

La estrategia de construir lazos

Martes, 02 de Octubre de 2018 - Id nota:796009

Medio : YA
Sección : Reportaje
Valor publicitario estimado : \$11218500.-
Página : 46,47 y 48
Tamaño : 75 x 30

[Ver en formato web](#)

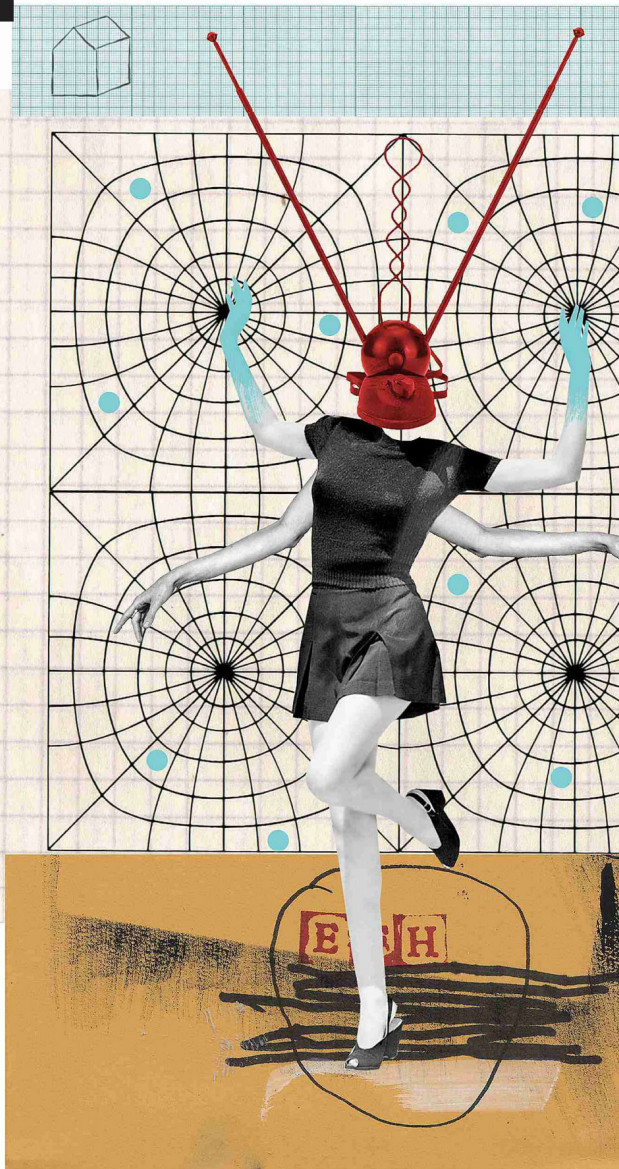
EMPLEABILIDAD Y EMPRENDIMIENTO FEMENINO:

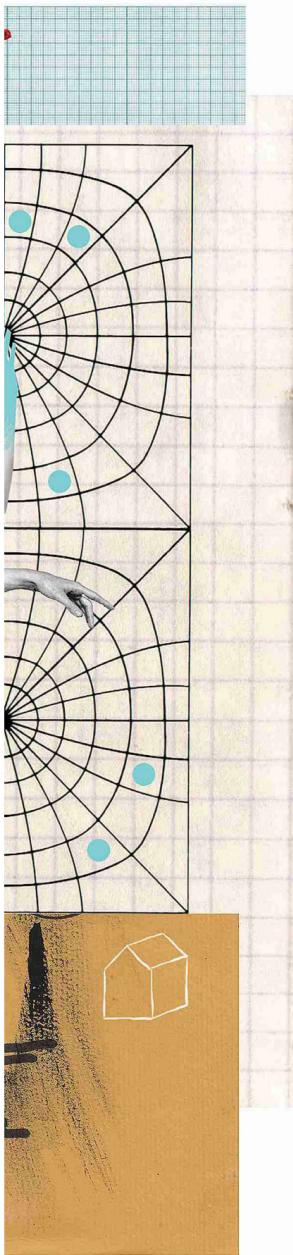
LA ESTRATEGIA DE CONSTRUIR lazos

Para investigadores y expertos en empleabilidad, el capital social de las mujeres serían sus redes: la capacidad de entablar vínculos, la habilidad para hacer comunidad y construir lazos basados en la confianza. Pero un reciente estudio dice que, a pesar de que los vínculos femeninos son más amplios, no son los más ventajosos para integrarse al trabajo. Aquí, dilucidamos por qué si las mujeres tienen redes más sólidas, a veces no son las mejores para emprender y trabajar.

