 2012

Ello en parte es explicable porque era reducida su escala de producción y/o de servicios. Como lo indica el Cuadro 2: sólo el 32.6% contaba con un local para trabajar, así, la mayoría operada sin dicho punto de venta.

Cuadro 2. Disponibilidad de local							
Disponibilidad de Local		Nacional			Porcentaje		
		TOTAL	Hombres	Mujeres	TOTAL	Hombres	Mujeres
	TOTAL	9,192,490	4,439,169	4,753,321	100	100	100
Con local	Total	2,997,779	1,553,768	1,444,011	32.61	35	30.38
Sin local	En el domicilio de los clientes	1,581,190	973,618	607,572	25.52	33.74	18.36
	En su domicilio	2,472,194	727,937	1,744,257	39.91	25.23	52.71
	En otro lugar	2,141,327	1,183,846	957,481	34.57	41.03	28.93
	Total	6,194,711	2,885,401	3,309,310	67.39	65	69.62

Fuente: INEGI, ENAMIN 2012

En ese sentido conviene agregar que la mayoría de ellos, 64.6%, realizaban sus operaciones comerciales sin procedimiento contable alguno. El Cuadro 3 también muestra que el 14.7 % sí llevaba contabilidad formal, por lo que cabría preguntarse que si tenían un empleado como lo señala el *Cuadro 1*, *¿Este empleado, que función desempeñaba?*

Cuadro 3. Registros contables							
Registros Contables		Nacional			Porcentaje		
		TOTAL	Hombres	Mujeres	TOTAL	Hombres	Mujeres
	TOTAL	9,192,490	4,439,169	4,753,321	100	100	100
Forma de registro contable	Contabilidad formal	1,351,490	910,610	440,880	14.7	20.51	9.28
	Apuntes personales	1,657,916	731,637	926,279	18.04	16.48	19.49
	Caja registradora	201,016	99,709	101,307	2.19	2.25	2.13
	Sin contabilidad	5,940,270	2,683,038	3,257,232	64.62	60.44	68.53
	No contestó	41,798	14,175	27,623	0.45	0.32	0.58

Fuente: INEGI, ENAMIN 2012

Esta irregularidad también se explica por el hecho de que la mayoría de ellos obtuvo ingresos por la venta de mercancías adquiridas para su reventa y por prestación de servicios (incluye materiales). *Todo parece indicar que en esas condiciones no se requiere de registros contables, ergo, de mucha formalidad para operar, es decir, por ejemplo, no es necesario contar con un organigrama ni con un manual de organización y métodos y, por supuesto no es necesario manifestar cuantitativamente los movimientos de la “empresa” . Ver Cuadro 4.*

Cuadro 4. Ingresos del negocio

Ingresos		Nacional			Porcentaje		
		TOTAL	Hombres	Mujeres	TOTAL	Hombres	Mujeres
Ingresos mensuales por tipo de fuente (Miles de pesos)	TOTAL	112,612,915	82,840,782	29,772,132	100	100	100
	Ventas de productos elaborados	16,266,141	12,711,384	3,554,757	14.44	15.34	11.94
	Por servicios de maquila	278,847	148,562	130,285	0.25	0.18	0.44
	Por prestación de servicios (incluye materiales)	42,098,110	32,332,414	9,765,696	37.38	39.03	32.8
	Venta de mercancías adquiridas para su reventa	53,608,857	37,400,525	16,208,332	47.6	45.15	54.44
	Otros ingresos	360,960	247,898	113,062	0.32	0.3	0.38

Fuente: INEGI, ENAMIN 2012.

Perfil de su operación administrativa

Referencias: la palabra administración. Viene del latín **ad**, que significa hacía, dirección, tendencia, así como de **ministrar** que se refiere a subordinación, obediencia, tal que en español significa “Ciencia social o tecnología social, en parte, y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control, de todos los recursos de una unidad u organización económica, con el fin de obtener el máximo beneficio posible de ellos, que puede ser de diferente índole.” (Wikipedia, 2014).

Intuyo que este significado está dado para cualquier tamaño de empresa y por consiguiente que puede servir de guía para preguntarnos si en el caso de México, como lo hicimos en la sección anterior sobre la organización, ¿La administración de los micronegocios se realiza conforme a la ortodoxia arriba descrita?, si es así, ¿entonces a qué se debe que la mayoría

no proporciona beneficios sustantivos a sus dueños para satisfacer sus mínimos de bienestar?. Como en el caso anterior, en gran parte la respuesta la dan los *datos* de la “Encuesta Nacional de Micronegocios”, ENAMIN 2012 realizada por INEGI en ese año, mismos que describen su perfil administrativo y características relevantes como las siguientes:

Importancia: Los micronegocios son unidades económicas que se organizan y administran para producir y servicios para la economía, con ello generan empleo, utilizan la capacidad de la planta productiva y acumulación de capital para la reinversión que hacen los dueños de los negocios que los poseen. INEGI enc millones (Enamin,2012: Cuadro 5) registrados en cinco sectores de actividad económica de la siguiente mane empresas manufactureras, 3.7 millones eran comercios, 0.6 millones estaban en la industria de la construcción de servicios y 0.3 millones se desempeñaban como transportistas. En consecuencia 7.1 millones de sus dueño servicios (comerciantes, servicios y transportistas) y sólo 2.1 millones eran unidades productivas (Manufactu constructores.)

**Cuadro 5.
Micronegocios
por sector
económico**

INDICADOR	Nacional			Porcentaje		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
1. Características de los micronegocios						
1.1 Micronegocios por tipo de dueño	9,192,490	4,439,169	4,753,321	100	100	100
Empleadores	1,425,397	1,022,484	402,913	15.51	23.03	8.48
Trabajador por su cuenta	7,767,093	3,416,685	4,350,408	84.49	76.97	91.52
1.2 Sector de actividad económica	9,192,490	4,439,169	4,753,321	100	100	100
Manufacturas	1,442,449	640,385	802,064	15.69	14.43	16.87
Comercio	3,738,607	1,267,351	2,471,256	40.67	28.55	51.99
Construcción	572,130	566,728	5,402	6.22	12.77	0.11
Servicios	3,115,463	1,647,730	1,467,733	33.89	37.12	30.88
Transportes	323,841	316,975	6,866	3.52	7.14	0.14

Fuente. INEGI, ENAMIN, Indicadores Estratégicos, 2012

Categoría de los dueños: Se observa en este Cuadro 5 que 1.4 millones eran empleadores y 7.8 trabajaban por su cuenta. Esta enorme diferencia a nivel nacional entre ellos también fue notoria en los cinco sectores en estudio.

Disponibilidad de local: La mayoría de ellos, 6.2 millones, no contaban con local para realizar su trabajo y por ende 3.0 si disponían de locales. Cuadro 2. Es este último caso, ya

fuera de manera independiente (2.7 millones) o formando parte de un conjunto de locales (0.3 millones).

De las personas que no contaban con un local, 2.5 millones trabajaban en su domicilio; 1.6 millones en el domicilio de sus clientes y el complemento, 2.1 millones, en otro lugar (INEGI, ibídem Cuadro 2).

El análisis anterior revela que alrededor de un tercio dispone de un establecimiento para planear, organizar y administrar los “módulos de su empresa” : almacén, ventas, departamento de personal, de producción, etc. , en tanto que los dos tercios restantes realizaban sus actividades empresariales de manera inadecuada, sin planeación de ninguna índole, y sin mayor estrategia mercadológica que su improvisación diaria en los mercados donde vendían sus mercancías y servicios: Las calles, lugares o puntos de venta ya conocidos, entregas periódicas programadas y/o esporádicas, etc.

Tamaño de los micronegocios de acuerdo con su número de trabajadores: Relacionado su número con el de la disponibilidad de local está el tamaño que tenían estas unidades económicas registradas durante la encuesta , es decir, al observarse que casi 6.0 millones (INEGI, ibídem Cuadro 1) están constituidas sólo por el dueño, y que le siguen en importancia (2.0 millones) los que tienen 1 trabajador, se detecta por una parte, que alrededor de 8.0 millones de los 9.2 millones son la principal fuente de empleo y, por la otra, que no disponen de una estructura formal física ni administrativa para trabajar competitivamente en los mercados que actúan.

Lo anterior dificulta la instrumentación institucional de una política pública que optimice sus esfuerzos de venta e incremente sus ingresos derivados de su capacidad emprendedora sectorial y regionalmente; en otras palabras su pulverización en unidades económicas individuales que operan la mayoría (8.0 millones) en actividades que no generan valor agregado, impide o limita por ejemplo la opción digamos de organizarlos en clusters, así como su preparación para producir con economías de escala o de aglomeración.

