

Empoderamiento e impacto del trabajo de cuidados en emprendedoras en Tijuana (México)

Women empowerment and care work impacts on female entrepreneurs in Tijuana (Mexico)

ISIS ARLENE DÍAZ CARRIÓN*
ARIANA CEYCA LUGO*

Abstract

Men's limited participation in care work generates a double burden for women because it is them who have to fill in the roles of care-takers and providers. Our aim was to analyze the impact of care work on female entrepreneurs' empowerment in Tijuana (Mexico) by utilizing mixed methods. The main findings emphasize high levels of female empowerment and a persisting pragmatic egalitarianism. Therefore, female entrepreneurs become providers but without a significant redistribution of care work; which compromises their empowerment processes. Empowerment then continues to be an elusive achievement for women.

Keywords: *care work, empowerment, female entrepreneurs, Tijuana.*

Resumen

La baja participación de los hombres en la realización del trabajo de cuidados genera dobles jornadas para las mujeres, quienes cumplen con roles de cuidadoras y proveedoras. Al considerar esto, se analiza, usando una metodología mixta, el empoderamiento de las emprendedoras. Los resultados muestran emprendedoras con altos niveles de empoderamiento y la persistencia de una equidad pragmática, lo que las conduce hacia un rol de proveedoras sin que medie equidad en el rol de cuidados del grupo doméstico, condicionando así sus procesos de empoderamiento, que se mantiene como una conquista complicada para las mujeres.

Palabras clave: trabajo de cuidados, empoderamiento, emprendedoras, Tijuana.

* Universidad Autónoma de Baja California, correos-e: diaz.isis@uabc.edu.mx y aceyca@uabc.edu.mx

Introducción

Desde hace un par de décadas los estudios de género se han interesado por el empoderamiento de las mujeres como elemento central de la estrategia para revertir las inequidades experimentadas (León, 2001; Langevang *et al.*, 2015; Monteith y Camfield, 2019; Wang y Lin, 2019). El concepto se registra en la Plataforma de Acción de Beijing y poco a poco comienza a destacar como parte importante de las políticas públicas y demás estrategias de género (León, 2001; Robinson *et al.*, 2019).

Algunas de estas políticas y estrategias se enfocan en fortalecer la participación económica de las mujeres, mientras que otras apuestan por cambios estructurales para potenciar las condiciones de partida de dichos procesos, lo que supone planteamientos integrales; por ejemplo, en una investigación, Wu *et al.* (2019) destacan la necesidad de reconocer los impactos interconectados, más que directos, generados en los procesos de empoderamiento de las mujeres, evitando la fragmentación de las esferas de la vida cotidiana y sopesando las dinámicas de las escalas macro, meso y micro, donde las relaciones de poder se generan e impactan; precisamente, es esta última la principal tesis de este trabajo: se reconoce el relevante papel que desempeña la independencia económica de las mujeres, a través de su rol de emprendedoras, pero enfatizando la necesidad de cambios en todas las esferas y niveles de la vida cotidiana (Bear, 2019; León, 2001; Lewis, 2015).

El emprendimiento representa una opción para las mujeres ante el desempleo, permite generar ingresos extra y realizar el trabajo de cuidados de la casa y la familia, así como escapar de dinámicas discriminadoras en las empresas o incluso satisfacer motivaciones personales (Al-Dajani *et al.*, 2015; Elam *et al.*, 2019; Cantú *et al.*, 2018; Pedroza Gutiérrez, 2019; Pérez Pérez, 2018). No obstante, las emprendedoras experimentan diversas inequidades que impactan negativamente en sus negocios, incluso, en algunos casos, se ha reportado la condición de género como una limitación percibida que desmotiva a las mujeres a emprender (Hassan y Naz, 2020).

Con lo anterior en mente, se revisan los procesos de empoderamiento de emprendedoras en la ciudad de Tijuana, Baja California, México; se hace uso de herramientas cuantitativas y cualitativas. El planteamiento de partida considera que el rol tradicional de cuidadora es el principal potenciador de inequidades entre las emprendedoras (Alkhaled y Berglund, 2018; Agarwal, 1997; Rowlands, 1997; Wang y Lin, 2019; Wu *et al.*, 2019); el interés es por un lado calcular un Índice Total de Empoderamiento de éstas y por otro explorar si dicho nivel se acompaña de un reparto equitativo del trabajo de cuidados.

1. Empoderamiento de las emprendedoras

Como su nombre lo indica, el poder es el elemento central del concepto de empoderamiento. En este caso se trata del poder de las mujeres para participar en la toma de decisiones importantes en los niveles personal, familiar y comunitario. Las decisiones abarcan un amplio panorama de recursos e involucran una transformación de las relaciones de poder, tanto a nivel individual como en lo colectivo (Agarwal, 1997; Batliwala, 1997; Kabeer, 2002; León, 2001; Rowlands, 1997); estas autoras coinciden en que la principal consecuencia o finalidad del empoderamiento es cambiar las relaciones para que las mujeres asuman el control de sus vidas, de los recursos y de su futuro.

Así como el empoderamiento, el emprendimiento de las mujeres ha sido objeto de estudio durante los últimos años, no obstante, es un área relativamente reciente (Briseño *et al.*, 2016); existe una diversidad de definiciones del término y la mayoría de éstas destacan el proceso de transformación, la oportunidad de un negocio, el componente de riesgo calculado y el consecuente inicio de una forma de negocio propio –que puede operar en la formalidad o en la informalidad– (Cantú *et al.*, 2018; Briseño *et al.*, 2016; Xheneti *et al.*, 2019).

A la fecha, la idea transformadora de los sistemas y estructuras de poder causante de inequidades se mantiene como parte importante del concepto de empoderamiento de las mujeres (Alkhaled y Berglund, 2018; Bulte *et al.*, 2016; Figueroa-Domecq *et al.*, 2020; Ochman Ikanowicz, 2016; Pérez Pérez, 2018; Wu *et al.*, 2019). Sin embargo, el énfasis en el trabajo de cuidados como principal fuente generadora de las inequidades ha dado lugar a interpretaciones más amplias, algo particularmente útil cuando se analizan los emprendimientos de las mujeres (Langevang *et al.*, 2015), pues, como señala Lewis (2015), los roles de emprendedora y cuidadora pueden algunas veces fortalecerse entre sí cuando las mujeres han alcanzado una posición de liderazgo significativa, aunque también pueden condicionarse mutuamente (Cantú *et al.*, 2018; Hernández Herrera *et al.*, 2018; Jones y Clifton, 2018).

Es debido a lo anterior que actualmente el empoderamiento enfatiza aún más las diversas interconexiones entre las esferas públicas y privadas, así como individuales y colectivas, por lo que se recomienda estudiar el fenómeno desde una perspectiva integradora (León, 2001); esto es importante, particularmente, en el contexto latinoamericano, donde el emprendimiento puede ser una vía para escapar de las inequidades de género.

Recurrir a una perspectiva integradora en los estudios también se entiende como una necesidad epistemológica, sin que ello implique la pérdida de su carácter de lucha y compromiso colectivo tan enfatizado

por Magdalena León (2001); con esta perspectiva se busca entender las interconexiones y el dinamismo de los procesos perpetuadores de la inequidad como resultado de la condición de género (Al-Dajani *et al.*, 2015; Bulte *et al.*, 2016; Wang y Lin, 2019).

