

REVISTA DE PSICOLOGÍA GEPU

VOL. 8. NO. 2
DIC -2017

<https://revistadepsicologiagepu.es.tl/>



GRUPO ESTUDIANTIL Y PROFESIONAL
DE PSICOLOGÍA UNIVALLE -GEPU-
UNIVERSIDAD DEL VALLE
SANTIAGO DE CALI - COLOMBIA



REVISTA DE PSICOLOGÍA GEPU
Vol. 8 No. 2 – Diciembre de 2017
ISSN 2145-6569



Editora

Adriana Narvaez Aguilar
adriana.narvaez@correounivalle.edu.co

Andrey Velásquez Fernández
Universidad del Valle

Laura Daniela de los Ríos
Universidad Javeriana Cali

Nicole Andrea Pérez
Universidad del Valle

Shanon Lizeth Rodríguez
Universidad del Valle

Angelica Arias Montoya
Universidad del Valle

Sofía Chazatar Hernández
Universidad del Valle

Erika Yuliana Castro
UCC Cali

Diana Mildred Rodríguez
Universidad del Valle

Argeli Arango Vásquez
Universidad del Valle

Rosa Elena Bejarano
Universidad del Valle

CONSULTORES NACIONALES

Leonel Valencia Legarda
Universidad San Buenaventura

Jorge Alexander Daza
Universidad Católica de Pereira

Andrés de Bedout Hoyos
Universidad San Buenaventura

Ximena Ortega Delgado
Universidad Mariana

Daniel Hurtado Cano
Universidad Manuela Beltrán

CONSULTORES INTERNACIONALES

Marcela Alejandra Parra
Universidad Autónoma de Barcelona

Blanca Hurtado Caceda
Universidad Alas Peruanas

María Amparo Miranda Salazar
Universidad del Valle de México

Adriana Savio Corvino
Universidad de la República

Hilda Janett Caquias
Escuela de Medicina de Ponce

COORDINADORES DE DISTRIBUCION

Margarita Ojeda
Asociación Paraguaya de Neuropsicología

Mario Rosero Ordoñez
Universidad Mariana

Nora Couso
Área de Medición Educativo Provincia del
Chubut de Argentina

Pablo Antonio Vásquez
Corporación para la Intervención Neuropsicopedagógica
y la Salud Mental

INDEXACIONES



AUSPICIADORES



Agradecimientos especiales en este número a la Asistente Editorial: Gillian Bradbury. La **Revista de Psicología GEPU** es publicada por el Grupo Estudiantil y Profesional de Psicología Univalle, 5 piso, Edificio 385, Ciudadela Universitaria Meléndez, Universidad del Valle, Santiago de Cali, Colombia. Los artículos son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión del Grupo Estudiantil y Profesional de Psicología Univalle. Hecho en Colombia - Sudamérica.

Safe Creative Código 1807237789635

IBSN

Revista de Psicología GEPU Vol. 8 No. 2 by Grupo Estudiantil y Profesional de Psicología Univalle is licensed under a Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported License. Creado a partir de la obra en <http://revistadepsicologiagepu.es.tl/Vol-.-8-No-.-2.htm>



Gobernanza de la economía 4.0: Contrastación de un modelo de los determinantes perceptuales del autoempleo

Octavio Figueroa Santiago, Doctor en Educación, Profesor Investigador, UACM, Tezonco. E-Mail: ofigueroas@uacm.mx

Eréndira Fierro Moreno, Doctora en Economía, Profesora de Tiempo Completo, UAEMEX, Toluca. E-Mail: efierrom@uaemex.mx

Joel Martínez Bello, Doctor en Economía, Profesor de Tiempo Completo, UAEMEX, Huehuetoca. E-Mail: jmartinezb@uaemex.mx

Julia del Carmen Chávez Carapia, Doctora en Ciencia Política, Profesora de Carrera Titular "C", UNAM, Coyoacán. E-Mail: jchavezc@unam.mx

Cruz García Lirios, Estudios de Doctorado en Psicología, Profesor de Asignatura, UAEMEX, Huehuetoca. E-Mail: cgarcial213@profesor.uaemex.mx

Referencia recomendada: Figueroa, O., Fierro, E., Martínez, J., Chávez, J., & García, C. (2017). Gobernanza de la economía 4.0: Contrastación de un modelo de los determinantes perceptuales del autoempleo. *Revista de Psicología GEPU*, 8 (2), 47- 59.

Resumen: En el marco de las políticas de fomento a la caficultura y apoyo a grupos vulnerables, el objetivo del presente estudio fue contrastar un modelo de los determinantes perceptuales del autoempleo. Se llevó a cabo un estudio no experimental con una selección no probabilística de 147 buscadores de empleo en una comunidad del centro de México. A partir de un modelo estructural [$X^2 = 3,48$ (3 gl) $p = 0,000$; GFI = 0,975; RMR = 0,001] las percepciones son transmisoras de efectos espurios de factores externos como el micro-financiamiento, la situación ambiental o la formación profesional. Se recomiendan líneas de investigación concernientes a la inclusión de variables mediadoras tales como actitudes y motivos de los factores externos al emprendimiento social, la búsqueda de empleo y el autoempleo.

Palabras clave: Gobernanza, Modelo, Percepciones, Autoempleo, Contrastación.

Abstract: Within the framework of policies to promote coffee production and support to vulnerable groups, the objective of this study was to contrast a model of the perceptual determinants of self-employment. A non-experimental study was carried out with a non-probabilistic selection of 147 job seekers in a community in central Mexico. From a structural model [$X^2 = 3.48$ (3 gl) $p = 0.000$; GFI = 0.975; RMR = 0.001] perceptions transmit spurious effects of external factors such as microfinance, environmental situation or professional training. Lines of research concerning the inclusion of mediating variables such as attitudes and motives of factors external to social entrepreneurship, job search and self-employment are recommended.