Antigüedad

No obstante estas limitaciones que inciden seriamente en su operación productiva y rentable, INEGI proporcionó un dato interesante que conviene aprovechar y se refiere a su *antigüedad*. Sucede que de los casi 9.2 millones de micronegocios existentes en 2012, un poco más de 8.2 millones informaron que su antigüedad va de 1 hasta más de 20 años

(88.9%), dado que 0.5 de ellos no especificaron este dato; o sea que poco menos de 1.0 millón (10:6%) tienen menos de 1 año de antigüedad en el mercado. Esto último refuta la versión que circula contantemente de que la mayoría muere durante los primeros años de su incursión en el mercado. En forma detallada su antigüedad es la siguiente:

Cuadro 6. Antigüedad de los micronegocios.			
		Número de empresas	Porcentaje
Antigüedad en años	Menos de un año	970,888	10.6
	De 1 a 2 años	1,379,778	15
	De 3 a 5 años	1,624,911	17.7
	De 6 a 10 años	1,728,076	18.8
	De 11 a 15 años	1,054,939	11.4
	De 16 a 20 años	846,871	9.2
	Más de 20 años	1,544,966	16.8
	No especificado	42,061	0.5
	TOTAL	9,192,490	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 4.1 de Indicadores Estratégicos ENAMIN, 2012 de INEGI.

La longevidad de estas empresas es una fortaleza que compensa las debilidades antes mencionadas; estos datos contradicen la afirmación de Najjar (2011) de que estos negocios tienen una alta mortandad; el reto es que el gobierno sepa aprovechar la permanencia de estas empresas en el mercado para hacerlas competitivas con una política adecuada al perfil que estamos describiendo de ellas. Así, ¿Cuál debe ser la política institucional para fomentarlas? Para contestar esta pregunta antes conviene seguir tipificándolas con la siguiente información:

Forma de registro contable: De los 9.2 millones de micronegocios 1.4 millones llevaban una contabilidad formal; 1.7 millones trabajaban con apuntes personales; sólo 0.2 millones tenían caja registradora y, un poco menos de dos tercios (6.0 millones) no llevaban contabilidad alguna, Cuadro 3. Estos datos como los de longevidad dan la pauta sobre qué debe hacerse para hacerlas exitosas en los mercados, pero sobre todo en el corto plazo demuestran que no ha dado resultado la política pública instrumentada para su incorporación al régimen formal, i.e., todo parece indicar que los beneficios que ofrece el

Estado mexicano no son atractivos para que abandonen la informalidad en que operan actualmente.

Tipo de asociación: Este indicador revela que aquí no campea la idea del asocianismo empresarial o unión de esfuerzos para hacer productivas y rentables estas empresas, dado que por ejemplo en el Cuadro 5 se indica que 1.4 millones del total de 9.2 millones la mayoría trabajan solos, y está en consonancia con los indicadores de categorías del dueño, de la disponibilidad de local y tipo de empresas de acuerdo con el número de trabajadores, tal que en conjunto proporcionan la idea de que pocos suelen asociarse, generalmente trabajan solos.

Registro ante otras autoridades: En este contexto, podemos decir que se ratifica con esta información el hecho de que estos empresarios prefieren trabajar solos, dado que 6.4 millones de ellos dijeron no estar registrados ante ninguna autoridad (Cuadro 4.1 de indicadores Estratégicos de ENAMIN 2012,. , ibídem), por lo que conviene indagar a qué se debe esta situación que poco ayuda a la recaudación fiscal, al control ecológico-sanitario y al desarrollo empresarial permanente. La evaluación que se haga ayudará incluir en la política pública adecuada los estímulos necesarios para persuadirlos de que existen otras formas de organizar y administrar que les pueden generar beneficios inmediatos y mediatos.

Valor de los activos fijos: Creo que este indicador explica en mucho la debilidad de estas empresas para participar en los mercados con ventajas competitivas y comparativas, puesto que su inversión al ser reducida les impide acceder a innovaciones tecnológicas de punta y limpias, salvo en contadas excepciones, puesto que por lo general participan con procesos productivos artesanales en lugar de beneficiarse de los métodos, técnicas y conocimientos frontera.

La fortaleza de este indicador determina su aportación a la capacidad de la planta productiva nacional, coadyuva a la independencia económica del país y permite cuantifiicar su contribución al desarrollo regional y sectorial, en virtud de que es uno de los principales elementos para inducir en ellos el crecimiento y desarrollo endógenos, ya que por ejemplo las empresas productivas con el uso de procesos de fabricación

adecuados pueden dinamizarlos al consumir materias primas, insumos y mano de obra locales en condiciones de sustentabilidad permanentes. Las de servicios, pueden proporcionar empresarios y mano de obra calificada para estadios de desarrollo económico superiores, que no son excluyentes con el desarrollo regional y sectorial descrito.

Lamentablemente su información es la más escueta, intuyo que INEGI tuvo serios problemas para captar la poca información que conocemos en ENAMIN 2012. Por su importancia a continuación se presenta en el siguiente cuadro 7, en que INEGI no indica la unidad de medida utilizada.

Cuadro 7: Valor de los activos fijos (promedio)^{1/} por tipo de agente económico y sector de actividad.						
CONCEPTO	TOTAL	Manufacturas	Comercio	Construcción	Servicios	Transporte
Valor de los activos fijos	65	72	54	50	63	159
Empleador	167	217	206	88	143	310
Trabajador por su cuenta	39	25	33	24	41	132

Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 4.1 de Indicadores Estratégicos de ENAMIN 2012, INEGI.

^{1/} Solo incluye micronegocios que reportaron el valor total de su negocio.

Como se mencionó, esta información es insuficiente, confusa y da la impresión de que es incongruente. No da elementos para formular programas operativos para mejorar la operación productiva y rentable de los micronegocios.

Condición de maquila^{2/}: Esta información es mucho más escasa y sin embargo, la poca que proporcionó INEGI da ánimos para abundar sobre su importancia teórica, diciendo que el servicio a las maquiladoras está relacionado con la capacidad de planta que tiene este estrato empresarial, es decir, tiene relación con los activos fijos de estas empresas.

Así, como lo indica INEGI en el Cuadro 4.1 de Indicadores Estratégicos, a grosso modo, 1 de cada 9 unidades de producción manufacturera (1.4 millones de empresas) proporciona este servicio y así coadyuva con los otros estratos empresariales. Los otros sectores de los micronegocios no registran datos y es un enigma su participación en la industria maquiladora.

^{2/}Solo incluye manufacturas

Características de los puntos de venta: El referente de este análisis lo proporciona la descripción que antes se hizo sobre la disponibilidad de *locales* que tienen estos agentes económicos, ya sea para vender sus bienes y/o servicios. Allí se destacó que el hecho de que la mayoría (6.2 millones) no dispone de ellos; también, que quienes sí cuentan con ellos, son 3.0 millones y que de ellos 2.7 millones, son personas independientes y por consiguiente que sólo 0.3 millones están en conjuntos (plazas comerciales) de locales.

Con este referente ahora profundizaremos en este concepto porque es vital como instrumento de mercadotecnia usando la información contenida en el Cuadro 4.2 de Indicadores Estratégicos de ENAMIN, 2012) y abordando la “posición del dueño”, es decir, indicando si es empleador o trabajador por su cuenta.

Así, iniciaremos el tema con las personas que cuentan con local: de los independientes, 0.7 millones eran empleadores y el resto, 2.0 millones, trabajaban por su cuenta en puestos fijos y semifijos; luego entonces de 0.3 millones que estaban instalados en conjuntos comerciales, la mayoría trabajaban por su cuenta y sólo una minoría, 0.073 millones, eran empleadores. De lo anterior se infiere que estos agentes económicos ejercen en su mayoría en espacios abiertos, sin localización geográfica fija, ¿Son ambulantes, tianguistas, etc.?

Las respuestas en parte se hallan en la información siguiente, relativa a las personas que operan un micronegocio sin local. Al respecto, 6.2 millones de ellos trabajaban de la siguiente manera: 8.1% lo hacían en vehículos con o sin motor; 15.1% tenían puestos fijos o semifijos; 8.7% eran ambulantes de casa en casa; 25.5 % visitaban los domicilios de los clientes; 39.9% actuaban en su domicilio particular y el restante 2.6%, en otro lugar.

Finalmente cabe señalar que de los 6.2 millones de este tipo de micronegocios, el 9.4% eran empleadores y por ende, el 90.6% trabajaban por su cuenta, destacando entre estos los que visitaban el domicilio de sus clientes, los que ejercían en su domicilio particular y quienes tenían puestos fijos y semifijos.