Figuroa-Domecq *et al.* (2020) y Hassan y Naz (2020) acentúan la necesidad reivindicativa del concepto al señalar la relación, no siempre directa, entre emprendimiento y empoderamiento de las mujeres, pues el emprendimiento no necesariamente permite generar identidades alternativas –individuales y colectivas– si no que persisten las inequidades ante la ausencia de cambio en las estructuras de poder (Cantú *et al.*, 2018; Hernández Herrera *et al.*, 2018; Jones y Clifton, 2018; Pedroza Gutiérrez, 2019; Pérez Pérez, 2018; Xheneti *et al.*, 2019).

Otra de las razones que sustentan la necesidad de un análisis integrador del empoderamiento de las emprendedoras lo evidencian Monteith y Camfield (2019), cuando hacen notar los resultados de las políticas de empoderamiento y emprendimiento de las mujeres (las más comunes son mayor acceso a la educación, capacitación, promoción de créditos, programas de apoyo gubernamental o eliminación de barreras socioeconómicas).

Para Alkhaled y Berglund (2018) y Langevang *et al.* (2015) no existen resultados concluyentes respecto a la participación de las emprendedoras, lo que puede deberse al diseño de políticas a partir de indicadores mayoritariamente económicos (creación de empleo, aumento de ingresos y, de manera general, disminución de la pobreza): un incremento en la participación de las emprendedoras no se acompaña con estrategias que soporten negociaciones de las inequidades (Alkhaled y Berglund, 2018; Gupta, 2019; Pedroza Gutiérrez, 2019; Wu *et al.*, 2019).

Ochman Ikanowicz (2016) señala que los programas de transferencia condicionada de dinero han contribuido a la satisfacción de las necesidades básicas de las mujeres, pero sin fortalecer su autonomía. Al respecto, Seguino (2019) propone generar ambientes macroeconómicos más favorables que apoyen las micropolíticas de empoderamiento de las mujeres, esta sugerencia busca fortalecer los procesos de empoderamiento a través de la concatenación de las escalas micro (por ejemplo, educación o acceso a los recursos productivos) con aquellas de nivel macro, capaces de movilizar recursos societales e impactar en las condiciones macroeconómicas que incrementan la vulnerabilidad económica de las mujeres.

A la fecha, si bien el empoderamiento continúa siendo un concepto en construcción, se ha resaltado para los estudios la necesaria integración y avance en todas las dimensiones, el carácter colectivo del término, la consideración de objetivos, no sólo prácticos sino también estratégicos, y la importancia del contexto (León, 2001; Ochman Ikanowicz, 2016).

En lo relativo a los procesos de empoderamiento de las emprendedoras, se destaca el potencial papel de la Dimensión Económica, como catalizadora de procesos en las otras esferas; sin embargo, es pertinente recordar que esta relación no siempre es directa, de allí la necesidad de análisis integrales de dichas esferas de la vida cotidiana que eviten las tensiones entre la familia y el negocio, y sostengan procesos de negociación de las inequidades (Alkhaled y Berglund, 2018; Cantú *et al.*, 2018; Lewis, 2015; Figueroa-Domecq *et al.*, 2020).

2. El trabajo de cuidados y su impacto en el empoderamiento de las emprendedoras

Una de las principales aportaciones de los estudios de género ha sido visibilizar la importancia del trabajo de cuidados. Hasta hace pocos años, este tipo de trabajo aparecía sólo como una fuente de tensión entre el negocio de las emprendedoras y la familia; sin embargo, Bear (2019) considera que en los últimos años han surgido nuevos enfoques para analizar las diversas interacciones entre el trabajo de cuidados y el remunerado y, poco a poco, el primero va destacando como una fuente de efectos positivos.

Lo anterior resulta indudablemente significativo para los estudios de género, los cuales desde la perspectiva poshumanista reconocen las complejidades de las dinámicas sociales que impactan en la vida de las mujeres (Bear, 2019; Langevang *et al.*, 2015; Lewis, 2015); no obstante, para que los roles de emprendedora y cuidadora se refuercen mutuamente de manera positiva, como señalan Lewis (2015) y Wang y Lin (2019), los acuerdos sobre el trabajo de cuidados deben continuar y ser adoptados a profundidad.

Las vertientes materiales, físicas y emocionales del trabajo de cuidados impactan directamente en la organización de la vida cotidiana de quien los ejerce (Wang y Lin, 2019); el cuidado de la casa y el grupo doméstico comprende innumerables actividades de diversa índole (algunas imposterables), con un nivel de intensidad distinto (por ejemplo, elevado durante los primeros o últimos años de vida de las personas o en tiempos de enfermedad) y diversidad de estrategias para su realización (como repartir o contratar) (Bear, 2019; Maume *et al.*, 2010; Wang y Lin, 2019). Sin embargo, es denominador común que las mujeres sean principales o únicas responsables y que esta condición no desaparezca automáticamente cuando también cumplen el rol de emprendedoras (Hernández Herrera *et al.*, 2018; Pedroza Gutiérrez, 2019; Wang y Lin, 2019; Wu *et al.*, 2019).

Por ejemplo, Maume *et al.* (2010: 764) acentúan la presencia de una equidad a la que califican de pragmática. Al legitimarse el derecho de las

mujeres para ser proveedoras y aportar ingreso no hay distribución a partes iguales de las actividades de cuidado de la familia y la casa, de tal suerte que –sin negar la importancia que reviste a la familia como un componente vital para el ser humano (Bear, 2019; Lewis, 2015)– en el caso de las emprendedoras los beneficios se presentan a la par de efectos negativos, ya que continúan como las principales responsables del trabajo de cuidados, lo que da lugar a la mencionada equidad pragmática de Maume *et al.* (2010): se destaca la aceptación y reconocimiento de la participación de las mujeres en los negocios, pero sin que el rol de cuidados sea del todo compartido por parte de sus esposos o parejas (Pedroza Gutiérrez, 2019; Reyes *et al.*, 2013; Wang y Lin, 2019).

Las repercusiones del reparto desigual del trabajo de cuidados entre las emprendedoras ha sido un tema poco explorado en México (Paredes Hernández *et al.*, 2019), en general, los estudios se han centrado en las condiciones del emprendimiento; no obstante, algunos aspectos importantes se destacan a continuación: por ejemplo, para las emprendedoras, la familia es un motivador central, la principal destinataria de las ganancias del emprendimiento y también factor importante de conflicto con éste (Briseno *et al.*, 2016; Paredes Hernández *et al.*, 2019; Pérez Pérez, 2018).

En un contexto de competencia por los recursos, el cuidado de la casa y el grupo doméstico condicionan el tiempo o el capital que las emprendedoras pueden dedicar a su negocio (Pedroza Gutiérrez, 2019; Reyes *et al.*, 2013); esta competencia por el tiempo se inscribe en un marco socio-cultural que asigna tradicionalmente a las mujeres el trabajo de cuidados, no obstante su participación como proveedoras.

Sin poner en duda el importante papel de la familia para cualquier ser humano, mientras no se presente un reparto más equitativo del trabajo de cuidados, los emprendimientos de las mujeres serán afectados; lo anterior es evidenciado precisamente por Hernández Herrera *et al.* (2018) en su análisis de los niveles de empoderamiento de las emprendedoras en la Ciudad de México, quienes reconocen el fortalecimiento de su autoestima, confianza y amor propio, así como un incremento en su libertad de movilidad y la generación de ingresos, que impacta en una mayor participación en los procesos de toma de decisiones; no obstante, también señalan la inequidad persistente en el reparto del trabajo de cuidados de sus grupos domésticos.