Keywords: Governance, Model, Perceptions, Self-employment, Testing

Recibido: 3 de Enero de 2017

Aprobado: 8 de Mayo de 2017

Introducción

Innovaciones tecnológicas como las máquinas de telar, el transistor, la computadora e Internet, así como sistemas organizacionales tales como el fordismo o el toyotismo han transformado las relaciones de producción y consumo hasta un grado tal que ahora la economía 4.0 entendida como una sociedad informacional de oportunidades y capacidades supone un nuevo sistema de gobierno en el que los actores políticos y sociales establecen corresponsabilidades es conocido como gobernanza (García, 2006).

El objetivo del presente estudio es contrastar un modelo de los determinantes perceptuales del autoempleo como rasgo principal de la gobernanza de la economía 4.0 y para tal propósito se asume que los sistemas políticos determinan las relaciones económicas de producción hasta un punto tal que facilitan la emergencia de tecnologías con la intención de transformar el mercado laboral en un emprendimiento social indicado por el autoempleo (García, 2013).

Es decir que, ante la pérdida de rectoría del Estado en materia de seguridad y empleo, la sociedad civil ajusta sus habilidades y conocimientos a las oportunidades que la economía 4.0 le ofrece. En ese sentido, subyace el emprendimiento social como una respuesta de la ciudadanía ante la corrupción del Estado y las exigencias del mercado, pero es en el autoempleo el síntoma principal de tal proceso (Carreón, 2016).

Por consiguiente, el escenario en donde se dirimen las diferencias entre gobernante y gobernados es Internet, ya que en esta tecnología convergen los intereses de los actores económicos, políticos y sociales con la finalidad de consolidar la reconstrucción nacional, la reconciliación y la reivindicación.

Se trata de un escenario en el que los actores se ven a sí mismos como parte de la inseguridad y el desempleo, pero también como parte de las alternativas de solución, así como del acercamiento conciliador con sus contrapartes económicas, políticas y sociales (García, Carreón, Hernández, Limón, Morales y Bustos, 2013).

Tal proceso de gobernanza es explicado por diferentes marcos teóricos, conceptuales y empíricos que destacan a importancia de la corresponsabilidad en torno al emprendimiento social y en el caso de la ciudadanía: el autoempleo.

Teoría del Capital Humano: Sostiene que el individuo tiene, en sus competencias; habilidades, conocimientos y valores, las herramientas para determinar su estilo de vida y futuro inmediato. Plantea que la renta es un concepto central en la explicación del desarrollo humano personal ya que el individuo tiene la posibilidad de incrementar sus ingresos derivados del alquiler de sus capacidades. Ello supone que el capital humano está orientado a la relación entre oportunidades y capacidades. Cuando las oportunidades son nulas y las capacidades inexistentes, entonces se justifica una política de fomento empresarial. Un incremento en las oportunidades combinado con un decremento de las capacidades, o bien, una reducción de las oportunidades en referencia al aumento de competencias supone un capital humano desvalorizado o inhibido en su desarrollo. Empero, una amplificación de las oportunidades e intensificación de las capacidades enaltece el capital humano de una sociedad (Farraguti, 2012).

Teoría de Demandas y Recursos: El estrés y la felicidad son explicadas como el resultado de la interrelación entre demandas y recursos laborales. Se trata de un modelo en el que las demandas laborales generan estrés y los recursos laborales propician la felicidad. De este modo, la motivación del individuo está centrada en lo que el grupo espera de él en referencia a sus capacidades. A menudo, el individuo desarrolla respuestas que aumentan o disminuyen su presión laboral. Es el caso de las demandas de sobrecarga, objetivos límite, concentración, precisión, atención, decisiones, empatía, emociones, conflictos e inseguridad. En el caso de los recursos se refieren a clima, tecnología, feedback, coaching y flexibilidad (Salanova y Schaufeli, 2009).

Teoría de la Regulación Laboral: Concibe al trabajo como un escenario de relaciones en los que individuos, demandas y recursos están interrelacionados de tal modo que tienden al desequilibrio ya que las capacidades individuales a menudo son rebasadas por la tecnología, o bien, las demandas no siguen una lógica de desarrollo tecnológico o de formación profesional. Es por ello que, en la práctica laboral, los individuos ajustan sus capacidades a la escasez de recursos mientras observan el aumento de demandas (Salanova y Schaufeli, 2009).

Teoría de la Autodeterminación Laboral: Alude a la autonomía y la capacidad del individuo para entender su motivación laboral intrínseca. Como es sabido, las demandas son asimétricas a los recursos. En ese sentido, las capacidades juegan un rol mediador de las diferencias entre demandas y recursos, pero este accionar se gesta desde la toma de decisiones autónoma y el desarrollo de habilidades, conocimientos y valores relativos al individuo más que al grupo al que pertenece o quiere pertenecer (Salanova y Schaufeli, 2009).

Teoría de la Conservación de Recursos: Debido a que el ámbito laboral es cada vez más incierto, los individuos tienden a preservar recursos en función de demandas esperadas. Ello impacta las relaciones laborales ya que el individuo más que adherirse a un grupo, se asocia con individuos que en el futuro podrán auxiliarse para responder a las demandas futuras. O bien, otros individuos especifican sus funciones hasta un grado de optimización que les permitirá abastecer los compromisos que las demandas les suponen cumplir en tiempo y forma. A medida que las demandas se intensifican y los recursos escasean, los individuos tienden a acentuar las alianzas internas como externas a la organización (Salanova y Schaufeli, 2009).