Motivo principal para iniciar la actividad o negocio: El 6.4% lo tiene por tradición familiar; 25.6% lo tiene para complementar el ingreso familiar; 21.9% para obtener un mayor ingreso; 11.7% como única manera de obtener un ingreso; 1.7% por la flexibilidad en el horario; 4.9% porque no había oportunidad de empleo; 4.4% debido a que halló una

buena oportunidad de ingreso y 23.1% por otras razones. Al respecto, es reconfortante observar que la mayoría de estos empresarios tienen sus negocios por razones distintas a las de supervivencia; en otras palabras, corre el mito que un microempresario tiene este negocio porque “no había otra opción”, si ella es cierta, le corresponde solo el 16.6% (11.7% + 4.9), mientras que el 83.4% lo hace por motivos “progresistas” y no de carencia o inexistencia de oportunidades para progresar. Luego para estos últimos institucionalmente se les debería de apoyar con suficientes estímulos financieros, técnicos u de otra índole para que incrementaran sus escalas de producción y ventas por conveniencia y no por necesidad. En sí, el denominador común para todos es que se les debe apoyar con cursos de desarrollo empresarial (análisis de mercado, desarrollo de marcas, publicidad, localización de proveedores, información sobre innovaciones tecnológicas, capacitación suya y de su personal, etc).

Financiamiento inicial: En lo que atañe al uso de recursos ajenos para crear su propio negocio, la encuesta muestra que el 85.7% si lo necesitó y que el 16.3% no. Quienes más necesitaron financiamiento inicial para emprender su negocio fueron las personas que trabajan por su cuenta (70.2%), y las que actúan como empleadores (13.5%), tal que el 12.3% fueron personas que no solicitaron financiamiento. Lo anterior revela que el crédito es fundamental para iniciar un negocio en México.

Estos resultados se complementan con los que más adelante describiremos y que se refieren a los problemas que actualmente tienen estos agentes económicos, quienes opinan que el crédito no es un problema importante cuando la empresa ya está en operación.

Fuentes de financiamiento inicial: Al respecto, es interesante mencionar que de los 7.7 millones de micronegocios que dijeron acudir al financiamiento para iniciar su propio negocio, contra la creencia general de que sus principales fuentes son los proveedores y los programas de gobierno, *sucede que no es así, al menos para este estrato empresarial,* como lo demuestran los siguientes datos:

Cuadro 8: Principal fuente de financiamiento inicial		
Fuente	TOTAL	100.00%
		Programas de gobierno

	Banca de desarrollo	0.2%
	Banca comercial	3.2%
	Préstamos de amigos o parientes	17.1%
	Liquidación del empleo anterior	4.5%
	Ahorros personales	59.3%
	Crédito de proveedores	2.2%
	Otra fuente	13.0%

Fuente: Cálculos propios con datos del Cuadro 4.2 de Indicadores Estratégicos. ENAMIN 2012, INEGI.

En este contexto, *esta información pone de manifiesto que el apoyo oficial que incluye la banca de desarrollo, como los proveedores, no constituyen la fuente principal de financiamiento de este segmento empresarial, sino que son los familiares, los amigos y los ahorros personales la base del capital ajeno que se utiliza para crear un micronegocio en el país.*

Micronegocios rentables: El Cuadro 4.6 de Indicadores Estratégicos de ENAMIN 2012, indica que de los 9.2 millones que fueron encuestados ese año, 2.3 fueron identificados como rentables entendiendo por esto último la administración que producía beneficios para sus dueños, Su perfil era el siguiente: el 63.9 eran trabajadores que actuaban por su cuenta y el 36.1 restante eran personas que actuaban como empleadores. El 53.8% no tenían local y su complemento, 46.2% si lo tenían para realizar sus ventas. Los negocios más exitosos tenían una antigüedad mayor a 20 años, (20.2%); le seguían los que tenían de 5 a 10 años, (19.9%) y los de 3 a 5 años, 17.3%. Aquellos que tenían menos de un año de operación tan sólo representaban el 5.2%, situación que revela que son pocos micronegocios son rentables en el corto plazo. En lo que se refiere al tipo de asociación o unión de esfuerzos y/o experiencias, se observa en el Cuadro 4.6 que el 92.1% actuaban individualmente, es decir, no tenían alianzas con otros empresarios.

Principales problemas de estas empresas:

Considero que ellos junto con la forma en que opera la administración de estas empresas, constituyen la referencia básica para determinar la política pública que les permita ser competitivas; en particular, *dado el énfasis puesto por la actual administración federal en*

el crédito, es conveniente corroborar si efectivamente su insuficiencia es el principal obstáculo para el desarrollo empresarial y por consiguiente, el fundamento para la elaboración de la política pública que haga de este segmento empresarial la bujía del desarrollo económico. Así, el análisis de su problemática revela lo siguiente:

Como puede observarse en el Cuadro 9, en opinión de empresarios de los micronegocios, el crédito no es uno de los principales problemas que les aquejan. Así, ¿Tiene sentido que los bancos comerciales y de desarrollo, al igual que las agencias gubernamentales gasten cantidades enormes en publicidad promoviéndolo? Yo considero que no, sobre todo si además tomamos en cuenta que en general el 28.29% de los empresarios indicó que no tiene problemas y, que el 8.69% de ellos cuestionan la política de contención de la inflación al mencionar que el aumento de los precios constituye uno de sus principales problemas.

Cuadro9. Opinión de los empresarios sobre sus principales problemas en 2012						
INDICADOR						
Principal problemática presentada	Nacional			Porcentaje		
	TOTAL	Hombres	Mujeres	TOTAL	Hombres	Mujeres
TOTAL	9,192,490	4,439,169	4,753,321	100	100	100
Bajaron las ventas	2,248,828	1,021,179	1,227,649	24.46	23	25.83
Falta de crédito o financiamiento	253,352	123,256	130,096	2.76	2.78	2.74
Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	799,172	375,929	423,243	8.69	8.47	8.9
El negocio es menos rentable	133,267	61,627	71,640	1.45	1.39	1.51
Competencia excesiva	1,601,699	904,555	697,144	17.42	20.38	14.67
Problemas con los clientes	345,400	122,172	223,228	3.76	2.75	4.7
Otros	1,210,141	729,594	480,547	13.16	16.44	10.11
Sin problemas	2,600,631	1,100,857	1,499,774	28.29	24.8	31.55

Fuente: Datos de ENAMIN de 2012, Indicadores Estratégicos, Punto 4.4.

Resumen: El análisis de la forma como se organizan y administran los micronegocios, es decir, la forma como trabajan, pone de relieve que estas no han sido adecuadas y por consiguiente que no han producido los beneficios que inicialmente se dijo generan cuando se opera correctamente. La forma en que se manejan muestra que no ha funcionado la política institucional en vigor y por ende, que es urgente elaborar para ellos una nueva política pública que elimine sus debilidades (trabajar aisladamente, no disponer de local para vender, desconocimiento de técnicas para analizar los mercados, etc.) y consolide sus fortalezas (su longevidad, capacidad para crear empleos, flexibilidad para adaptarse fácilmente a los cambios económicos, etc) , que tenga como objetivo la solución de sus principales problemas detectados. Al respecto, como referencia considero que en general *todo indica que históricamente* el Estado mexicano ha pretendido resolver los problemas *operacionales* de las empresas, en particular la de los micronegocios y que ni por asomo prevé solucionar sus principales problemas *estructurales que se describen en el Cuadro 9.*

¿Pero cuáles son los problemas estructurales y cuáles los operacionales de estas empresas?

Los *estructurales* se derivaron de la política de contención salarial implementada con el fin de reducir la inflación, así como de la prioridad que para el crecimiento económico se le dio a la producción para el mercado externo por medio de las grandes empresas, de la venta de las empresas paraestatales que generaron desempleo dado que no se resarcó o compensó con el aumento de la capacidad del aparato productivo para absorber el personal desocupado como tampoco para absorber plenamente la fuerza de trabajo que se incorpora anualmente al mercado de trabajo. En conclusión, institucionalmente, prácticamente desde 1983 las MYPES/micronegocios se enfrentan a los dos problemas estructurales antes descritos (Cuadro 9) emanados del modelo económico en vigor, ellos son: **1.** Operan en condiciones de *oferta excesiva* por que el desempleo orilló a los nuevos “emprendedores” a actuar como empresarios marginados en la economía informal *sin más preparación que su instinto por sobrevivir*, quienes diariamente además de enfrentar la competencia interna, también lo hacen de la externa que opera en mejores condiciones en el mercado desde 1983 (OECD, 1991) en que “se les empezó a preparar” para desafiar competitivamente a los bienes y servicios provenientes del mercado mundializado.” **2.** A distribuir y comercializar

sus productos manufacturados en un mercado con una demanda debilitada, constituida por clientes con escaso poder adquisitivo (no debe pues sorprender que en la actualidad exista la exigencia por la revisión para incrementar el salario mínimo), porque no fueron incorporadas a las cadenas de valor de las grandes empresas sino que se les abandonó dejando que se enfrentaran a ellas con menores ventajas para competir exitosamente por la preferencia de los consumidores, así como por la contención salarial bajo el pretexto de reducir el aumento de la inflación, al igual que por la incapacidad del Estado para generar empleos para los nuevos trabajadores que aporta el bono demográfico y, desde hace varios años, tanto por el cambio climático y por la inestabilidad que provoca el combate a la inseguridad en todo México; estos últimos problemas posiblemente están contenidos concretamente en el rubro “Otros” del Cuadro 9 .