Por MURIEL ALARCÓN Ilustración FRANCISCO JAVIER OLEA

¿Por qué las mujeres no se integran al trabajo sobre todo en los estratos de menores ingresos? ¿Y qué recursos se pueden movilizar para fomentar su participación laboral? Esas y otras interrogantes gatillaron el estudio "Capital social y participación femenina en la fuerza laboral en Chile", publicado por la revista Feminist Economics y encabezado por Ismael Puga, investigador adjunto del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social, y Daniela Soto, académica de la Escuela de Antropología de la PUC. Su investiga-





ción, pionera en el tema, buscó dar respuesta a la desconexión que ambos investigadores vieron entre la inserción laboral femenina en Chile y las políticas públicas centradas en la idea de un "capital social" de las mujeres.

Por "capital social" entendieron las oportunidades que cada persona puede movilizar para mejorar su posibilidad laboral a partir de la propia "red", es decir, familia, amigos, contactos laborales.

—Nuestra preocupación tenía que ver con que estas políticas basadas en la idea de "capital social" tienden a trasladar la responsabilidad hacia las mujeres cuando, en realidad, y es lo que ocurre en países muy desregulados en términos laborales y económicos, una parte importante de la población no tiene las condiciones concretas para integrarse de manera económica. En el caso de las mujeres esto es muy patente —dice Ismael Puga.

Y su estudio lo demostró. Concluyó que los programas y políticas que enfatizan el autoemprendimiento no serían una herramienta real para mejorar la empleabilidad de mujeres, pues no las ayudarían a salir de la pobreza ni a ser parte del mundo del trabajo, exceptuando a un grupo muy reducido de ellas, pertenecientes al grupo de mayores ingresos.

Para los investigadores, un aspecto clave en el emprendimiento y en la empleabilidad femenina es el impacto que tienen las redes. Aquí, los autores del estudio y otros expertos que han estudiado el tema analizan cómo tejen sus redes las mujeres hoy.

GENERAR RELACIONES DE CONFIANZA

Fernanda Vicente, cofundadora y presidenta de Mujeres del Pacífico, ha visto un interés cada vez mayor de parte de las mujeres por acceder a capacitación y a "redes". Según ella, en Chile las redes son determinantes, las relaciones de confianzas o recomendaciones sí son importantes a la hora de contratar, y sobre todo en la economía colaborativa las redes son claves para abrir oportunidades.

—Pero a pesar de que somos muy buenas para generar redes personales, las mujeres somos muy malas para usarlas profesionalmente. Parte de los cambios que veo en los paradigmas es que cada vez lo relacional le va ganando terreno a lo transaccional, y aquí las mujeres corremos con ventajas, porque generamos relaciones de confianza muy rápido. Venimos "seteadas" para la economía colaborativa, y tenemos que aprovecharlo —dice Vicente.

Para su investigación acerca de "capital social", Puga y Soto recurrieron a la teoría del sociólogo estadounidense Robert Putnam, quien define dos capitales sociales o dos "tipos de red". Robert Putnam habla de la red "de unión" —conocida también como "bonding"— que es homogénea y cercana, y está constituida por personas de estatus similar al propio, donde se incluye a la familia, los amigos y los vecinos; y la red "de puente" —conocida también como "bridging"—,

heterogénea, "formada de vínculos más aislados y débiles, pero con personas de distintas posiciones sociales", que puede incluir diferentes grupos y redes más lejanas, como puede ser un colega del trabajo o incluso el jefe.

Esta diferenciación les hizo mucho sentido a los investigadores. De acuerdo a su diagnóstico, "las políticas públicas apuntarían a concebir como principal recurso de las mujeres de estratos más bajos sus redes".