Los estudios seleccionados para ser conceptualizados por las teorías esgrimidas han encontrado diferencias temporales en cuanto a recursos (Mercado y Piña, 2010), establecimiento de la inmigración como tema central de la agenda pública y justificación del autoritarismo político del país receptor (Guardiola, Espinar, Hernández y Sánchez, 2010), la concentración de migrantes en zonas turísticas (Diez, 2010), la expulsión mayoritaria de migrantes mexicanos a los Estados Unidos (Fernández, 2011), la adaptación de migrantes al sistema de planificación familiar (Castro y Rosero, 2011), el establecimiento de diferencias entre migrantes y residentes con respecto a marginación, segregación, asimilación e integración (Sosa y Zubieta, 2012; Bahamonde, 2013), el autoconcepto del migrante mexicano para con la cultura española (López, 2013), la asociación entre violencia, depresión y autoeficacia (Delgadillo, Vargas, Nievas, Argello y González, 2013) y diferencias entre hombres y mujeres respecto a la socialización con la cultura del país que los recibió (Mora, Morales, Caballero y Rivera, 2013).

Carreón, Bautista, García, Hernández, Sandoval, y Pérez (2016) demostraron que las políticas de fomento empresarial coadyuvaron al establecimiento de organizaciones que llevaron a cabo la prevención de enfermedades y accidentes, determinando la calidad de vida de trabajadores migrantes, pero reduciendo los niveles de emprendimiento social. En un sentido opuesto, García, Carreón, Hernández, Carbajal, Quintero, Sandoval, y Ambrosio (2016) encontraron un efecto positivo y significativo de las políticas de micro-financiamiento con respecto al emprendimiento social, con énfasis en las percepciones de oportunidad y las habilidades de autoempleo.

En el caso del apoyo institucional, García, Carreón, Hernández, Mendoza, Mejía y Quintana (2015) demostraron que el emprendimiento educativo es resultado del otorgamiento de becas, pero también del capital semilla aportado por las familias de los estudiantes. Es decir que las percepciones de oportunidades se generan en la institución educativa, pero las capacidades de autogestión son aprendidas en el seno familiar.

En referencia a los hallazgos de Bahamonde (2013) quien estableció correlaciones entre la percepción de inequidad y las asimetrías grupales, las demandas son una consecuencia de las relaciones entre migrantes y residentes, así como son las capacidades laborales las respuestas de la muestra encuestada ante estas relaciones inter grupales.

En suma, las percepciones son determinantes directas del micro-financiamiento, el apoyo a madres solteras y el otorgamiento de becas a grupos vulnerables que ahorran y emprenden un negocio, pero sin el asesoramiento de algún instituto u organización financiera o empresarial. En este sentido, el establecimiento de las relaciones de dependencia entre las percepciones y la intención de buscar una oportunidad laboral indicaría el grado de influencia de las políticas de emprendimiento para con un sector de la sociedad civil dedicada a la caficultura.

Metodología

Población: Se realizó una selección no probabilística de 147 ex migrantes. Los requerimientos de inclusión versaron sobre experiencias de travesía, estancia y retorno en el mercado laboral nacional, regional o internacional con la finalidad de buscar oportunidades laborales y remuneraciones superiores a las ofrecidas por el mercado laboral local.

- *Sociodemográficas.* Se entrevistaron a 87 hombres (M = 36,8 años y DE = 9,27 años) y 60 mujeres (M = 27,4 años y DE = 4,58 años).
-
- *Socioeducativas.* El 25% de los hombres concluyeron el bachillerato, 55% la secundaria, 15% la primaria y 5% no tenían estudios concluidos. El 47% de las mujeres terminaron el bachillerato, 36% la secundaria y 17% la primaria.
- *Socio psicológicas.* El 62% de los entrevistados indicaron que ayudar o sostener a su familia económicamente fue el motivo por el cual decidieron emigrar, mientras que el 24% señaló que quería conocer otros lugares y formas de trabajo distintos a las opciones de su localidad. Por último, el 14% respondió que quería comprar algún bien o patrimonio para él o su familia.

- *Socio redes.* El 78% declaró que un amigo o familiar lo animó a migrar, el 22% señaló que se informó en los medios de comunicación sobre los riesgos y oportunidades de trabajar en el lugar donde laboró.
- *Socio espacial.* El 41% afirmó que estuvo en alguna ciudad de los Estados Unidos, el 32% dijo que trabajo en la frontera entre México y Estado Unidos, el 20% señaló que emigró a México, Distrito federal y el 7% estuvo en San Luis Potosí, capital del estado con el mismo nombre.
- *Socioeconómicas.* Cabe señalar que el salario mínimo en la región Huasteca equivale a 200,13 USD mensuales y los entrevistados respondieron que en el lugar donde emigraron tuvieron un salario superior al que podían haber tenido en el mercado laboral local. De este modo, el 56% de los hombres se emplearon en el sector servicios (M = 700,25 USD mensuales y DE = 14,82 USD), el 35% en el sector de la construcción (M = 120,25 USD y DE = 35,12 USD) y el 19% en el comercio (M = 602,13 USD y DE = 15,27 USD). En el caso de las mujeres, el 72% se emplearon en labores domésticas (M = 502,47 USD y DE = 10,26 USD), el 22% en la industria maquiladora (M = 406,25 USD y DE = 24,1 USD) y el 6% en el comercio (M = 385,14 USD y DE = 20,1 USD).

Instrumento: Se construyó la Escala de Percepciones Laborales (véase tabla 1).