Los problemas *operacionales* son los que institucionalmente se han tratado de solucionar con políticas públicas de apoyo inicial a las PYMES/micronegocios, a partir de 1990, (Sánchez, 2012) . Dichas soluciones oficiales se han plasmado en programas específicos como son los que divulga la Secretaría de Economía, SE, Nacional Financiera, NAFIN, el Banco de Comercio Exterior, BANCOMEXT, FONAES, la banca comercial, etc. Dentro de ellos destacan la promoción del crédito, la formación de empresarios y la capacitación del personal directivo, de los obreros y de sus auxiliares, quienes teóricamente al usar los créditos ello les permitirán resolver sus problemas de capital de trabajo, de renovación de sus maquinarias y equipos y les permitirán acceder a innovaciones tecnológicas que les permitan aumentar su productividad y rentabilidad, además de que supuestamente les facilitan el combate de la contaminación ambiental, al igual que comprar tecnologías de punta y limpias para mejorar los procesos de fabricación y así aumentar el uso de la capacidad de planta instalada, abatir costos e incrementar las ganancias de las MYPES, al igual que su capitalización y expansión subsecuentes, etc. Los resultados de estos programas están a la vista cuando se informa que muchos millones de mexicanos trabajan en el comercio informal, que el desempleo no cesa sustancialmente, etc. . De ello se desprende que el gasto público no se optimiza en estos programas de apoyo empresarial, tal que resulta cuestionable la reforma fiscal realizada para recaudar más e incrementar el gasto en estas empresas (Mendoza, 2010).

Al respecto, debo comentar que estoy consciente de que estos programas son muy convenientes y que efectivamente son necesarios porque al aumentar la productividad y rentabilidad de las empresas las hacen más competitivas; sin embargo, su eficacia sólo aumentará en una etapa posterior a la solución de los problemas estructurales que mencionan los empresarios. ¿Acaso tiene sentido contratar un crédito, capacitar al personal, introducir innovaciones tecnológicas para aumentar la capacidad de la planta productiva y su productividad si la empresa no cuenta con una demanda suficiente en el mercado? (Sánchez, 2013).

PROPUESTA PARA MEJORAR LA ADMINISTRACION Y RESOLVER LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DE LOS MICRONEGOCIOS.

Es importante mencionar que esta propuesta se fundamenta en los resultados aquí descritos con la actual política de fomento en su apoyo y en estudios previos realizados durante muchos años sobre la evolución que han tenido las empresas, dentro de las cuales he demostrado que las grandes empresas han sido las principales beneficiarias del apoyo institucional (Sánchez, 2009). Así pues, ahora el análisis se refiere a los micronegocios bajo la premisa de que sin empresarios no hay crecimiento económico y a la luz de las reformas estructurales promovidas por la actual administración. Estos empresarios son 9.2 millones (ENAMIN,2012) y comprenden a las microempresas que en 2009 representaban el 95.2% del total de empresas registradas en los Censos Económicos (INEGI, 2009). Considero que por los resultados generados por la política pública antes descrita en su apoyo, ésta debe revisarse con el fin de que la incidencia del gasto público realmente detone el potencial que emana de su número en favor del bienestar de la sociedad y del crecimiento de la economía, si se les organiza y administra institucionalmente bien.

Así, en una posición realista sé que no es fácil elaborar una política pública ad-hoc única y acorde con sus requerimientos, dado que son muchos y muy diferentes los giros económicos en que actúan, así como la experiencia, educación, cultura, etc. de los empresarios; agréguese que no todos los sectores cuentan con la misma información suficiente y que existe una gama de estrategias mediante las cuales suelen acceder al consumidor de su producto o usuario de sus servicios; ello pues *hace difícil formular una teoría sobre la competitividad de este estrato empresarial*, en consecuencia no se pueden sugerir con precisión los lineamientos a seguir y menos la instrumentación específicos de

una política pública que tome como eje rector a la persona (la mayoría trabajan solos y en las condiciones altamente limitativas antes descritas) para encauzarla hacia el éxito, es decir, para que estos empresarios logren con su gestión o dirección un beneficio sustantivo y permanente; **sin embargo**, dado su número, 9.2 millones y por ende el potencial que representa su buena organización y administración para generar el círculo virtuoso en la economía (empleo, mayor demanda, empresarios competitivos, mayor aprovechamiento de la capacidad de la planta productiva, eslabonamiento exitoso de los cuatro tamaños de empresa, etc.) **pero sobre todo**, por los **acontecimientos recientes, violentos**, de inconformidad derivados de la falta de gobernanza en el ámbito de la seguridad, que amenazan con extenderse más allá de las entidades y actividades económicas en que actualmente el peligro es inminente, hacia otros territorios y sectores económicos clave para la búsqueda del bienestar de la sociedad, pienso que es el momento de reflexionar y evaluar si ya se deben de modificar las recientes “ reformas estructurales” instrumentadas por la actual administración federal. En este contexto, por los resultados cuestionables que muestra ENAMIN citaré la *vigencia* que aún tienen de las palabras de Milton Freadman (1982) quien dijo que los problemas de los mexicanos eran de administración ya que los hechos demostraban que si nos dieran a administrar las arenas del desierto del Sahara, las mismas que nos acabaríamos. Como referencia para la presunta modificación de la política pública en vigor, *en particular para la relacionada con la solución de los problemas estructurales de estos empresarios*, a continuación sugiero lo siguiente:

Papel de Estado mexicano: Para dar solución a los problemas estructurales el Estado debe perfeccionar (puesto que ya existe) el *régimen de competencia regulada* en el espacio, los sectores económicos y el tiempo, (Sánchez 2012) ,con las siguientes acciones:

1. El Estado por medio del Ejecutivo Federal formulará la normatividad necesaria para administrar eficazmente la operación espacial, temporal y sectorialmente de los micronegocios.
2. Al contar con ordenamientos, conjuntamente con las agrupaciones de empresarios elaborará los programas de *organización y administración* adecuados para apoyar y supervisar a las empresas.
3. Así, el Estado en coordinación con las organizaciones empresariales monitorearán de manera permanente el mercado para conocer las necesidades y

preferencias de los consumidores, mismas que constituirán la base para actualizar la política, la normatividad y sus programas correspondientes de *fomento selectivo* entre las empresas, que en turno, de acuerdo con la demanda detectada, quizás nuevamente serían organizadas para competir rentable y abiertamente con un horario y en un espacio preestablecidos. En esta forma sin aumentarlo, se optimizará el modesto *gasto público* promoviendo selectivamente y no de manera indiscriminada como sucede en la actualidad, ergo, apoyar sólo las actividades económicas prioritarias y estratégicas para el desarrollo económico, así como aquellas de interés prioritario para la salud de la población. Ello no excluye la libertad de que las empresas operen en las actividades económicas que estimen conveniente, estén o no apoyadas institucionalmente.

4. Con esta programación espacial, temporal y sectorial, se garantizará que las empresas tengan clientes y que la competencia sea menor entre ellos. En otras palabras, se resuelven los principales problemas estructurales de los empresarios.
5. La suficiencia presupuestaria para instrumentar la organización y administración institucional ahora si hará posible, que se aprovechen mejor los programas en vigor, tales como la asociación entre los micronegocios para mejorar su desempeño empresarial; la formación de recursos humanos técnicos y directivos; prácticas de abasto y suministro de materias primas oportunas; asistencia técnica; su asociación en alianzas estratégicas comerciales, financieras y tecnológicas; los crediticios, etc., *.En la actualidad al no atacar de raíz los principales problemas de las empresas se producen pequeños resultados que inciden en el modesto crecimiento de la economía. En este sentido por ejemplo con la creación del Instituto Nacional del Emprendedor han proliferado las unidades económicas,* que al operar en un ambiente de competencia salvaje, aún no acaban de asentarse cuando desaparecen, por el desequilibrio entre sus gastos y los ingresos que perciben (CONCANACO, 2006).
6. El Estado mexicano con las representaciones de empresarios deben de redoblar esfuerzos por organizar a estos micronegocios en grupos de trabajo con el fin