—Y esto podría significarles un flaco favor a las mujeres, pudiendo acentuar su situación de vulnerabilidad, porque este ecosistema no les brindaría nuevos recursos ni oportunidades, sino que muy por el contrario, podría hacerlas caer en los mismos círculos de los que ellas buscan salir. La política pública no se hace cargo hoy de que ellas viven insertas en un contexto de vulnerabilidad, por tanto las redes a las que pueden tener acceso no les permiten salir de esa situación —dice Daniela Soto.

—Con esto me refiero al rol que se entiende como una suerte de extensión de lo materno y que por tanto les generaría mayores recursos en sus territorios. Pero cuando el grupo social se inserta en ambientes de pobreza y vulnerabilidad, la red "de unión" abre muy pocos recursos y usualmente solo perpetúa ese círculo —agrega Soto.

SER PARTE DE UN ECOSISTEMA

Para Alejandra Mustakis, presidenta de la Asociación de Emprendedores (Asech) y directora de iF, si hasta hace una década el hombre utilizaba de mucho mejor forma sus redes sociales para mejorar su empleabilidad, hoy esto está cambiando.

—Nos encontramos en una nueva etapa para el mundo. Una era digital, emocional y que se basa en la colaboración, no en la competencia. Por lo tanto, muy femenina. La anterior (etapa) fue más industrial, muy competitiva y asimismo masculina. La habilidad que tengamos las mujeres para generar redes sólidas asociadas a la familia, la amistad, la empatía con el otro, serán cada vez más vitales en estas nuevas aguas —dice y hace hincapié en lo que denomina "un cambio de era", en donde la tecnología ofrecería, a quienes tengan las habilidades de aprovecharla, utilizar redes e inspiración que antes no habría podido.

—Actualmente la tecnología le permite acceder a cualquier persona de cualquier estrato, en tanto tenga un *smartphone* y una conexión, a información y personas que hace veinte años habría sido imposible (...). La tecnología ha permitido que las relaciones sean cada vez más horizontales, y hacia allá vamos avanzando. Con esto no quiero decir que una persona con más recursos no tenga ventaja frente a una con menos, porque evidentemente eso sí es así. En pobreza, la carrera se parte de bien atrás.

Para Alejandra Mustakis, una de las cosas a resolver cuando una persona inicia un desafío emprendedor en forma más "amigable" es tener una red de apoyo y colaboración. En la Asech, donde un 34% de los socios

EL “PRINCIPIO KENNEDY”

Las ventajas que poseen las mujeres a la hora de entablar “redes” han sido ampliamente estudiadas por la academia y también percibidas como tales desde el mundo de las consultoras en empleabilidad. Y en esto hay un consenso: las mujeres cuentan con redes sociales “más sólidas y más amplias” que las de los hombres y son precisamente un recurso utilizado para mejorar su empleabilidad.

Janet Spröhnle, directora ejecutiva de People & Partners, consultores en *outplacement*, señala que las mujeres son mucho más hábiles y cuentan con condiciones aventajadas.

—Cuando tienen que enfrentar una transición laboral, las mujeres se destacan porque se manejan muy naturalmente en el tema de las redes. Las mujeres tienen muchas redes, y lo más importante es que si no las tienen, de acuerdo a mi experiencia, sí son capaces de llegar a ellas —dice.

Para Eduardo Zamora, director de Pleasant Work Chile, las relaciones de mujeres en general “son mucho más profundas e involucran más sentimientos que las relaciones de los hombres, en que prima más lo racional”.

—Al hombre le costaría menos avanzar a la red de segundo grado (es decir, a personas que no se conocían con antelación), ya que ven al contacto como alguien “útil” a sus fines, cuestión que a las mujeres les puede costar un poco más hacerlo tan fríamente —dice.

De acuerdo a lo que ha visualizado Eduardo Zamora desde su consultora, las personas que generan buenas redes son las que entienden que redes de contacto no significan amistad, sino que “redes profesionales de ayuda mutua”.