Tabla 1.
Operacionalización de variables

Variable	Definición	Ítems	Opciones
Percepción de encuadre	Grado de atribución causal de desempleo o empleo	PE1, PE2, PE3, PE4, PE5	0 = nada relacionados, 1 = muy poco relacionados, 2 = poco relacionados, 3 = muy relacionados
Percepción de demandas	Nivel de exigencias del mercado laboral	PD1, PD2, PD3, PD4, PD5	0 = nunca, 1 = casi nunca, 2 = casi siempre, 3 = siempre
Percepción de recursos	Grado de adiestramiento y tecnología que el mercado laboral ofrece	PRE1, PRE2, PRE3, PRE4, PRE5	0 = nunca, 1 = casi nunca, 2 = casi siempre, 3 = siempre
Percepción de riesgos	Nivel de obstáculos atribuibles al mercado laboral	PRI1, PRI2, PRI3, PRI4, PRI5	0 = nunca, 1 = casi nunca, 2 = casi siempre, 3 = siempre
Percepción de oportunidades	Estimación de ventas a partir de un cálculo de necesidades del mercado laboral	PO1, PO2, PO3, PO4, PO5	0 = nada frecuente, 1 = muy poco frecuente, 2 = poco frecuente, 3 = muy frecuentemente
Percepción de capacidades	Nivel de habilidades, conocimientos y valores para insertarse en el mercado laboral	PC1, PC2, PC3, PC4, PC5	0 = nada frecuente, 1 = muy poco frecuente, 2 = poco frecuente, 3 = muy frecuentemente
Búsqueda de empleo	Tipo de estrategia para insertarse en el mercado laboral	BE1, BE2, BE3, BE4, BE5	0 = nada, 1 = hablar con desconocidos, 2 = usar Internet, 3 = hablar con familiares y amigos

Fuente: Elaboración propia

Procedimiento: Se utilizó la técnica “bola de nieve” para identificar a los ex migrantes, considerando travesía, estancia y retorno como las características preponderantes de la encuesta. Una vez identificada la muestra se le visitó en su casa y se les informó que el estudio no tenía relación con algún programa social de gobierno, asociación religiosa o partido político. Se les facilitó el auto reporte mientras se les indicaba que tenían alrededor de 25 minutos para responder. En los casos en los que la respuesta era sistemáticamente la misma o su ausencia, se les pidió a los encuestados que escribieran las razones por las que habían elegido la misma respuesta, o bien, se habían abstenido de la misma. Los datos recopilados fueron capturados en el Programa de Estadística para Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés) y el software Análisis de Momentos Estructurales (AMOS por sus siglas en inglés) ambas en sus versiones 21

Análisis: Se utilizó el parámetro de curtosis para establecer la distribución normal, el estadístico alfa de Crombach para estimar la consistencia interna, el valor KMO para la adecuación, chi cuadrada para esfericidad, peso factorial que se obtuvo del análisis factorial exploratorio de ejes principales con rotación promax para indicar la validez de constructo, el parámetro “phi” para las covarianzas, los estadísticos “gamma” y “beta” para estimar las relaciones de dependencia entre factores exógenos y factores endógenos, o bien, entre factores endógenos. Además, se emplearon los parámetros “sigma” y “épsilon” para los errores de medición y disturbio. Respecto al ajuste se emplearon los índices de bondad de ajuste (GFI por sus siglas en inglés). Por último, se calculó el índice residual medio (RMR por sus siglas en inglés) para el contraste de la hipótesis nula.

Normalidad. Los valores de curtosis cercanos a la unidad fueron asumidos como evidencia de distribución normal ya que identifican la tendencia de las respuestas en referencia a la media y la desviación estándar. En los casos de reactivos con valores superiores a un valor de 5 fueron eliminados de análisis posteriores.

Validez. El valor KMO superior a 0,60 fue asumido como evidencia de adecuación de las respuestas a los factores. El valor chi cuadrada cercano a la unidad y significativo fue considerado como evidencia de esfericidad de las respuestas en relación a los factores. Por último, el peso factorial superior a 0,300 fue asumido como evidencia de correlación entre el ítem y el factor. En los casos en los que los valores eran inferiores a los umbrales requeridos, o en su caso, no resultaron significativos fueron desestimados de análisis posteriores. Respecto a la varianza explicada superior al 20% para cada factor fue considerada como un requerimiento para la aceptación de la hipótesis nula.

Confiabilidad. Un valor de alfa superior a 0,60 e inferior a 0,90 fue asumido como evidencia de consistencia interna. En aquellos casos en los que la correlación entre ítem y la escala fue inferior a 0,60 se asumió como una relación espuria mientras que un valor superior a 0,90 se consideró como una relación colineal. Ambas relaciones, espurias y colineales permitieron descartar ítems de los siguientes análisis.

Covariación. El valor “phi”, al igual que el valor alfa, que osciló entre 0,30 y 0,90 fue utilizado como evidencia de relación asociativa entre dos factores considerando los demás factores. En los casos en que los valores eran inferiores de 0,30 o superiores a 0,90 fueron empleados para orientar la interpretación de resultados.

Estructura. Los valores “gamma” y “beta” al igual que los valores “phi” fueron utilizados como evidencia de relación espuria, relación de dependencia o relación colineal. De este modo, siguiendo el umbral esgrimido se interpretó el modelo de relaciones de dependencia considerando los valores entre 0,30 y 0,90

Ajuste. El valor GFI cercano a la unidad fue asumido como evidencia de ajuste del modelo de relaciones específicas en contraste con el modelo de relaciones estimadas. El valor inferior a 0,90 fue asumido como aceptación de la hipótesis alterna mientras que el valor superior a 0,90 fue considerado como evidencia de aceptación de la hipótesis nula.

Residual. El valor RMR próximo a cero fue asumido como evidencia de ajuste de las relaciones de dependencia especificadas en comparación a las relaciones de dependencia estimadas. Ello implicó la aceptación de la hipótesis nula y el rechazo de la hipótesis alterna. Sin embargo, el valor RMR superior a 0,10 fue asumido como evidencia de rechazo de la hipótesis nula y aceptación de la hipótesis alterna.