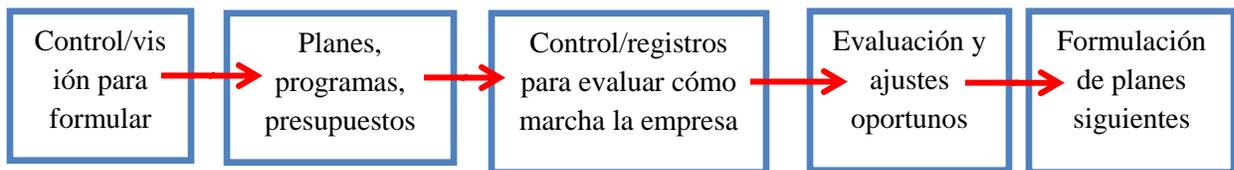
de abatir costos de mantenimiento, de adquisición de materias primas, equipo y maquinaria de producción, de asesorías y servicios contables y financieros, de exploración de mercados, etc. e intentar producir con economías de escala y de aglomeración. Esta sugerencia la viene haciendo Krugman *et al* (1979 y 2001) desde hace tiempo, en particular cuando se pretende incursionar exitosamente en el mercado internacional

Papel de los micronegocios: Con base en la información de los puntos 1,2 y 3 anteriores que proporcione el mercado, estas escalas de producción deben elaborar:

1. Sus planes de negocios en los que se describa, por el lado de la demanda, la magnitud del mercado de consumo de los productos que estén pidiendo los consumidores, su perfil socio-económico y ubicación como ingreso, sexo, edad, los modelos del proceso de sus decisiones de compra y de consumo, lugares y tipo de establecimientos en que acostumbran hacer sus compras, sus procesos y periodicidad de compras, criterios para seleccionar sus “tiendas”, los costos de desplazamiento y de tiempo que ello implica, el tipo de bienes, precios y marcas que acostumbran adquirir diaria y periódicamente, etc.
2. Por el lado de la oferta, usar criterios de localización estratégica apropiada de su empresa para: a).- satisfacer la demanda previamente identificada; b).- proveerse de materias primas, mano de obra, insumos, maquinaria y equipo, considerando dimensionar el tamaño de su planta productiva en función de la demanda en el corto y largo plazo, así como para su operación con procesos de fabricación que augmenten la productividad ya sea con economía de escala o de aglomeración cuando sea factible, además de usar si es posible tecnologías de punta y limpias y que tengan flexibilidad para producir sólo algunas partes (bienes intermedios) o la totalidad de los productos industriales (bienes finales) , ya sea en un lugar o en diferentes y distantes locaciones.
3. En este sentido es que basados entre otras, dado el tamaño de estas empresas, también deben de elaborar estrategias mercadológicas fundamentadas en las cuatro p's: **precio, producto, plaza y promoción**, es decir, que comprendan la segmentación de mercados nicho o tradicionales, al igual que para la entrega expedita de sus bienes, rutas y acciones de entrega- recepción de los productos que

satisfagan al cliente, tipo de unidades motoras de distribución con equipos instalados de conservación, así como sus ofertas/ descuentos, volúmenes, calidad, garantías, ventas al mayoreo y al menudeo, al contado y a crédito, etc.

4. En este contexto es esencial transmitir y concientizar al personal sobre la filosofía de la calidad total que se obtiene con las sinergias que surgen entre los diferentes módulos de la empresa: compras/proveeduría, producción, finanzas, administración, control de calidad, ventas, etc. Para ello de conformidad con el organigrama y el manual de organización y métodos de la empresa se debe trabajar con un sistema de planeación y control que vincule la alta dirección con los ejecutivos, los empleados, los obreros especializados y el personal de apoyo, cuyo diagrama de flujo podría ser el siguiente:



Corolario: Trabajando con método se evita la supuesta mortandad (Najar, 2011) de empresas pequeñas y medianas, puesto que en forma similar a la sugerida es que operan administrativamente las empresas grandes.

¿Qué hacer con los negocios que están constituidos sólo por el dueño?

1. El gobierno debe constituirse en su patrocinador actuando como garante en sus operaciones comerciales que no sean de alto riesgo.
2. El gobierno debe concientizarlos de que deben asociarse para tener acceso en mejores condiciones a los productos que venden todos los días.
3. Se les debe proporcionar naves o instalaciones comerciales que funjan como “puntos de venta” para así evitar su dispersión, para reducir la obstrucción vial que actualmente provocan y para tener mayor control sobre la contaminación que producen al actuar sin supervisión alguna, entre otros apoyos institucionales.

4. Se les debe capacitar para que actúen exitosamente como emprendedores en los terrenos fiscal, de administración, organización, promoción y ventas de sus productos y servicios que actualmente ofrecen de manera desordenada en el metro, centro de la ciudad, etc.
5. El Estado mexicano debe constituir bolsas de productos para vendérselos a precios más bajos que los que les dan los grandes mayoristas actualmente.
6. El Estado junto con las organizaciones empresariales deben demostrarles las ventajas que les proporciona registrar sus operaciones contablemente, así como enseñarles a administrar su pequeño negocio con el fin de reducir el riesgo en la recuperación de su reducida inversión.
7. Cuando el emprendedor sea un comisionista que no arriesga ningún dinero, el Estado le debe de proporcionar asesorías legales, de control de calidad, de comisiones por comercializar al mayoreo o al menudeo, etc. para que se defienda cuando entre en conflicto de intereses con el dueño de los productos que vende.

BIBLIOGRAFIA

CONCANACO, (2006): “*Pide Concanaco suspender apoyos para la creación de changarros,*” Periódico el Financiero , Economía, p.1, 8 de diciembre.

Friedam, Milton, 1982: *Entrevista de prensa al terminar de dar una conferencia en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*, Monterrey, Nuevo León, México.

INEGI, ENAMIN (2012): “*Encuesta Nacional de Micro Negocios*”. Los cuadros 1 al 8.

_____, *Censos Económicos*, 2009, Aguascalientes, México.

Krugman, Paul R., (1979): “*Increasing returns, monopolistic competition and international trade* ”, Yale University, New Haven USA, Journal of International Economics, Vol. 9, num. 4.

_____, Paul R. and Obstfeld, M., (2001): “*Economía internacional: Teoría y práctica*”, 5a Edición, Madrid, Editorial Pearson Educación, S.A.

OECD, (1991): *Micro Enterprises and the Institutional Framework in Developing Countries*, Paris, , Christian Morrison , p. 11,

Mendoza, Escamilla Viridiana, (2010): *Inútil una reforma fiscal sin eficiencia en el gasto*, Periódico el Financiero, FINANZAS, 19 de febrero de 2010, pp. 3.

Nájjar, Alberto (2011), *BBC Mundo*, México, Internet.

Porter, Michael, E. 1990, *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara Editor, S.A. San Martín, 969/Buenos Aires, Argentina.

Sánchez, Barajas Genaro, 2009, *Relocalización de las Empresas Industriales de 1998 a 2003*, Revista Eseeconomía, número 21 de enero- marzo de 2009, de la Escuela Superior de Economía del IPN, ISSN 1665-8310,

_____ (2012): *Atractividad para la inversión de las 32 entidades federativas de México*, Curso impartido en el posgrado de la Universidad de Economía de Praga, República Checa, en noviembre de 2012.

_____, (2013): *“Análisis y evaluación de la iniciativa de reforma financiera en su capítulo para impulsar el desarrollo económico vía el crédito para el sector empresarial en México”*. Seminario Permanente de Teoría Económica del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, noviembre de 2013.

w.w.w. *Wikipedia*, (2014).



ISSN: 1886-8452

Vol.7. Número 18, Junio 2015

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

EMPODERAMIENTO EN MUJERES MEXICANAS: TESTIMONIO DE LAS MUJERES

Julita Elemí Hernández Sánchez¹.

j_elemi@hotmail.com

Renán García-Falconi²

renangarfal@hotmail.com

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

Resumen

El empoderamiento de la mujer entendido como un proceso de superación de la desigualdad de género, es complejo, ya que lleva en sí mismo la influencia de diversos factores que enfrentan a la mujer a una serie de retos a vencer y que al vencerlos, le permiten pasar a niveles de empoderamiento más elevados. El que estos retos sean vencidos dependerá de diversas situaciones y características.

En el presente trabajo, de corte cualitativo se analizaron algunas de estas situaciones, a través del uso de entrevistas a profundidad realizadas a mujeres, en puestos directivos. En general, se encontró que existen situaciones relevantes que facilitan o inhiben el empoderamiento de las mujeres, y que se encuentran presentes en la mayoría de las entrevistadas. Los resultados se presentan de acuerdo a ejes de análisis como; crianza, religión, escolaridad, conformación de la familiar, cultura, factores personales, y otros factores que pudieran surgir.

Palabras claves: Mujer-empoderamiento-educación-política-México

Abstract

The empowerment of women understood as the process of overcoming gender inequality, is complex. It carries in itself the influence of various factors that face women to a series of challenges that they have to overcome and defeat to let them go to higher levels of empowerment. The overcoming of these challenges will depend on different situations and characteristics.