Estas tensiones permanentes experimentadas por las emprendedoras, caracterizadas por la emancipación pero también por la opresión, llevan a Alkhaled y Berglund (2018) a considerar los procesos de empoderamiento de las emprendedoras dentro de un contexto más amplio de cambio social, para efectivamente trastocar el *status quo* y superar la equidad pragmática a la que hacen mención Maume *et al.* (2010). Lo

anterior es compartido por Cantú *et al.* (2018), quienes proponen aprovechar la creciente participación de las emprendedoras para superar los roles conservadores de la sociedad mexicana, a pesar de las contradicciones que puedan presentarse en el camino.

3. Metodología

El objetivo de este trabajo es analizar las dinámicas de los procesos de empoderamiento de las emprendedoras de Tijuana aplicando una perspectiva de género que visibilice el impacto supuesto por el trabajo de cuidados. Toda vez que, primero, interesa conocer el nivel de empoderamiento de las emprendedoras se establece la hipótesis H_1 : las emprendedoras de Tijuana (B. C., México) presentan altos niveles de empoderamiento. Surge una segunda hipótesis que busca analizar si las emprendedoras presentan y, de ser así, negocian el rol de cuidadoras en su grupo doméstico, H_2 : las emprendedoras de Tijuana experimentan restricciones derivadas de una equidad pragmática en el trabajo de cuidados. Ambas suposiciones son usadas como punto de partida para analizar el fenómeno del empoderamiento de las emprendedoras desde una perspectiva compleja, en la que se enquistan además relaciones de poder.

La aplicación de cuestionarios y el uso de entrevistas de profundidad se han mostrado como herramientas útiles en diversas investigaciones respecto al tema (Bulte *et al.*, 2016; Özsungur, 2019; Robinson *et al.*, 2019; Seshie-Nasser y Oduro, 2018; Xheneti *et al.*, 2019); esta investigación hace uso de ambas herramientas metodológicas, busca un mayor entendimiento de las diversas interrelaciones entre empoderamiento y emprendimiento (Heimtun y Morgan, 2012).

Para el cálculo de los índices de empoderamiento se identificaron las principales dinámicas de las cuatro dimensiones clave del empoderamiento (Económica, Personal, Familiar y Sociocultural), éstas se obtienen a través de la revisión teórica (Alkhaled y Berglund, 2018; Bulte *et al.*, 2016; Rowlands, 1997; Wu *et al.*, 2019). En el cuadro 1 se muestran las variables comprendidas para cada una de las dimensiones.

Debido a la ausencia de un padrón actualizado de emprendedoras se aplica la fórmula de poblaciones infinitas para el cálculo de la muestra a encuestar (Fischer y Espejo, 2017); para un nivel de confianza de 92% y un error muestral de 8%, la aplicación arrojó 119 emprendedoras. Para su elección se consideraron los siguientes criterios: que las emprendedoras se autodefinieran como mujeres, que fueran mayores de 18 años y que su emprendimiento se encontrara operando al momento de la aplicación del cuestionario. A las encuestadas se les contactó usando los muestreos de

Cuadro 1
Dimensiones y variables para el cálculo de los índices
de empoderamiento

<i>Dimensión Económica</i>	<i>Dimensión Personal</i>	<i>Dimensión Familiar</i>	<i>Dimensión Sociocultural</i>
1. Autonomía Financiera (AF),	1. Confianza (C),	1. Apoyo Familiar (AP),	1. Oportunidades (O),
2. Acceso a Recursos (AR),	2. Toma de Decisiones Personales (TDP),	2. Trabajo de cuidados (TC),	2. Reconocimiento Social (RS)
3. Toma de Decisiones del Negocio (TDN),	3. Movilidad (M),	3. Educación (E),	
4. Motivación para Emprender (ME),	4. Tiempo Libre (TL)	4. Toma de Decisiones Familiar (TDF)	
5. Capacitación (CP)			

Fuente: Robinson *et al.* (2019), Markel (2014) y Hernández y García (2008).

bola de nieve y de conveniencia (Patton, 2015; Qu y Dumay, 2011); el contacto se realizó con emprendedoras conocidas a través de asociaciones, los primeros contactos remitieron a otras potenciales encuestadas.

El cuestionario para el cálculo de los índices de empoderamiento consistió en 72 preguntas organizadas en tres apartados, los dos primeros recabaron información sociodemográfica de las emprendedoras y de sus negocios, mientras que el último apartado contenía reactivos tipo Likert (cinco=totalmente de acuerdo, uno=totalmente en desacuerdo) organizados a partir de las dimensiones clave mencionadas con anterioridad.

Los índices de empoderamiento miden los indicios de una condición, una situación o un logro dado; esta cuantificación va de 0 a 1 (Robinson *et al.*, 2019; Bañuelos, 2017; Bishop y Bowman, 2014; Coneval, 2014); con Robinson *et al.* (2019), Markel (2014) y Hernández y García (2008) como referencia se consideraron cinco niveles para el índice (cuadro 2).

Cuadro 2
Rangos de los índices de empoderamiento

<i>Niveles de los índices de empoderamiento</i>				
<i>Muy bajo</i>	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	<i>Muy Alto</i>
0 a .200	.201 a .400	.401 a .600	.601 a .800	.801 a 1

Fuente: Robinson *et al.* (2019), Markel (2014) y Hernández y García (2008).

El Índice de Empoderamiento Económico (I_E) comprende la Dimensión Económica y contempla un total de 12 ítems. El cálculo de este índice se lleva a cabo a partir de la fórmula 1:

$$I_E = 0.5 + [0.5 * \frac{[\Sigma AFji + \Sigma ARji + \Sigma TDNji + \Sigma MEji + \Sigma CPji] - [\Sigma AFki + \Sigma ARki + \Sigma TDNki + \Sigma MEki + \Sigma CPki]}{n}] - [0.25 * \frac{[\Sigma AFmi + \Sigma ARmi + \Sigma TDNmi + \Sigma EMemi + \Sigma CPmi] - [\Sigma AFni + \Sigma ARni + \Sigma TDNni + \Sigma EMeni + \Sigma CPni]}{n}] \quad (1)$$

Para el Índice de Empoderamiento Personal (I_P) se representa la Dimensión Personal con 11 ítems en total. La fórmula 2 muestra este cálculo:

$$I_P = 0.5 + [0.5 * \frac{[\Sigma Cji + \Sigma TDPji + \Sigma Mji + \Sigma TLji] - [\Sigma Cki + \Sigma TDPki + \Sigma Mki + \Sigma TLki]}{n}] - [0.25 * \frac{[\Sigma Cmi + \Sigma TDPmi + \Sigma Mmi + \Sigma TLMi] - [\Sigma Cni + \Sigma TDPni + \Sigma Mni + \Sigma TLni]}{n}] \quad (2)$$