Resultados

La tabla 2 muestra los datos descriptivos del instrumento.

En torno a la percepción de encuadre, los datos descriptivos muestran una tendencia de los ítems a la opción “muy poco relacionado”. El ítem PE5 (M = 2,84; DE = 0,35; C = 1,08) se aproximó a la opción “poco relacionado” mientras que el ítem PE1 (M = 1,03; DE = 0,38; C = 1,02) ejemplificó la opción “muy poco relacionado”. Ello significa que el encuadre de los medios respecto a eventos de EU y México parece incidir en menor medida en la muestra encuestada ya que la percepción de encuadre tiende a concentrarse en una opción que indica una baja credibilidad.

Respecto a la percepción de demandas, los ítems PD1 (M = 2,49; DE = 0,62; C = 1,05) y PD4 (M = 2,95; DE = 0,49; C = 1,01) con puntuaciones más bajas y altas evidencian la tendencia de las respuestas hacia la opción “casi siempre”. Ello supone que el mercado laboral es percibido como un escenario de demandas consistente para la muestra encuestada.

En contraste, la percepción de recursos, de acuerdo con los ítems PRE3 (M = 1,06; DE = 0,64; C = 1,09) y el ítem PRE5 (M = 1,01; DE = 0,33; C = 1,05), se aproximó a la opción “casi nunca”. Es decir, la muestra encuestada no sólo considera que el mercado laboral le demanda cada vez más, sino además considera que los recursos de los que dispone son cada vez más escasos.

Tabla 2.
Descriptivos del instrumento

Código	Ítem	M	DE	C
PE1	“La recesión económica de EU” y “El desempleo en México” están:	1,03	0,38	1,02
PE2	“La política migratoria de Obama” y “La crisis económica de México” están:	1,05	0,49	1,03
PE3	“La crisis económica de México” y “La policía fronteriza de EU” están:	1,06	0,19	1,04
PE4	“El ferrocarril <i>la bestia</i> ” y “La muerte de centroamericanos” están:	2,71	0,23	1,06
PE5	“El desempleo en EU” y “Los salarios en México” están:	2,84	0,35	1,08
PD1	Los trabajos en las maquiladoras de EU son “pesados”	2,49	0,62	1,05

PD2	En México los trabajos de seguridad son “rudos”	2,79	0,16	1,08
PD3	En EU los trabajos de ventas son “tranquilos”	2,71	0,72	1,03
PD4	Los trabajos de limpieza en México son “pesados”	2,95	0,49	1,01
PD5	En EU el trabajo doméstico es “cansado”	2,58	0,52	1,06
PRE1	En EU te dan un Smartphone para vender los productos/servicios	1,04	0,47	1,07
PRE2	En México te capacitan para el “cambaceo” de productos	1,05	0,52	1,07
PRE3	Los “patrones” de la construcción en EU te prestan las herramientas	1,06	0,64	1,09
PRE4	En los trabajos de ventas en México sólo te dan uniforme	1,02	0,61	1,03
PRE5	En los restaurantes de EU los trabajadores hablan inglés	1,01	0,33	1,05
PRI1	Los asaltos a tiendas en México son con “pistola en mano”	1,02	0,41	1,07
PRI2	El inglés es necesario para vender en EU	1,02	0,63	1,01
PRI3	En México pagan con dinero falsificado	1,07	0,78	1,02
PRI4	En EU la migra vigila las construcciones	1,03	0,41	1,07
PRI5	Los “patrones” en México pagan en diferentes días	1,04	0,82	1,09
PO1	En EU se vende cualquier cosa para comer	2,52	0,94	1,00
PO2	La comida rápida es una venta segura en México	2,48	0,51	1,05
PO3	El “sueño americano” es vender cualquier cosa	2,68	0,31	1,06
PO4	Cualquier cosa que parezca bebida es consumida en México	2,75	0,54	1,01
PO5	Los “americanos” compran cualquier cosa que parezca artesanía	2,91	0,22	1,04
PC1	Puedo tener más de un trabajo al día en EU	2,71	0,68	1,06
PC2	En México puedo vender cualquier cosa para comer	2,83	0,20	1,07
PC3	Puedo vender cualquier cosa frente a la “migra” de EU	2,40	0,51	1,03
PC4	Puedo “aguantar el trabajo” en las maquiladoras de México	2,51	0,36	1,06
PC5	En EU puedo “aguantar” el trabajo en la construcción	2,71	0,40	1,02
BE1	¿Qué haría usted para trabajar en el transporte público?	2,41	0,67	1,01
BE2	¿Cuál sería su estrategia para trabajar en el comercio?	2,85	0,62	1,08
BE3	¿Qué haría usted para trabajar en el gobierno?	0,36	0,94	1,05
BE4	¿Cuál sería su proceder para trabajar en EU?	2,73	0,26	1,06
BE5	¿Qué haría usted si tuviera que poner un negocio?	2,03	0,36	1,09

Fuente: Elaborada con los datos del estudio

Sin embargo, a pesar de que la relación entre demandas y recursos percibidos es inversa, la percepción de riesgos presenta una tendencia de los ítems extremos PRI2 ($M = 1,02$; $DE = 0,63$; $C = 1,01$) y PRI5 ($M = 1,04$; $DE = 0,82$; $C = 1,09$) contraria a la escasez de recursos e incremento de demandas. La muestra encuestada parece considerar que el incremento de demandas y la reducción de recursos son insuficientes para anticipar un escenario de riesgos a la salud.