In the present qualitative study, there were analyzed some of these situations, through the use of in-depth interviews carried out with women in leadership positions. In general, it was found that there are relevant situations that facilitate or inhibit the empowerment of women,

¹ Dra. en Psicología por la Universidad de Texas en Austin. Investigadora Nacional nivel 1. Profesora Titular de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

²Dr. en Psicología por la Universidad Nacional Autónoma de México. Investigador Estatal desde 2000 hasta la fecha. Profesor Investigador Titular.

and that are common in the majority of the respondents, The results are discussed in accordance with the analysis axes as; parenting, religion, schooling, conformation of the family, culture, and personal factors,

Key words: Women, Empowerment, Education, Politics, México.

A pesar de que existe poca o casi nula investigación sobre la participación política de las mujeres en México, ésta nos permite precisar la existencia de varios factores que pueden, ya sea facilitar o inhibir dicha participación. A raíz de ciertos movimientos y políticas internacionales como la Convención sobre los Derechos Políticos de la Mujer, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW), y las Conferencias Mundiales en el Cairo (1994) y Beijing (1995). el sistema político mexicano sufre algunas modificaciones encaminadas a impulsar y equilibrar la participación política de hombres y mujeres; sin embargo, la realidad nos muestra que el acceso a la política institucionalizada en los partidos políticos y el acceso a los puestos de toma de decisiones están lejos de ser equitativos entre los sexos, aún cuando se han realizado acciones afirmativas, como las cuotas o el etiquetado de presupuestos para promover liderazgos, que sin embargo, han implicado problemas en cuanto las dirigencias partidistas que se rehúsan a ceder dichos espacios.

De hecho en las últimas elecciones en las cuales se ha aplicado la cuota del 50% de candidaturas para las mujeres por partido se ha evidenciado prácticas fraudulentas al interior de los partidos porque en algunos casos las mujeres ganadoras han sido obligadas a pedir licencia en sus cargos para dárselos a los suplentes que han sido hombres. En otras ocasiones las mujeres han participado en etapas o contiendas internas dentro de su partido y han resultado ganadoras pero debido a presiones que ejercen las cúpulas en el poder de los partidos, en los cuales la gran mayoría de las posiciones de poder son ejercidas por hombres, ellas no son tomadas en cuenta para las elecciones ni federales ni estatales.

Hasta estos momentos, el puesto más alto que han ejercido las mujeres en México en la Administración Pública Federal ha sido el de Secretarías de Estado y sólo 23 mujeres han ocupado este cargo considerando 6 del gabinete ampliado. (Hevia, 2012, 2). De acuerdo a Corte (2010, 10) la cultura política está dominada por valores y características consideradas como masculinas tales como asertividad, agresividad, competencia, etcétera, y que se basan en el control, la fortaleza y la seguridad, aspectos que en la cultura mexicana no son característicos de la mujer, y si bien algunas logran ocupar espacios políticos, suelen sufrir aislamiento y ser excluidas de la toma de decisiones fundamentales.

El voto femenino y el derecho a ser elegidas para un puesto público son otorgados en México en 1953, 19 años después de que un grupo de mujeres se lo planteara al entonces presidente de la República Lázaro Cárdenas. Pero no es sino hasta 1974 cuando mediante una reforma se incorpora a la constitución federal de forma explícita (Art. 34), la participación de la mujer atendiendo a las diferencias de género.

Torres, (2001,30) hace ver cómo las mujeres han estado excluidas de forma y de hecho de las cuestiones políticas, quedando rezagadas en el mundo de lo privado, obligadas a través de la maternidad y el cuidado de la familia, a consolidar un estilo de vida patriarcal que continúa hasta nuestros días.

Construcciones de género en México

Uno de los factores, entre muchos, y que es importante estudiar, son las actitudes y creencias de las mujeres, sobre ellas mismas y sus capacidades y habilidades. Creencias y actitudes que han sido adquiridas, formadas y moldeadas por siglos de adoctrinamiento y sujeción patriarcal.

Las actitudes son predisposiciones adquiridas a través del proceso de influencia social y por lo mismo, la cultura, los métodos de socialización, la familia, etcétera son factores primordiales en el desarrollo de las actitudes. De esta forma, sabemos que las actitudes estarán íntimamente relacionadas con el tipo de socialización que se da en determinada cultura. Si las personas son educadas desde su niñez con formas muy tradicionales como el seguimiento irrestricto de las reglas patriarcales sus actitudes hacia las mujeres serán menos positivas para las situaciones en las que ellas ejercen poder y liderazgo y más positivas para cuando ellas se ajustan al rol tradicional de ser ama de casa o seguir los preceptos establecidos por el esposo.

Torres (2001) señala que los niños y niñas interiorizan modelos ideales de hombres y mujeres en donde el varón aprende a ser poderoso y las niñas a aceptar lo que se les impone. Aprenden patrones de conducta que repiten durante su vida adulta. Así la gran mayoría de las mujeres tienen como meta el realizarse como mujeres, esto es casarse, tener hijos y ser amas de casa.

De acuerdo a esto, Subirats (1998,89) menciona que la valoración de lo femenino y su universalidad no es algo que se produzca de forma mecánica, sino que será según actúen las mismas mujeres. Subirats sostiene que la dificultad para realizar algún cambio se debe a que se requiere de la desaparición de los valores patriarcales y androcéntricos, entre otras cosas. Esto implicaría desde luego un cambio que no puede ser llevado a cabo por la escuela ni por la familia en forma aislada, sino por todos los sectores de la sociedad. También, es un cambio que requiere de tiempo no de meses o de años, sino de una generación a otra.

Pero, ¿qué pasa con la cultura mexicana? Díaz Guerrero (2007,52) indica que en la cultura mexicana, los roles de mujeres y hombres están bien determinados e identificados en lo que él llama las premisas socioculturales de la familia mexicana, las cuales están basadas en dos supuestos importantes: la total y absoluta autoridad del padre, y la total y absoluta abnegación de la madre; esta última es vista como la persona más querida del mundo, mientras que el padre es temido y obedecido: "El machismo en México se presume como el dominio del hombre sobre las mujeres, de su potencia sexual y de su virilidad pependenciera" (Díaz Guerrero, 1970, 55).

La mujer es considerada como poco apta para decidir su propio destino, el cual generalmente no es decidido por ella, sino por el padre, quien es el responsable de tomar las decisiones.

De esta forma, las mujeres mexicanas construyen su realidad a partir de normas culturales basadas en el predominio de los hombres sobre las mujeres, predominio de valores, de jerarquías, de significantes. Esta sociedad basada en el "modelo patriarcal", ha ido atribuyendo espacios de actuación diferentes en función del sexo de las personas. La cultura mexicana prevaleciente ha sido la de subordinación a la autoridad masculina, debido al sistema patriarcal de valores sustentado por esta sociedad. Este esquema valorativo tradicional y autoritario que asigna

funciones de esposa, madre, ama de casa, etcétera, separa a las mujeres de lo político, de lo público y las deja en el ámbito de lo privado (Rodríguez, 1998).

Aun cuando en fechas recientes, con la tecnología moderna como los medios masivos de comunicación, el internet, la escuela y el turismo, los valores tradicionales de la familia mexicana se han visto influenciados por otras culturas (Hernández, 1993), la esencia de la cultura mexicana continúa en gran parte con la orientación machista que la caracteriza. Los niños son enseñados a portarse en forma ruda y agresiva, no deben llorar y deben ser “muy machos”, mientras que a las niñas se les inculca ser dulces, pasivas, castas y amorosas.

Todo esto también cae en lo que Célia Amorós (1992, 45) señala como “pactos patriarcales”, en donde los varones se identifican como miembros de una cofradía masculina por el simple hecho de ser hombres y tener el poder o estar a lado de los que lo tienen.

Por otro lado, la tradición judeocristiana, imperante en nuestra sociedad, ha considerado a la mujer situada en el plano de la inferioridad física y psicológica con respecto al hombre, ya que de acuerdo a sus enseñanzas, la mujer es la segunda en nacer, es decir, nace en un segundo término y además proviene de una costilla del varón y por lo mismo, es una parte del mismo.

De esta manera, el hombre y la mujer mexicanos son enseñados desde pequeños a seguir determinados roles y a interiorizar las “fortalezas y debilidades de su género”, creando en ellos, estereotipos y actitudes características para cada uno de los géneros, los cuales necesitan modificarse para alcanzar el cambio y el empoderamiento de las mujeres mexicanas.

Las mujeres mexicanas y la política

Al analizar las diferentes realidades nacionales nos damos cuenta que a pesar del progreso de las últimas décadas, la inequidad y desigualdad de género aún existen en las diferentes sociedades y México no es la excepción.