El Índice de Empoderamiento Familiar (I_F), Dimensión Familiar, está compuesto por 12 ítems. Para su cálculo se recurrió a la fórmula 3:

$$I_F = 0.5 + [0.5 * \frac{[\Sigma APji + \Sigma TCji + \Sigma Eji + \Sigma TDFji] - [\Sigma APki + \Sigma TCki + \Sigma Eki + \Sigma TDFki]}{n}] - [0.25 * \frac{[\Sigma APmi + \Sigma TCmi + \Sigma Emi + \Sigma TDFmi] - [\Sigma APni + \Sigma TCni + \Sigma Eni + \Sigma TDFni]}{n}] \quad (3)$$

Mientras que el Índice de Empoderamiento Sociocultural (I_S), Dimensión Sociocultural, se compone de seis ítems. Se calculó de la siguiente manera con la fórmula 4:

$$I_S = 0.5 + [0.5 * \frac{[\Sigma Oji + \Sigma RSji] - [\Sigma Oki + \Sigma RSki]}{n}] - [0.25 * \frac{[\Sigma Omi + \Sigma RSmi] - [\Sigma Oni + \Sigma RSni]}{n}] \quad (4)$$

A partir de los cálculos de cada una de las cuatro dimensiones se obtuvo el Índice Total de Empoderamiento de las emprendedoras, cuya fórmula (5) es la siguiente:

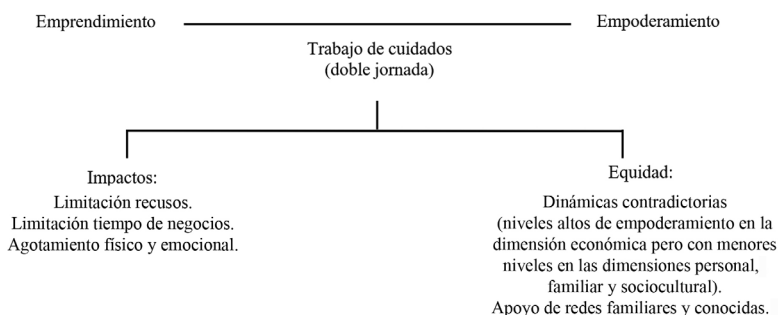
$$I_T = \frac{(I_E + I_P + I_F + I_S)}{4} * 100 \quad (5)$$

De acuerdo con diversas fuentes, a pesar de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado, ellas siguen siendo las principales responsables del trabajo de cuidados (Hernández Herrera *et al.*, 2018; Maume *et al.*, 2010; Wang y Lin, 2019); esta doble carga de trabajo tiene importantes repercusiones en su carrera profesional.

De acuerdo con las opiniones de Alkhaled y Berglund (2018), Bulte *et al.* (2016), Rowlands (1997) y Wu *et al.* (2019), las relaciones de poder incrustadas en la esfera familiar suelen ser las últimas en desaparecer, toda vez que conllevan negociaciones con una fuerte carga emocional; como señalan Maume *et al.* (2010), no es extraño el establecimiento de acuerdos pragmáticos que, si bien mantienen funcionando la organización de la vida cotidiana de las mujeres y las necesidades de cuidado de sus grupos domésticos, continúan impactando negativamente en las vidas de éstas, particularmente en lo concerniente al rol de emprendedoras.

Las categorías emanadas de la literatura se resumen en la figura 1, donde destacan los acuerdos pragmáticos y sus impactos, mutuamente condicionados, tanto en el empoderamiento como en el emprendimiento de las mujeres.

Figura 1
Categoría de análisis



Fuente: elaboración propia.

Con la finalidad de explorar estos acuerdos, del total de las emprendedoras encuestadas se eligieron algunas para realizar entrevistas de profundidad y ahondar en la dinámica del trabajo de cuidados en los emprendimientos. Las entrevistas de profundidad semiestructuradas son una herramienta capaz de acercarse a la cotidianidad de las informantes clave y de sus contextos (Dowling *et al.*, 2016; Giwa, 2015; Hesse-Biber y Leavy, 2006), y para su elaboración se arma un guion organizado en apartados que recaban información sociodemográfica de las emprendedoras, sus trayectorias personales y profesionales, la historia de su emprendimiento, el impacto del trabajo de cuidados, los roles de género, las dificultades y oportunidades al emprender y el reconocimiento de su papel como emprendedoras.

Se aplicaron 30 entrevistas de profundidad (ver anexo 1) con las cuales se logró el punto de saturación; el audio se transcribió usando un *software* de libre acceso y con los documentos se ejecutó un análisis de

contenido siguiendo las recomendaciones de Graneheim *et al.* (2017), Bengtsson (2016) y Neuendorf (2011), también con *software* de libre acceso. Las fases manifiestas y latentes del análisis de contenido permitieron la codificación del discurso y del contexto de las entrevistadas (Graneheim *et al.*, 2017), en congruencia con la definición del empoderamiento como un fenómeno complejo. Los códigos y subcódigos se construyeron a partir de los conceptos de empoderamiento, las estrategias para hacer frente a la realización del trabajo de cuidados y el condicionamiento de éste en los emprendimientos de las mujeres.

4. Hallazgos

4.1. Índices de empoderamiento de las emprendedoras

El Índice de Empoderamiento Económico (I_E) arrojó poco más de 81% de emprendedoras con niveles de empoderamiento alto o muy alto (cuadro 3). El Índice de Empoderamiento Personal (I_p) ubicó 86% de las informantes con estos mismos niveles; para los dos últimos cálculos se obtuvo que 85% de las participantes registraron niveles altos y muy altos en el Índice de Empoderamiento Familiar (I_f), y 34% en lo que respecta al Índice de Empoderamiento Sociocultural (I_s), éste fue el más bajo de las cuatro dimensiones estudiadas.

Cuadro 3
Cálculo de dimensiones de empoderamiento de las emprendedoras

	<i>Muy bajo</i> 0 a 0.200	<i>Bajo</i> .201 a .400	<i>Medio</i> .401 a .600	<i>Alto</i> .601 a .800	<i>Muy alto</i> .801 a 1
Índice de Empoderamiento en la Dimensión Económica					
% muestra	0%	3%	16%	39%	42%
Índice de Empoderamiento de la Dimensión Personal					
% muestra	0%	3%	11%	27%	59%
Índice de Empoderamiento de la Dimensión Familiar					
% muestra	0%	5%	10%	39%	46%
Índice de Empoderamiento de la Dimensión Sociocultural					
% muestra	1%	15%	50%	22%	12%

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo.

El cálculo del Índice Total de Empoderamiento muestra que 66% de las emprendedoras encuestadas se ubica en niveles de empoderamiento

altos (los cuales van de .601 a .800); 18% presenta niveles muy altos y 14% niveles medios (cuadro 4).

Cuadro 4
Cálculo del Índice Total de Empoderamiento de las emprendedoras

<i>Índice Total de Empoderamiento</i>				
<i>Muy bajo</i>	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	<i>Muy alto</i>
<i>0 a .200</i>	<i>.201 a .400</i>	<i>.401 a .600</i>	<i>.601 a .800</i>	<i>.801 a 1</i>
0%	2%	14%	66%	18%

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo.

Una mirada más detallada de las cuatro dimensiones permite ver un importante nivel de empoderamiento en la Dimensión Personal (59% de la muestra alcanza el más elevado de los niveles), mientras que el nivel más alto, en la Dimensión Familiar, se presenta en 46% de las encuestadas; 42% tiene niveles muy altos en la Dimensión Económica y, respecto a la Dimensión Sociocultural, la mitad tiene niveles medios. De manera general, es posible inferir que los índices muestran emprendedoras empoderadas.