Precisamente, la percepción de oportunidades complementa el supuesto según el cual la muestra encuestada ignora las consecuencias del aumento de demandas y el decremento de recursos. Los ítems PO2 ($M = 2,48$; $DE = 0,51$; $C = 1,05$) y PO5 ($M = 2,91$; $DE = 0,22$; $C = 1,05$) evidencian la tendencia de las respuestas a la opción “siempre”. Esto es así porque la muestra encuestada parece anticipar un escenario en el que los riesgos son mínimos y las oportunidades son abundantes.

Al observar la percepción de capacidades, los ítems PC2 ($M = 2,83$; $DE = 0,20$; $C = 1,07$) y PC5 ($M = 2,91$; $DE = 0,22$; $C = 1,04$) complementan el escenario de los riesgos y las oportunidades en contraste con el escenario de las demandas y los recursos. La muestra encuestada parece considerar que “muy frecuentemente” sus capacidades le permitirán afrontar los dos escenarios que percibe.

Por último, respecto a la búsqueda de empleo, la muestra encuestada oscila entre no tener una estrategia para trabajar en el gobierno (ítem BE3; $M = 0,36$; $DE = 0,94$; $C = 1,05$) y hablar con sus familiares para poner un negocio (ítem BE2; $M = 2,85$; $DE = 0,62$; $C = 1,08$) ello significa que el escenario derivado de la relación entre demandas y recursos se ajustaría a la inacción de búsqueda de empleo en el gobierno, mientras que el escenario relativo a los riesgos, oportunidades y capacidades se orientaría a la gestión de un negocio entre sus familiares.

En síntesis, los datos descriptivos del instrumento revelan dos escenarios percibidos que al relacionarse con la búsqueda de empleo podrían complementarse. Sin embargo, la consistencia de las respuestas de la muestra y la validez de las mismas abriría la posibilidad de establecer las relaciones de dependencia entre los escenarios percibidos y la búsqueda de empleo.

La tabla 4 muestra los análisis de adecuación ($KMO = 6,06$) y esfericidad ($X^2 = 3,57$ (14 gl) $p = 0,001$) que permitieron llevar a cabo la estimación de siete factores. El primer factor relativo a la percepción de encuadre explicó el 56% de la varianza e incluyó los ítems PE1, PE2, PE3 y PE4 para alcanzar una consistencia interna de 0,71 superior al umbral requerido. El segundo factor alusivo a la percepción de demandas explicó el 41% de la varianza y se configuró con los indicadores PD2, PD3 y PD5, además obtuvo una confiabilidad de 0,74 mayor al mínimo requerido.

El tercer factor referente a la percepción de recursos explicó el 37% de la varianza cuyos reactivos fueron PRE1, PRE2, PRE4 y PRE5 los cuales se relacionaron consistentemente con la escala ($\alpha = 0,75$). El cuarto factor referido a la percepción de riesgos explicó el 34% de la varianza mientras se configuró con los ítems PRI1, PRI2, PRI3 y PRI5 los cuales alcanzaron una confiabilidad por encima del umbral especificado ($\alpha = 0,77$). El quinto factor relativo a oportunidades explicó el 27% de la varianza al correlacionar con los ítems PO1, PO2, PO3 y PO5 los cuales obtuvieron una consistencia interna óptima ($\alpha = 0,76$). El sexto factor implicado fue la percepción de capacidades que explicó el 23% de la varianza y se construyó con los reactivos PC1, PC2, PC3, PC4 y PC5 que correlacionaron favorablemente con el instrumento ($\alpha = 0,70$). Por último, el séptimo factor se refirió a la búsqueda de empleo que explicó el 20% de la varianza y se configuró con los indicadores BE2, BE4 y NE5 al correlacionar consistentemente con la escala ($\alpha = 0,78$)

Tabla 4.
Propiedades psicométricas del instrumento

Código	Ítem	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7
Percepciones de encuadres (56% de la varianza, $\alpha = 0,71$)								
PE1	“La recesión económica de EU” y “El desempleo en México” están:	0,371						
PE2	“La política migratoria de Obama” y “La crisis económica de México” están:	0,380						
PE3	“La crisis económica de México” y “La policía fronteriza de EU” están:	0,485						
PE4	“El ferrocarril <i>la bestia</i> ” y “La muerte de centroamericanos” están:	0,401						
PE5	“El desempleo en EU” y “Los salarios en México” están:	0,261						
Percepciones de demandas (41% de la varianza, $\alpha = 0,74$)								
PD1	Los trabajos en las maquiladoras de EU son “pesados”		0,275					
PD2	En México los trabajos de seguridad son “rudos”		0,304					
PD3	En EU los trabajos de ventas son “tranquilos”		0,461					
PD4	Los trabajos de limpieza en México son “pesados”		0,261					
PD5	En EU el trabajo doméstico es “cansado”		0,362					
Percepciones de recursos (37% de la varianza y 0,75)								
PRE1	En EU te dan un Smartphone para vender los productos/servicios			0,385				
PRE2	En México te capacitan para el “cambaceo” de productos			0,380				