Los derechos civiles y políticos son una garantía fundamental para el adecuado ejercicio de los otros derechos, entre los cuales podemos nombrar el derecho a elegir nuestros gobernantes, postularnos a cargos públicos, etcétera; derechos ejercidos mayormente por los varones. Las mujeres están subrepresentadas en las instancias del poder formal.

La política aunque abierta a todos los ciudadanos sigue siendo un espacio controlado y dirigido por los hombres. Aun así las mujeres han luchado duramente desde el siglo pasado, para ser incluidas y cuando logran acceder a estos espacios, son evaluadas con criterios más exigentes, encontrándose en un contexto en el que se tiende a descalificar su participación pública .

Si bien, es cierto que en términos jurídicos, mujeres y hombres tienen los mismos derechos para participar en la política, esto no ha logrado que la presencia y participación de hombres y mujeres sea igualitaria. Por el contrario, como se mencionó anteriormente, la cultura política está dominada por valores y características consideradas como masculinas, esto implica que los cargos públicos, ejecutivos, de adopción de decisiones políticas y todos aquellos que implican el ejercicio del poder público, sean ocupados mayoritariamente por hombres y, por ende, se margina a las mujeres.

De acuerdo al PNUD (2012), de los 2440 municipios y 16 delegaciones existentes, únicamente 156 están presididos por una mujer, lo que representa el 6.8%. En 25 años, las presidencias municipales encabezadas por mujeres sólo se han incrementado 3%.

Massolo (2004), por su parte, menciona que por primera vez en la historia de la administración de la capital de la República, se formuló un Programa para la Participación Equitativa de la Mujer en el Distrito Federal (Promujer) y se elaboró el Plan de Igualdad de Oportunidades para las Mujeres (PIOM). Y explica que el concepto de empoderamiento, se entiende como un “proceso de superación de la desigualdad de género”. Lo ideal es que las mujeres logren un empoderamiento del proceso de descentralización, para que éste sea entendido como un medio que de ser encaminado puede llegar a ser una herramienta vital en la búsqueda de la reducción de la desigualdad entre mujeres y hombres.

Judisman (2004) considera que los promotores de la participación política deben preocuparse por definir mecánicas y modalidades de trabajo, que permitan la inclusión de los sectores más desfavorecidos económicamente como las mujeres, la juventud y los adultos mayores. Considerando la promoción de la participación ciudadana en la definición de políticas públicas en las agendas locales, la demanda de recursos, de esfuerzos y de metodologías adecuadas para alcanzar una participación verdaderamente equitativa y efectiva.

Entre estos mecanismos y modalidades de trabajo, no podemos invisibilizar a la mujer misma y a su propia problemática. Si queremos elevar la participación de la mujer dentro de la política y en puestos de liderazgo, es necesario analizar y trabajar con las mismas mujeres, analizar los factores que inciden y facilitan o dificultan el proceso de empoderamiento, para que una vez detectados sea posible incidir en programas educativos, políticas públicas, acciones concretas, etcétera que permitan alcanzar una participación realmente equitativa y efectiva y lograr desaparecer el techo de cristal que las limita a alcanzar metas más elevadas.

El análisis de la situación de las mujeres en el ámbito de la participación política debe distinguir y explicar los mecanismos socioculturales que permitan corregir las desigualdades de género.

Una herramienta importante que no podemos soslayar para lograr el cambio de actitudes es la educación en cualquiera de sus modalidades, ya que ésta permite confrontar las ideas con la realidad y crear inquietudes que nos ayuden a cambiar nuestras percepciones y actitudes y permitan a la mujer alcanzar niveles más elevados de auto-confianza, autonomía y liderazgo.

Empoderamiento y liderazgo de las mujeres mexicanas

El presente trabajo aborda sólo una parte (la cualitativa) de una investigación más extensa, en donde se pretende diseñar un programa de educación no formal, basado en datos válidos y confiables que permitan lograr un cambio de actitudes en mujeres mexicanas. Esta transformación fomentaría el proceso de empoderamiento y las mujeres podrían alcanzar puestos de liderazgo dentro de sus diferentes ámbitos de acción, así como contar con un modelo representativo sobre el desarrollo del empoderamiento en las mujeres y los factores que lo facilitan o inhiben.

Es este trabajo se analizaron algunos de estos factores y sus características, a través del uso de entrevistas a profundidad hechas a mujeres en puestos de poder. Dichas mujeres fueron elegidas entre mujeres que han sobresalido dentro de la política mexicana,

Estas mujeres fueron contactadas y se programaron visitas para las entrevistas, las cuales se llevaron a cabo en el lugar y horario de elección de la entrevistada, y fueron analizadas de acuerdo a varios ejes de análisis, los cuales fueron elegidos debido a su influencia con el desarrollo general de las personas. Estos ejes fueron:

1. Tipo de crianza: familia liberal, ambivalente, conservadora.
2. Conformación de la familia: número y sexo de hermanos, orden de nacimiento; uniparental, combinada (padrastra, madrastra o ambos con hijos propios viviendo en el hogar), integrada (padre y madre viviendo juntos), etcétera.
3. Religión: tipo de creencias religiosas, grado de participación en actividades religiosas, fortaleza de las creencias religiosas, etcétera.
4. Escolaridad: nivel de estudio, tipo de escuelas a las que asistió, preparación paraescolar, etcétera.
5. Cultura y sociedad: relación con agentes significativos, contacto con otras culturas, etcétera.
6. Personal: ubicación en el ciclo de vida, posición familiar actual, filosofía y percepción de vida, etcétera.
7. Otros factores que pudieran surgir durante el proceso del levantamiento de datos.

A través del análisis de estas categorías se determinaron y analizaron los factores más influyentes en el proceso de cambio de las mujeres que han sobresalido en el campo del liderazgo.

Se eligieron a diez mujeres que han logrado destacar y han sido líderes dentro del campo de la política nacional y/o estatal, sin importar el partido al que pertenecen.

Los criterios de selección de las participantes incluyeron que tuvieran la nacionalidad mexicana, hubieran sido criadas en el país, que estuvieran involucradas activamente en el campo de la política o que fueran líderes e intervinieran en la toma de decisiones de sus respectivos campos de acción.

Los resultados se exponen a continuación, partiendo de los ejes de análisis mencionados anteriormente.

En cuanto al tipo de crianza, nos percatamos que nuestras entrevistadas compartían un aspecto importante: la mayoría provenía de familias que estaban dentro del ámbito de la política. Es decir, tenían un padre o un familiar cercano involucrado en ella, y el tema era discutido libremente durante la convivencia familiar, por lo que se les permitió participar desde niñas. Como podemos observar en los siguientes testimonios de algunas de nuestras entrevistadas:

- "Mi abuelito era alcalde del pueblo luego fue mi tío, una pariente nuestra lejana fue la primer mujer diputada allá por los años 50...."

- "Mi papa era gobernador, hablar de política en casa, era la costumbre, todos opinábamos"
- "...yo crecí con esa voluntad y esa vocación de servicio, pero si ve a cualquiera de mis hermanos, mi hermana es presidenta de los colonos de la colonia"
- "Porque nací en una familia pública que haya dado el primer gobernador de del estado y mi abuelo fue un político, mi padre se dedico a la política tiempo completo"

Este factor de familiaridad con la política es importante para que las mujeres se involucren en la misma, ya que repiten patrones de conducta y el conocimiento que se adquiere de la misma, posiblemente les ayude a que su actitud sea más positiva hacia las personas y actividades políticas.

Sin embargo, en cierto modo el tipo de crianza, aún cuando comentan que los hombres tenían más libertad que las mujeres lo que como menciona Díaz Guerrero es característico de la familia mexicana, no eran totalmente tradicionales, de hecho, se menciona que había impulso para que estudiaran. Esto es evidente al analizar los siguientes testimonios.

- "Ó sea por ser hombre mi hermano si podía llegar tarde y por ser mujer yo no podía llegar eran otros tiempos"
- "...yo siento que hubo mucho mas impulso de madre para que todos fuéramos a la universidad y cierto apoyo de padre, "
- "...mis padres eran liberales, en lo que cabía, pero siendo él gobernador, se cuidaban mucho las formas,"

El hecho de que las familias fueran liberales y se les motivara para que estudiaran, aún cuando había diferencias entre hermanos y hermanas, puede ser un factor que facilite el que la mujer alcance niveles más altos de empoderamiento, ya que tiene acceso a la educación y el ejemplo liberal de la familia fortalece su propio crecimiento

Con respecto a la religión, todas las entrevistadas reportaron haber nacido en familias religiosas, aunque también comentaron que han enfrentado choques fuertes con sus familias o conocidos, al ser criticadas o mencionadas por los líderes religiosos. Algunas han sido fuertemente criticadas e incluso han perdido amistades o se han enemistado con familiares al ser juzgadas por la iglesia debido a sus actividades en pro de la mujer, principalmente quienes han defendido el derecho de la mujer sobre su cuerpo. Como nos mencionan algunas de ellas:

- "...Fui bautizada católica, pero no éramos muy religiosos.."
- "Causo mucha molestia a muchas de mis tías... que oían los pulpitos de las iglesias decir que había una señora que era tal cosa, pues provoco que muchas de nuestras amigas se retiraran"
- "el tan solo debate del derecho a la vida que me calificaron una parte de la iglesia católica como abortista, o como, me descalificaron por ser defensora"
- "...bueno mamá ha cambiado su forma de percibir las cosas fuera de la propia iglesia siendo ella absolutamente católica"

Este hallazgo no fue sorprendente, ya que es bien sabida la posición de la iglesia con respecto a la situación de la mujer con respecto al aborto. La religión, es un factor que inhibe y dificulta el proceso de empoderamiento de la mujer, ya que sus preceptos se inclinan hacia la sumisión y obediencia de la mujer.