4.2. El empoderamiento en la praxis

Una vez calculados los índices, a continuación se presentan los hallazgos de la herramienta cualitativa usada para analizar el impacto del trabajo de cuidados en emprendimientos y en empoderamiento.

4.3. ¿Tener hijos o tener negocio? Trabajo de cuidados y su impacto en el emprendimiento

En este apartado se revisó el discurso de las entrevistadas acerca del trabajo de cuidados y sus efectos en los emprendimientos; este ejercicio permitió conocer si las emprendedoras cuentan con niveles de empoderamiento suficientes para superar la equidad pragmática y transformar las relaciones de poder al interior de sus grupos domésticos.

Los hallazgos mostraron que las entrevistadas sin menores a cargo son las que presentan menos conflictos para compatibilizar el trabajo de cuidados con sus emprendimientos; lo anterior coincide con lo reportado por Xheneti *et al.* (2019), quienes consideran que las mujeres en esta situación disponen de mayor tiempo y recursos, lo que les permite dedicarse en mayor medida a su negocio. Así sucede en el caso de Beatriz, quien se ocupa sólo de ella misma y puede organizar su cuota de trabajo de cuidados durante su día libre:

No soy buena cocinando, así que siempre pido comida y eso me reduce deberes. Trabajo muchísimo [en el emprendimiento], entonces procuro [...] los domingos darle como el *tune-up* completo a mi casa y durante la semana sigo trabajando, trabajando hasta que digo ya ocupo [sic] y ya como que el domingo vuelvo otra vez para dejar todo preparado para dedicarme otra vez [al emprendimiento] (Beatriz, comunicación personal, 2020).

No es extraño que las emprendedoras que viven solas cubran por ellas mismas la mayor cantidad del trabajo doméstico, además de esta estrategia, otra de las más frecuentes es la adquisición de algunos servicios en el mercado (principalmente el de alimentación). Al tratarse de una emprendedora soltera y sin personas a su cargo, Beatriz presenta una cuota de trabajo que se resuelve usando estrategias puntuales; ello le permite mantener un alto grado de dedicación a su negocio y los impactos de éste, a su vez, pueden retroalimentar sus niveles de empoderamiento. La pregunta por resolver es si estas emprendedoras empoderadas serán capaces de mantener una equidad en el reparto del trabajo de cuidados cuando lleguen a tener una pareja y si deciden ser madres.

Las estrategias son más complicadas en los casos de las emprendedoras con personas a su cargo (esposo, pareja, hijos o adultos mayores bajo su cuidado), por ejemplo, Amairani comenta: “la mayor parte del tiempo yo soy la responsable de absolutamente todo lo que pasa en mi casa y si algo falta es mi fallo, ya sea desde una pasta de dientes... o sea las compras, hasta que no haya ropa limpia” (Amairani, comunicación personal, 2020). Como en su caso, la mayoría de estas entrevistadas son las principales responsables del trabajo de cuidados de sus grupos domésticos: “en casa, la limpieza, la verdad, recae en mí. El cuidado de nuestra niña siento que está más recargado hacia mí” (Pía, comunicación personal, 2020).

Las emprendedoras como Pía y Amairani consideran que ser la principal responsable del cuidado de sus grupos domésticos impacta negativamente en sus emprendimientos, al condicionar los recursos disponibles para el negocio (Amairani, Anna, Pía, Giselle, Nadia, Mimí, Letizia, comunicación personal, 2020), uno de los recursos más comprometidos es, principalmente, el tiempo: “la mayoría de mis citas, mis vueltas, trato de que sean en la mañana antes de que él [hijo] salga del colegio. Tengo dos días a la semana que él se queda a deportes más tarde... entonces todavía tengo dos horas, hora y media más que aprovecho para el negocio” (Patricia, comunicación personal, 2020).

No obstante que el esposo de Patricia trabaja fuera de la ciudad, ella considera que, incluso si fuera lo contrario, ella continuaría como la principal responsable del trabajo de cuidado de su hijo y de la casa. De igual forma, otras emprendedoras –cuyos esposos o parejas trabajan en la

misma ciudad de residencia— no reportan un cambio significativo en la asignación de la cuota de trabajo de cuidados; tal y como sucede con Patricia, Giselle también experimenta limitaciones en sus tiempos cotidianos:

Un día normal es caótico. Yo creo que lo más difícil de emprender cuando estás a cargo del hogar es hacerte [sic] de que todo funcione. En la mañana me levanto temprano, para mi temprano es... 5:30 de la mañana, que se aliste la niña, alistarme yo, voy y la dejo a la escuela, regreso, me arreglo y ya luego... vengo a las tiendas. [...] Son cuatro sucursales, entonces estar revisando qué funciona, qué no, qué faltó, que los empleados lleguen, todo eso debo hacerlo cuando mi hija está en la escuela, si no, de verdad se complicaría mucho... (Giselle, comunicación personal, 2020).

Ante esta situación, el apoyo de la familia extendida resulta una estrategia frecuente para compatibilizar el cuidado de menores, de la casa y los requerimientos del emprendimiento, como sucede en el caso de Anna:

Yo necesito organizar mis mañanas de manera que es mi tiempo de trabajo las mañanas en donde ellos no están y si ya tuviera algo que hacer por las tardes o extra. Si necesito pedir ayuda, por ejemplo, de mi mamá, que me los cuide un ratito en lo que yo termino ese pendiente ese compromiso, pero sí necesito aprovechar mis mañanas (Anna, comunicación personal, 2020).

De manera general, las emprendedoras recurren a la madre o a otras mujeres de la familia (hermanas, primas, cuñadas) como apoyo principal, sostenido algunas veces por parientes varones de la familia extendida, como sucede en el caso de Fabiola; como lo señala, los hombres pueden ser un apoyo puntual, y generalmente supervisado, por alguna de las mujeres de la familia extendida:

Las principales actividades de la casa de mi mamá, porque pues yo prácticamente estoy trabajando todo el día y pues mi familia mis hermanos, mi mamá y mi papá son los que me apoyan... este... en ir por mi hijo a la escuela... este... llevarlo al doctor, que pues así yo no puedo. [...] Yo me encargo totalmente de las cosas de mi hijo, ya sea como lavar, las tareas [escolares], etcétera. Y aparte pues apoyo a mi mamá en la limpieza, ya sea adentro o afuera de la casa (Fabiola, comunicación personal, 2020).

Una estrategia similar a la anterior es la de recurrir a las redes no familiares (por ejemplo, amigas o socias del emprendimiento) para apoyar con el cuidado de menores; aunque esta estrategia es menos frecuente que la anterior, resulta valiosa en el caso de emprendedoras que carecen de redes familiares (Fabiola, 2020).

Las emprendedoras con personas bajo su cargo también contratan actividades de cuidados en el mercado, dicha estrategia puede representar un porcentaje variado; para algunas entrevistadas es el centro de los acuerdos

de este tipo de trabajo, mientras que para otras, como sucede con Mayra (comunicación personal, 2020), se trata de un apoyo puntual: “sí tengo ayuda. Sí tengo a una muchacha que me ayuda en mi casa tres veces a la semana”. Esta estrategia suele usarse para limpieza, alimentación, cuidado de los hijos, así como la educación y realización de actividades de ocio (Anna, Amairani, Fabiola, Mayra, comunicación personal, 2020).