—Son personas que están pensando en cómo colaborar en la red y no solo en cómo la red los puede ayudar a ellos. Es decir, están permanentemente pensando en cómo puedo ayudar a otros. Nosotros le llamamos “principio Kennedy” de las redes de contacto. Así como Kennedy decía “no piensen en qué puede hacer tu país por ti. Piensa en qué puedes hacer tú por tu país”, de igual forma las personas que tienen algo que ofrecer son las más valoradas en las redes —dice.

son mujeres, trabajan en crear esa red de contactos, generando, entre otras cosas, por ejemplo, un gran número de eventos, para que los emprendedores se conozcan.

—Hay que plantear estos apoyos de autoemprendimiento de la mano con la incorporación de estas mujeres en ciertos ecosistemas que les den integralmente otros soportes para el desarrollo. (...) En ellos se conectan todo tipo de emprendedores y gente muy diversa. (...) En esa diversidad se encuentra la mayor riqueza de esto.

LA CALIDAD DE LAS REDES

Para muchos investigadores en el tema, el capital social de las mujeres estaría dado en parte gracias a su amplia red de contactos, la que, a la vez, sería su canal de integración al mercado laboral. La investigadora Daniela Soto dice que se asume que las mujeres tendrían un capital social mayor al de los hombres por este rol “comunitario” que desempeñarían en espacios públicos, a nivel de juntas de vecinos y en los centros de madres, por ejemplo. Pero Fabián Duarte, director del Centro de Microdatos y director del Núcleo Milenio en Desarrollo Social de la Universidad de

Chile, señala que hay otra corriente de pensamiento más crítica, que propone que el “vínculo” entre capital social y mercado laboral es más bien difuso, y que la conexión entre el capital social y el mercado laboral vendría más bien del lado de la “calidad de las redes”, y no solo de la existencia de la red.

—Por ejemplo, si un individuo tiene una gran red, pero esta carece de personas bien conectadas con el mercado laboral, probablemente el efecto de la red en la inserción laboral del individuo no tenga mayores efectos. (...) Los resultados del estudio (de Puga y Soto) parecieran conciliar el *link* entre capital social y mercado laboral para las mujeres, en concordancia con la corriente más crítica. El efecto del “capital social” pareciera solo tener efectos en el mercado laboral para las mujeres del 20% más rico de ingresos, que probablemente son las que tienen mejor “calidad” de sus redes —dice.

Y es a lo que se refiere el investigador Ismael Puga en su estudio, cuando explica que solo el capital social de “puente” daría a las mujeres acceso a personas con recursos que no se tienen. Esto, bajo la lógica de que si las redes se componen de personas que viven y trabajan en condiciones igual de precarias que las propias, no les permitirán acceder a recursos que ayuden al emprendimiento y a la empleabilidad. Así, “el capital social” que serviría para “emplearse” solo beneficiaría a mujeres del estrato social de mayor ingreso.

—Las mujeres hoy tienen más capital social del primer tipo, y no del segundo. Y las redes que son densas, pero entre personas parecidas, no sirven para integrarse económicamente. Lo que importa para poder integrarse económicamente a la fuerza laboral activa es tener “redes con personas de distintas posiciones sociales”, no con amigos. (...) Por eso consideramos que la política (pública actual) es insuficiente, y tratamos de mostrar evidencia al respecto —dice Ismael Puga.

Esto es importante para la historiadora Andrea Sato, investigadora de la Fundación Sol, que estudia y realiza asesorías sobre educación y trabajo. Según ella, el cómo se integran las mujeres a las redes, no solo laborales sino también las de nivel sistémico, estaría cruzado por “el contrato de género”.

—Las mujeres han sido las cuidadoras históricas dentro de los hogares mientras que los hombres los sostenedores en el espacio público. Así, cuando las mujeres se integran al espacio de trabajo asalariado lo hacen de modo complementario al del ingreso principal del hombre, por tanto las “redes” a las que ellas acceden están sumamente direccionadas y condicionadas en lo que van a ser sus propios espacios de “reproducción privada” —dice.

Las “redes”, de acuerdo a Andrea Sato, serían en un buen número de casos, bajo esta lógica, “bien escasas y bastante limitantes” para varias.

—Mientras que las redes más heterogéneas que tal vez podrían llevarlas a un puesto laboral con mejores expectativas están sumamente condicionadas a las distintas discriminaciones que las mujeres viven en el mundo del trabajo. ■