PRE3	Los “patrones” de la construcción en EU te prestan las herramientas	0,271	
PRE4	En los trabajos de ventas en México sólo te dan uniforme	0,241	
PRE5	En los restaurantes de EU los trabajadores hablan inglés	0,312	
	<i>Percepciones de riesgos (34% de la varianza, alfa = 0,77)</i>		
PRI1	Los asaltos a tiendas en México son con “pistola en mano”	0,331	
PRI2	El inglés es necesario para vender en EU	0,305	
PRI3	En México pagan con dinero falsificado	0,357	
PRI4	En EU la migra vigila las construcciones	0,210	
PRI5	Los “patrones” en México pagan en diferentes días	0,467	
	<i>Percepciones de oportunidades (27% de la varianza, alfa = 0,76)</i>		
PO1	En EU se vende cualquier cosa para comer	0,391	
PO2	La comida rápida es una venta segura en México	0,415	
PO3	El “sueño americano” es vender cualquier cosa	0,352	
PO4	Cualquier cosa que parezca bebida es consumida en México	0,244	
PO5	Los “americanos” compran cualquier cosa que parezca artesanía	0,576	
	<i>Percepciones de capacidades (23% de la varianza, alfa = 0,70)</i>		
PC1	Puedo tener más de un trabajo al día en EU	0,415	
PC2	En México puedo vender cualquier cosa para comer	0,352	
PC3	Puedo vender cualquier cosa frente a la “migra” de EU	0,593	
PC4	Puedo “aguantar el trabajo” en las maquiladoras de México	0,510	
PC5	En EU puedo “aguantar” el trabajo en la construcción	0,407	
	<i>Búsqueda de empleo(20% de la varianza, alfa = 0,78)</i>		
BE1	¿Qué haría usted para trabajar en el transporte público?	0,251	
BE2	¿Cuál sería su estrategia para trabajar en el comercio?	0,402	
BE3	¿Qué haría usted para trabajar en el gobierno?	0,285	
BE4	¿Cuál sería su proceder para trabajar en EU?	0,461	
BE5	¿Qué haría usted si tuviera que poner un negocio?	0,386	
	Método de extracción: ejes principales, rotación promax. Adecuación y esfericidad [$\chi^2 = 134,134$ (26gl) $p = 0,000$; KMO = 0,781]		

Fuente: Elaborada con los datos del estudio

En resumen, la validez y confiabilidad del instrumento evidenció siete factores consistentes con las variables manifiestas. Ello supuso relaciones asociativas entre cada factor. En este sentido, la tabla 5 muestra el análisis de covarianzas entre la percepción de encuadre y la búsqueda de empleo ($\Phi = 0,694$) con respecto a los demás factores. Del mismo modo, la percepción de demandas se asoció con la percepción de recursos ($\Phi = 0,762$). En el caso de la percepción de recursos, la correlación con la percepción de riesgos ($\Phi = 0,601$) fue mayor con respecto a los demás factores. Por su parte, este último factor de riesgos percibidos se vinculó positivamente con la búsqueda de empleo ($\Phi = 0,681$) en referencia a los demás factores. Por último, la percepción de oportunidades se relacionó con la búsqueda de empleo ($\Phi = 0,795$). Estos resultados muestran relaciones asociativas entre los factores implicados con respecto a la correlación entre los demás factores. A partir de estos hallazgos fue posible esperar relaciones de dependencia.

Tabla 5. Covarianzas entre los factores

	PE	PD	PRE	PRI	PO	PC	BE
Percepción de Encuadres	1,892						
Percepción de Demandas	0,456	1,935					
Percepción de Recursos	0,395	0,762	1,925				
Percepción de Riesgos	0,485	0,395	0,601	1,856			
Percepción de Oportunidades	0,591	0,593	0,395	0,514	1,895		
Percepción de Capacidades	0,395	0,496	0,403	0,506	0,502	1,736	
Búsqueda de Empleo	0,694	0,506	0,407	0,681	0,795	0,337	1,936

Fuente: Elaborada con los datos del estudio

La percepción de capacidades al determinar las estrategias laborales ($\beta = 0,63$) corroboró la hipótesis 1, aunque el factor que alcanzó un mayor valor de correlación fue la percepción de oportunidades ($\Phi = 0,795$). Es decir, la muestra encuestada parece decantarse por sus habilidades percibidas más que por las oportunidades del mercado laboral al momento de establecer una estrategia de búsqueda de empleo.

Respecto a la hipótesis 2, la percepción de capacidades correlacionó con la percepción de riesgos ($\Phi = 0,506$), pero fue determinada la percepción de demandas ($\beta = 0,42$). Ello significa que la muestra encuestada parece confiar en sus capacidades al momento de buscar empleo, aunque es el incremento de demandas del mercado laboral y los riesgos asociados a sus habilidades los que delimitan la relación entre sus capacidades y sus estrategias de búsqueda de vacantes.

En cuanto a la hipótesis 3, la percepción de riesgos fue influida por la percepción de encuadre ($\gamma = 0,38$) misma variable con la que estableció una mayor covarianza ($\Phi = 0,485$) en referencia a la percepción de demandas ($\Phi = 0,395$), pero inferior a la búsqueda de empleo, factor con el que se asoció en mayor medida ($\Phi = 0,681$).

Por su parte, la hipótesis 4 no fue contrastada ya que ambos predictores; percepción de encuadre ($\gamma = 0,02$) y percepción de recursos ($\gamma = 0,06$) se relacionaron espuriamente. A pesar de ello, la búsqueda de empleo se asoció en mayor medida ($\Phi = 0,694$) con respecto a los demás factores.

Por último, en la hipótesis 5 y 6 la percepción de encuadre determinó a la percepción de demandas ($\gamma = 0,26$) y a la percepción de recursos ($\gamma = 0,51$), aunque la percepción de recursos se asoció en mayor medida con la percepción de demandas ($\Phi = 0,762$) y la percepción de riesgos covarió mayormente con la percepción de recursos ($\Phi = 0,601$) en comparación a los demás factores.

En síntesis, los análisis de relaciones de dependencias sugieren la aceptación de las hipótesis 1, 2, 3, 5 ya que la hipótesis 4 no pudo ser contrastada. Los hallazgos permitieron estimar el chi cuadrado [$X^2 = 3,48$ (3 gl) $p = 0,000$], el Índice de Bondad de Ajuste (GFI = 0,975) y el Residual Medio Cuadrático (RMR = 0,001) los cuales contrastaron la hipótesis nula y cuyos valores permitieron aceptarla.