Algunas emprendedoras han intentado realizar el cuidado de menores en el espacio del negocio, pero la estrategia no resulta adecuada y generalmente se recurre sólo para situaciones muy puntuales, pues, como comenta Fabiola (comunicación personal, 2020), dicho espacio no resulta funcional para el cuidado: “cuando nació mi niño, cuando yo empecé mi negocio, mi niño tenía como cuatro meses, cinco meses de nacido [y] me lo tenía que llevar en el portabebé [...] creí que iba a tener tiempo de poderlo cuidar ahí, pero realmente nunca tuve tiempo”. De igual forma, Anna considera que llevar a menores al negocio es una medida poco práctica, aunque sea puntual: “llevarlos, por ejemplo, a un colectivo y yo estar haciendo el inventario y que ellos estén ahí, ya me ha tocado que rompan algo [porque] son niños y por más que ‘por favor, aquí espérate, por favor, [...] quédate aquí conmigo’, no, no es lugar” (Anna, comunicación personal, 2020).

También es importante hacer notar que el reparto de trabajo de cuidados entre las entrevistadas presenta variaciones generacionales, pues en un porcentaje significativo de mayores de 30 años la mujer continúa siendo la principal responsable del trabajo de cuidados, y entre las emprendedoras por arriba de 40 años, el rol de cuidadora es todavía mayor (Anna, Fátima, Karina, Maite, Melina, comunicación personal, 2020). Incluso entre aquellas entrevistadas más jóvenes (menores de 30 años), que consideran un reparto equitativo del trabajo de cuidados con su esposo o pareja, mantienen como propias las actividades consideradas como impostergables y que limitan la organización de su emprendimiento a los horarios del grupo doméstico (Fabiola, Karina, Melina, Pía, comunicación personal, 2020), dando pie a acuerdos consistentes con la equidad pragmática identificada por Maume *et al.* (2010).

La doble jornada, resultado de la combinación de trabajo de cuidados del grupo doméstico y emprendimiento, genera impactos negativos en las emprendedoras, pues como piensa Fátima (comunicación personal, 2020): “Un negocio siempre exige tiempo”. Los efectos negativos más mencionados fueron los siguientes: 1. El condicionamiento, principalmente, del tiempo de dedicación al emprendimiento, como señaló Fátima (comunicación personal, 2020), 2. Los impactos negativos de esto en el negocio en términos de ingresos: “toda tu ganancia se va a ir para allá [el hijo]” (Penélope, comunicación personal, 2020), 3. Un desgaste físico y emocional en las

emprendedoras: “ya llego cansada y a veces pues ya no tengo tanto tiempo o paciencia como para llegar y jugar [con la hija] y todo eso” (Fabiola, comunicación personal, 2020); algo que contribuye a generar tensiones entre el emprendimiento y las responsabilidades del grupo doméstico (Amairani, Fabiola, Giselle, Patricia, comunicación personal, 2020).

La totalidad de las entrevistadas con familia nuclear (esposo o pareja y menores) reconoce la importancia de este rol en sus vidas y lo considera un factor motivacional clave, como lo hace notar Carlota (comunicación personal, 2020): “El ser mamá me empujó más a buscar el ser emprendedora”, opinión compartida por otras entrevistadas como Fabiola, Fátima o Karmen (comunicación personal, 2020). No obstante, algunas emprendedoras solteras, como Mayra (comunicación personal, 2020), consideran un impacto negativo y decisivo de los roles tradicionales en la vida personal y profesional de las emprendedoras:

En mi caso, me ha sido muy difícil encontrar a una pareja, tengo ya cuatro años y medio soltera, y esos mismos cuatro años y medio es lo que yo tengo con mis negocios... le tienes que dedicar mucho [...] A muy pocos hombres les gusta ver a mujeres exitosas, o que su pareja sea exitosa (Mayra, comunicación personal, 2020).

Se evidencia que entre las emprendedoras entrevistadas la posibilidad de formar una familia puede ser experimentada como una elección excluyente.

5. Discusión

El cálculo del Índice Total de Empoderamiento muestra que, en las dimensiones Personal y Económica, más de la mitad de las emprendedoras alcanzan niveles de empoderamiento altos o muy altos. Ello es consistente con otras investigaciones que han reportado al emprendimiento como una estrategia que impulsa o consolida los niveles de empoderamiento de las mujeres (Movono y Dahles, 2017; Wu *et al.*, 2019 Xheneti *et al.*, 2019). De igual forma, en la Dimensión Familiar las encuestadas alcanzan niveles significativos de empoderamiento.

Finalmente, la Dimensión Sociocultural del índice es la que arroja los niveles más bajos de empoderamiento, el rol de las emprendedoras como figura de peso en la sociedad aparece difusa; ello se debe, consideran las encuestadas, a que la sociedad aún no reconoce la importancia de los emprendimientos de las mujeres, además de que han tenido pocos avances para, como colectivo, hacer patente ese reconocimiento.

Los espacios informales y virtuales de las emprendedoras no logran consolidarse como espacios profesionales que coadyuven a su visibilización, a subsanar la falta de conocimiento de gestión o a crear lazos de sororidad entre

las emprendedoras, todas ellas consideradas acciones clave para su empoderamiento. A lo anterior se suma el mantenimiento de los estereotipos de género en la sociedad (por ejemplo la masculinización del ecosistema emprendedor o el feminizado trabajo de cuidados) lo cual impacta negativamente en sus procesos de reconocimiento (Robinson *et al.*, 2019; Movono y Dahles, 2017; Xheneti *et al.*, 2019).

Por su parte, el análisis del papel del trabajo de cuidados permite vislumbrar las dinámicas que desempeña la familia en los emprendimientos de las mujeres. Así, es posible apreciarla como importante motivación, a la vez que el rol tradicional de la mujer cuidadora se mantiene de manera generalizada; las mujeres siguen considerándose como las principales o únicas responsables de este tipo de trabajo (Seshie-Nasser y Oduro, 2018; Wang y Lin, 2019), situación que genera acuerdos pragmáticos con la pareja o el esposo para hacer frente a los requerimientos del negocio, de la casa y de la familia (Maume *et al.*, 2010).

Las entrevistadas mencionaron usar diversas estrategias para resolver la doble carga de trabajo y, aunque entre las mujeres más jóvenes hay una participación mayor por parte de sus parejas o esposos, la distribución no llega a ser balanceada; como consecuencia de lo anterior las emprendedoras experimentan un desgaste emocional y físico, lo que se suma a una menor dedicación a su emprendimiento, en concordancia con lo señalado por Cantú *et al.* (2018) y Robinson *et al.* (2019). Algo que nos ocupa, en primer lugar, es esta aparente contradicción entre los niveles de empoderamiento y, en segundo, el mantenimiento del trabajo de cuidados entre las emprendedoras.

La anterior cuestión no es un tema irrelevante, dado que para los estudios de género un número importante de las inequidades experimentadas por las mujeres se debe a la tradicional asignación del rol de cuidadora (Robinson *et al.*, 2019; Rowlands, 1997; Wang y Lin, 2019). Para explorar un poco más este tema central, queremos hacer notar la necesidad de realizar investigaciones que contemplen las múltiples interacciones entre las esferas pública y privada, esto para evitar una interpretación basada en aspectos exclusivamente económicos, toda vez que una mujer emprendedora no necesariamente es una mujer empoderada.