Acercas de la conformación de la familia, no encontramos ningún común denominador en el aspecto del número de hijos o bien de la posición de la mujer entrevistada dentro de la familia.

Al analizar el factor de la ubicación actual encontramos que existe una amplia variedad de situaciones. Por un lado, se observó que la mayoría ha tenido problemas en adaptar su vida pública con la privada, especialmente en lo relacionado con los hijos. También hay quienes se han adaptado perfectamente y viven en armonía con su vida pública y privada. Por último hay personas que se ven solas y sienten que sacrificaron a su familia por sus ideales. Como podemos observar en estos testimonios:

- “Yo creo que no, tenía un estado civil moderno, era viuda, entonces a mí se me facilita la libertad de convivir. Mi único hijo siempre fue un muchacho muy respetuoso,”
- “Soy casada, tengo dos hijos y ellos al igual que yo, también participan en nuestras conversaciones políticas, creo que ellos entienden mi posición, aunque no les gusta que me ausente tanto, mi esposo me respeta y apoya, aunque no fue fácil al principio”
- “Yo me aleje de mi propia familia, me entregue completamente al pueblo”

Sobre la escolaridad, encontramos que no es un factor común entre ellas, ya que algunas de ellas empezaron a militar dentro de la política sin haber terminado la licenciatura, aunque luego lograron terminarla e incluso han realizado posgrados. Pareciera ser que el participar en el plano público de alguna forma las impulsa a seguir preparándose académicamente. Entre las mujeres mayores, era común que estudiaran para ser maestras, lo cual en aquel tiempo era considerado “lo propio” para las mujeres. Sin embargo, después decidieron seguir estudiando otras cosas, incluyendo posgrados.

- “..maestra de primaria y hasta ahí yo ya sentía que ya estaba la cuota dada, sin embargo pues yo seguí estudiando, estude licenciada en Filosofía y soy titulada de dos maestrías, maestría en filosofía y maestría en recursos humanos.
- “...terminé la carrera de administración de empresas y posteriormente la maestría.”
- “claro siendo yo maestra ese era mi empeño mayor”.

En cuanto a cómo la sociedad y la cultura las impulsó a seguir una carrera política, encontramos que en su gran mayoría, siempre existió alguien que las motivó o las inspiró para perseguir sus deseos; o bien eran mujeres que se enfrentaban a los retos y las derrotas y victorias las impulsaban más a seguir adelante. Como ellas mismas mencionan:

- “si tengo patronos que me interesaría reproducir, ... como doña Griselda Álvarez sin duda alguna es una mujer pionera, sensible poeta, una mujer sabia”

- “El hecho de que me pegaran precisamente me hizo aprender que yo tenía cierta calidad política para triunfar como llegar y lograr lo que nadie, ser la primera gobernadora en la república que no es cosa fácil.
- “...me dijo Porfirio yo te siento madura para senadora, le conteste yo no tengo dinero para tanto- no le hace te ayuda el partido. Luego empezaron a atacarme mis compañeros de fórmula, los dos periodistas, los dos escritores, los dos columnistas y los dos atacantes, entonces me dije a mi misma si me atacan, señal de que puedo, señal de que represento algo entonces me dedique a contestar los ataques y llegue pues al triunfo”

De acuerdo a lo que nuestras entrevistadas nos dijeron, pareciera que la autoestima, la seguridad y el orgullo son parte fundamental para involucrarse, como si el que las retaran o criticaran las motivara a seguir adelante y llegar a tener éxito.

Conclusiones

Estos datos nos dan suficiente material para sacar algunas conclusiones. Como por ejemplo, el factor de la religión, que es totalmente reiterativo en todas las entrevistadas, parece ser un aspecto que limita el desarrollo de la mujer. Lo que no es sorprendente ya que otros autores ya han analizado ampliamente la necesidad de modernizar las costumbres religiosas que discriminan y segregan a las mujeres.

También, es importante señalar que estas mujeres, políticas y líderes destacadas, en su mayoría, estuvieron cercanas, a través de familiares o amigos, al ambiente de la política y llegaron a verlo como algo normal y sin temor. Además, el que fueron criadas en forma más liberal, de alguna forma les permitió romper con tabúes, techos de cristal, estereotipos, etcétera, lo que las llevó a destacar en un área que antaño era considerada exclusiva de los varones.

Cabe mencionar que a pesar de la creencia generalizada de que la mujer política sacrifica a su familia y termina viviendo sola, en este estudio encontramos que, aun cuando se dan casos y existe el sentimiento de culpabilidad (no exclusivo de las mujeres políticas sino de todas las mujeres que trabajan), la mayoría de las mujeres que entrevistamos tienen familias estables y han sabido coordinar su vida pública con la privada.

Basándonos en lo que encontramos, podemos afirmar que aun cuando la educación formal (escolaridad) no fue determinante para que las mujeres entrevistadas logran romper con tabúes y techos de cristal, la educación en general, definida como el proceso de socialización en los individuos de una sociedad, que produce cambios de orden intelectual, social y emocional, si influyó en forma significativa en nuestras entrevistadas, quienes a través de la familiarización con la política, el tener un modelo a seguir y sobre todo, el atreverse a enfrentar un obstáculo y triunfar al hacerlo, logran romper con las barreras y continuar luchando.

Referencias

- Amorós, C., 1992 "Notas para una teoría nominalista del patriarcado", *Asparkía. Investigación feminista*, Castellón, núm. 1, Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Barrera, D., (1998) "La participación política de las mujeres en México", en M. Vereza y G. Hierro, coords., *Las mujeres en America del Norte, al fin del milenio*, México, D. F., CISAN/PUEG/UNAM.
- Corres Ayala, P.,(1993) *Estudios de género y feminismo II*, México, Fontamara/UNAM.
- Corte Ma. de los Angeles 2010 *La participación política de las mujeres. De las cuotas de género a la paridad-* Centro de Estudios para el Adelanto de las Mujeres y la Equidad de Género
- Díaz Guerrero, R., (2007) *La psicología del mexicano*, México, Trillas.
- García Guevara, P., (2004) *Mujeres académicas*, México, Plaza y Valdez.
- Hernández, J., (1993) "Valores de padres e hijos en una muestra de Villahermosa", *Revista Temas Médicos*, vol. 4, México.
- Hevia Teresa, (2012) En *Mujeres, participación política en México*. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. México recuperado el 1 de febrero de 2015 en http://genero.ife.org.mx/docs/docs_mat-PNUD-1_10jul2012.pdf
- Judisman, C., (2004)"*Rezagada participación de mujeres en política*", CIMAC, en <http://www.cimacnoticias.com/noticias/04ago/04080609.html> Consultado el 25 de septiembre 2008.
- Masolo, A., (2004) *Participación política de las mujeres*, México D. F., El Colegio de México.
- PNUD 2012 *Mujeres, participación política en México*. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. México recuperado el 1 de febrero de 2015 en http://genero.ife.org.mx/docs/docs_mat-PNUD-1_10jul2012.pdf
- Subirats, M., (1998) *Con Diferencia: las mujeres frente al reto de la autonomía*, Barcelona, España, Icaria/Antrazyt.
- Torres Falcon, M. (2001) "*Ciudadanía Transnacional y Derechos Humanos: un Enfoque de Género*", en <http://scribd.com/doc/416160/Mart-Torres-Falcon>. Consultado el 9 de septiembre de 2008.
- Torres Vera, M., (2003) *Mujeres y utopía*, Colección Manuel Mestre G. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.
- Tuñón, E., (1997) *Mujeres en escenas, de la Tramoya al protagonismo, El quehacer político del movimiento amplio de mujeres en México, 1982-1994*, México, El Colegio de la Frontera Sur.
- Rodriguez, V., (1998) "Women in Politics: Mexico in Global Perspective", en V.E. Rodriguez, ed., *Women's Participation in Mexican Political Life*, Oxford, Westview Press.