Conclusiones

El aporte del presente trabajo al estado del conocimiento radica en la confiabilidad y la validez de un instrumento que mide percepciones y búsqueda de empleo, empero a pesar de que se aceptó la hipótesis de ajuste entre las relaciones teóricas con respecto a los datos ponderados, la búsqueda de empleo fue espuriamente determinada por las percepciones. Es decir que existen otros factores explicativos del autoempleo.

En relación con los estudios reportados en el estado del conocimiento en el que las percepciones son mediadoras del impacto de los valores y creencias sobre las intenciones, es menester incluir estas variables en el modelo para esclarecer su poder explicativo.

A pesar de que algunos estudios demuestran el impacto de las políticas de fomento empresarial, programas de micro-financiamiento y estrategias de autoempleo, las percepciones de oportunidad parecen estar más influidas por la formación emprendedora en el seno familiar o la institución educativa.

En el mismo sentido, las percepciones de riesgo son transmisoras de las crisis ecológicas, los desastres naturales y catástrofes ambientales más que del apoyo a madres solteras o las becas a estudiantes creadores o jóvenes hacia la investigación.

En el caso de las percepciones de utilidad, la accesibilidad y la facilidad de uso de la tecnología suponen un efecto sobre la eficiencia percibida y el uso intensivo de los dispositivos electrónicos para el emprendimiento social y el autoempleo.

En suma, las percepciones son transmisoras de efectos espurios de las variables cognitivas, ambientales, tecnológicas u organizacionales sobre la búsqueda de empleo y el autoempleo, pero otras variables como las actitudes y los motivos podrían explicar en mayor medida el grado de asimilación de la tecnología, la prevención de riesgos ambientales, la formación profesional o el procesamiento de información determinantes de la elección laboral.

Referencias

Bahamonde, Paulette. (2013). Actitudes de los chilenos hacia las orientaciones aculturativas de los inmigrantes peruanos y su relación con variables interculturales. *Praxis Revista de Psicología*, 15, 29-55

Carreón, J. (2016). Desarrollo Humano: Gobernanza, Desarrollo Local y Empredimiento Social. México: UNAM-ENTS

Carreón, J., Bautista, M., García, C., Hernández, G., Sandoval, F. R., Pérez, G. y Ambrocio, O. (2016). Confiabilidad y validez de un instrumento que mide percepciones de salud ocupacional en migrantes de Huehuetoca, Estado de México. *Obets*, 11 (2), 569-581 DOI: 10.14198/OBETS2016.11.2.08

Castro, Teresa. y Rosero, Luis. (2011). Maternidades y fronteras. La fecundidad de las mujeres inmigrantes en España. *Revista Internacional de Sociología*, 1, 105-137

Delgadillo, Leonor., Vargas, Agustín., Nievar, Ángela., Arguello, José. y González, Leonor. (2013). Efectos de la violencia de pareja en mujeres migrantes. *Civilizar*, 13, 103-116

Diez, Javier. (2010). Inmigración laboral en la Rioja. *Redur*, 9, 271-307

Farraguti, Guillermo. (2012). Gubernamentalidad y capital humano. Hacia un esbozo de las condiciones de emergencia de los discursos sobre la sociedad de la información, educación y nuevas tecnologías. *Prácticas y Discursos*, 1, 1-16

Fernández, Osvaldo. (2011). Génesis y composición de un sistema migratorio iberoamericano. *Nómadas*, 29, 1-22

García, C. (2006). Dimensiones para la autogestión de la comunidad. *Sociedad Hoy*, 10, 85-108

García, C. (2013). La red de conocimiento en una universidad con sistema de prácticas profesionales y servicio social tecnológico-administrativo. *Fundamentos en Humanidades*, 14 (1), 135-157

García, C., Carreón, J., Hernández, J., Carbajal, C., Quintero, M. L., Sandoval, F. R. y Ambrocio, O. (2016). Incidencia de las políticas de micro-financiamiento sobre la percepción del emprendimiento caficultor e implicaciones para el Trabajo Social. *Ehquidad*, 6, 11-33

García, C., Carreón, J., Hernández, J., Limón, G. A., Morales, M. L. y Bustos, J. M. (2013). Determinantes perceptuales de la intención de uso de Internet para el desarrollo del capital humano. *Forum Empresarial*, 18 (1), 95-117

García, C., Carreón, J., Hernández, J., Mendoza, D., Mejía, S. y Quintana, L. D. (2015). Emprendimiento digital: estudio de caso con universitarios de comunicación de la Universidad Autónoma del Estado de México. *Visión Gerencial*, 14 (2), 287-300

Guardiola, Albert., Espinar, María., Hernández, Eva y Sánchez María. (2010). Los inmigrantes como amenaza. Procesos migratorios en la televisión española. *Convergencia*, 17, 49-68

Hernández, Pacheco (2013). La identidad costarricense ante los dilemas de la migración, diversidad cultural y desigualdad socioeconómica. *Reflexiones*, 92, 23-33

López, Yolanda. (2013). Migración y etnicidad en la construcción de imaginarios: El caso de los mexicanos en Murcia. *Imagonautas*, 3, 37-55

Mercado, Aasael y Piña, Miguel (2010). Migración hacia Estados Unidos y su impacto en la nueva reforma migratoria. *Espacios Públicos*, 13, 216-235

Mora Vianey, Morales, Tamara., Caballero, Pedro. y Rivera, María. (2013). Migración del cónyuge: Análisis de los recursos psicológicos de mujeres michoacanas. *Uaricha*, 21, 44-55

Pacheco, Daniel. (2013). La identidad costarricense ante los dilemas de la migración, diversidad cultural y desigualdad socioeconómica. *Reflexiones*, 92, 23-33

Salanova, Marissa. y Schaufeli, Wilmar. (2009). *El engagement en el trabajo. Cuando el trabajo se convierte en pasión*. Madrid: Alianza