Así, por ejemplo Movono y Dahles (2017) consideran que indudablemente el éxito económico es el elemento inicial de los procesos de empoderamiento de las emprendedoras, pero que también debe apuntarse con otras dimensiones. De igual forma, si bien es cierto que el empoderamiento implica elección, ello no debe entenderse de manera excluyente (familia *versus* emprendimiento); en este sentido, el empoderamiento de las emprendedoras debe contribuir a desarrollar ambos roles de manera balanceada (Bear, 2019; Lewis, 2015); un beneficio que no

sólo disfrutarán las emprendedoras sino también el resto de sus grupos domésticos, pues como señala Bear (2019), al tener la posibilidad de cumplir con diversos roles existe la posibilidad de beneficiarse en más ámbitos de la vida.

Al considerar lo anterior, la H_1 : *las emprendedoras de Tijuana (B.C., México) presentan altos niveles de empoderamiento* se acepta, toda vez que el cálculo del Índice Total de Empoderamiento permite ubicar a 84% de las encuestadas en los niveles alto y muy alto. Sin embargo, a pesar de tratarse de mujeres con niveles que permiten inferir una fuerte participación en la toma de decisiones en las esferas Personal, Familiar y de su emprendimiento, el trabajo de cuidados es una esfera en la que –si bien se registran ciertos avances– aún está pendiente una plena negociación de las inequidades; en este sentido, la H_2 : *las emprendedoras de Tijuana experimentan restricciones derivadas de una equidad pragmática en el trabajo de cuidados*, también se acepta.

Diversas investigaciones han explorado el rol del emprendimiento como elemento coadyuvador del empoderamiento de las mujeres, nuestros hallazgos evidencian que efectivamente el emprendimiento genera un impacto positivo en los niveles de empoderamiento, pero también la paradoja generada por una ausencia de negociación en la Dimensión Familiar.

La necesidad de negociación de las relaciones de poder con el esposo o pareja ha sido una de las tareas más significativas del empoderamiento y continúa aún pendiente (Agarwal, 1997; León, 2001; Özsungur, 2019), por ello el empoderamiento se muestra como concepto fragmentado e incompleto.

Los resultados de esta investigación tienen diversas implicaciones para los agentes del ecosistema emprendedor, sin embargo, por razones de espacio, nuestras recomendaciones se centrarán en los que suponemos los más importantes: en principio, los gobiernos necesitan considerar políticas públicas integrales que conjunten las dimensiones económicas, sociales y culturales, de lo contrario se mantendrán programas encaminados a incrementar el número de emprendedoras sin que se presenten las condiciones para que dicha incorporación conlleve una negociación de inequidades hasta el grupo doméstico.

Para lo anterior se recomienda mantener la aplicación transversal del enfoque de género y apoyar los procesos de formación de las emprendedoras, así como la generación de estrategias para evitar áreas de emprendimientos feminizadas y la promoción de modelos más equitativos de emprendedoras, un ejemplo de esto es apoyar los permisos por paternidad, las custodias compartidas y otros arreglos que coadyuven a una participación más activa por parte de los varones en el rol de cuidadores; de igual forma, pueden soportar sus políticas desde las macroesferas para generar

efectos potenciadores de las políticas de equidad de los niveles meso y micro (Lewis, 2015, Bear, 2019; Seguino, 2019).

En segundo lugar, las organizaciones patronales de emprendimiento deben incorporar la perspectiva de género en sus acciones a nivel meso y micro, con ello se promoverá la desmasculinización de la actividad al reconocer, primero, el importante rol de las emprendedoras y al promover identidades de género que no sustenten inequidades; es posible también aprovechar el apoyo de otras formas de organización buscando facilitar un cambio social basado en roles más equitativos para las emprendedoras, coadyuvando así a evitar arreglos pragmáticos o excluyentes (Alkhaled y Berglund, 2018; Bear, 2019; Hassan y Naz, 2020; Maume *et al.*, 2010; Wang y Lin, 2019), algo que beneficia también a los hombres al permitirles una vida más plena (Bear, 2019).

Dentro de las principales limitaciones de la investigación se encuentra el alcance de la misma: al considerar que el género es socialmente construido se recomienda realizar estudios en otras ciudades del país para comparar los constructos de empoderamiento y emprendimiento, así como el condicionamiento que puede jugar el trabajo de cuidados en contextos distintos. De igual forma, se reconoce la importancia de estudios longitudinales, pues éstos permiten observar el impacto de los emprendimientos consolidados en el proceso de empoderamiento y tal vez en el establecimiento de relaciones más equitativas para las emprendedoras a largo plazo.

Conclusión

Durante las últimas décadas, la participación de las mujeres en los negocios se ha incrementado en nuestro país; no obstante, dicha participación se sigue presentando en condiciones desiguales. Las mujeres experimentan discriminación en el espacio productivo por su condición de género. En busca de minimizar estas inequidades, desde mediados de la década de los noventa, investigadoras feministas se han interesado en el empoderamiento de las mujeres como un concepto con fuerte carga reivindicativa, encaminado a analizar las diversas interacciones entre las esferas pública y privada en un contexto de relaciones de poder. El empoderamiento ha servido como punto de partida de diversas investigaciones y actualmente se muestra como un concepto vigente para el estudio de los retos y avances que enfrentan las mujeres en particular y la sociedad en general.

Ya desde finales del siglo pasado, el trabajo de cuidados se concebía como fuente principal de un número importante de las inequidades experimentadas por las mujeres, los resultados de esta investigación permiten constatarlo. A pesar de que las emprendedoras entrevistadas participan como provee-

doras de sus grupos domésticos, mantienen en buena medida su rol de cuidadoras; en los altos niveles de empoderamiento, que se traducen en mayor participación en la toma de decisiones importantes, queda pendiente una negociación de las inequidades al interior de los grupos domésticos, acuerdos que permitan superar lo pragmático y que a largo plazo no afecten a las emprendedoras, a los grupos domésticos y a los emprendimientos, también se requiere hacer extensivo el empoderamiento a nivel colectivo.

La principal aportación de este estudio es destacar la presencia de acuerdos pragmáticos que sostienen la organización de la vida cotidiana de las emprendedoras, lo que da lugar a la realización de dobles jornadas de trabajo: el emprendimiento más el cuidado de la casa y la familia; dichos acuerdos también sostienen prácticas inequitativas que aceptan el rol de proveedoras de las emprendedoras a la vez que mantienen su rol de cuidadoras: dinámicas contradictorias de mujeres que disfrutan de su rol de cuidadoras a costa del de emprendedoras.

Destaca la necesidad de continuar revisando los procesos de empoderamiento de las emprendedoras para proponer estrategias que efectivamente promuevan la adopción de roles más variados y equitativos para las sociedades contemporáneas.

Anexo 1. Principales características sociodemográficas de las emprendedoras entrevistadas

<i>Nombre</i>	<i>Edad</i>	<i>Escolaridad</i>	<i>Estado civil</i>	<i>Hijos/las</i>	<i>Edad (años)</i>	<i>Tipo de emprendimiento</i>
Adriana	27	Licenciatura	Soltera	No	—	Comercio al por menor
Anna	41	Licenciatura	Casada	Sí	6 y 2	Comercio al por menor
Amelia	45	Secundaria	Divorciada	Sí	25, 24 y 20	Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas
Amairani	31	Licenciatura	Casada	Sí	5 y 1	Comercio al por menor
Beatriz	29	Bachillerato	Soltera	No	—	Servicios de profesionales, científicos y técnicos
Carlota	39	Maestría	Divorciada	Sí	12 y 8	Servicios financieros y de seguros
Carla	29	Licenciatura	Casada	No	—	Comercio al por menor
Edna	37	Bachillerato	Soltera	Sí	17	Comercio al por menor
Elsa	54	Licenciatura	Divorciada	Sí	31 y 33	Comercio al por menor
Fabiola	42	Licenciatura	Divorciada	Sí	26, 23, 14 y 5	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
Fátima	30	Bachillerato	Viuda	Sí	8	Otros servicios
Giselle	42	Licenciatura	Divorciada	Sí	11	Comercio al por menor
Karina	28	Maestría	Casada	No	—	Comercio al por menor
Karmen	42	Licenciatura	Divorciada	Sí	12 y 8	Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas

Anexo 1 (continuación)

<i>Nombre</i>	<i>Edad</i>	<i>Escolaridad</i>	<i>Estado civil</i>	<i>Hijos/as</i>	<i>Edad (años)</i>	<i>Tipo de emprendimiento</i>
Laura	33	Licenciatura	Casada	Sí	6 meses	Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas
Letizia	34	Licenciatura	Divorciada	Sí	13	Otros servicios
Maité	49	Bachillerato	Casada	Sí	19, 15 y 11	Comercio al por menor
Melina	30	Licenciatura	Casada	Sí	6 meses	Comercio al por menor
Mara	36	Maestría	Casada	Sí	4	Comercio al por menor
Mimí	39	Bachillerato	Casada	Sí	18, 16 y 3	Comercio al por menor
Marcia	26	Licenciatura	Soltera	No	—	Otros servicios
Mayra	38	Técnica	Soltera	Sí	4	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
Norma	32	Licenciatura	Soltera	No	—	Servicios de salud
Naomi	36	Licenciatura	Soltera	Sí	12	Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas
Nadia	39	2 Maestrías	Soltera	No	—	Servicios de profesionales, científicos y técnicos
Patricia	40	Licenciatura	Casada	Sí	8	Comercio al por menor
Pía	42	Licenciatura	Casada	Sí	5	Comercio al por menor
Penélope	32	Licenciatura	Soltera	No	—	Información en medios masivos

Anexo 1 (continuación)

<i>Nombre</i>	<i>Edad</i>	<i>Escolaridad</i>	<i>Estado civil</i>	<i>Hijos/as</i>	<i>Edad (años)</i>	<i>Tipo de emprendimiento</i>
Sabrina	36	Maestría	Casada	No	—	Servicios de salud y de asistencia social
Verónica	36	Licenciatura	Casada	Sí	10 y 4	Servicios de esparcimiento culturales y deportivos y otros servicios recreativos

Fuentes consultadas

- Al-Dajani, Haya; Carter, Sara; Shaw, Eleanor y Marlow, Susan (2015), “Entrepreneurship among the Displaced and Dispossessed: Exploring the Limits of Emancipatory Entrepreneurship”, *British Journal of Management*, 26 (4), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 713-730, doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12119>
- Alkhaled, Sophie y Berglund, Karin (2018), “‘And now I’m free’: Women’s empowerment and emancipation through entrepreneurship in Saudi Arabia and Sweden”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 30 (7-8), Londres, Taylor & Francis, pp. 877-900, doi: <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1500645>
- Agarwal, Bina (1997), “‘Bargaining’ and Gender Relations: Within and beyond the Household”, *Feminist Economics*, 3 (1), Londres, Taylor & Francis, pp. 1-51, doi: <https://doi.org/10.1080/135457097338799>
- Bañuelos, Eunice (2017), “Diagnóstico de la incorporación de la perspectiva de género en los proyectos estadísticos”, cuaderno de trabajo núm. 63, Ciudad de México, Instituto Nacional de las Mujeres.
- Batliwala, Srilatha (1997), “Poder y Empoderamiento de las Mujeres”, en Magdalena de León (comp.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, Bogotá, TM Editores, pp. 187-211.
- Bear, Julia (2019), “The Caregiving Ambition Framework”, *Academy of Management Review*, 44 (1), Briarcliff Manor, Academy of Management, pp. 99-125, doi: <https://doi.org/10.5465/amr.2016.0424>
- Bengtsson, Mariette (2016), “How to plan and perform a qualitative study using content analysis”, *NursingPlusOpen*, vol. 2, Ámsterdam, Elsevier, pp. 8-14, doi: <https://doi.org/10.1016/j.npls.2016.01.001>
- Bishop, David y Bowman, Kimberly (2014), “Still learning: a critical reflection on three years of measuring women’s empowerment in Oxfam”, *Policy & Practice*, 22 (2), Cowley, Oxfam GB, pp. 253-269, doi: <https://doi.org/10.1080/13552074.2014.920993>
- Briseño, Olivia; Briseño, Arturo y López, Alfonso (2016), “El emprendimiento femenino: un estudio multi-caso de factores críticos en

- el noreste de México”, *Innovaciones de Negocios*, 13 (25), San Nicolás de los Garza, Universidad Autónoma de Nuevo León, pp. 23-46.
- Bulte, Erwin; Lensink, Robert y Vu, Nhung (2016), “Gender training and female empowerment: Experimental evidence from Vietnam”, *Economics Letters*, vol. 145, Ámsterdam, Elsevier, pp. 117-119, doi: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2016.06.003>
- Cantú, Martha; Bobek, Vito; Hazbo, Skoko y Maček, Anita (2018), “Cultural Foundations of Female Entrepreneurship in Mexico: Challenges and Opportunities”, *Naše gospodarstvo/Our Economy*, 64 (1), Varsovia, Sciendo, pp. 28-40.
- Coneval (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2014), “Manual para el diseño y la construcción de indicadores, Instrumentos principales para el monitoreo de programas sociales de México”, Ciudad de México, Coneval, <<https://bit.ly/3wsLnfh>>, 5 de febrero del 2020.
- Dowling, Robyn; Lloyd, Kate y Suchet-Pearson, Sandie (2016), “Qualitative Methods 1: Enriching the Interview”, *Progress in Human Geography*, 40 (5), Newbury Park, Sage Journals, pp. 679-686, doi: <https://doi.org/10.1177/030913251559688>
- Elam, Amanda; Brush, Cándida; Greene, Patricia; Baumer, Benjamin; Dean, Mónica; Heavlow, René; Babson College, Smith College y Global Entrepreneurship Research Association (2019), “Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019 Women’s Entrepreneurship Report”, Londres, Global Entrepreneurship Research Association.
- Figueroa-Domecq, Cristina, De Jong, Anna y Williams, Allan M. (2020), “Gender, tourism & entrepreneurship: a critical review”, *Annals of Tourism Research*, vol. 84, Ámsterdam, Elsevier, doi: <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2021.06.015>
- Fischer, Laura, y Espejo, Jorge (2017), *Introducción a la investigación de mercados*, Ciudad de México, McGraw-Hill.
- Giwa, Aisha (2015), “Insider/Outsider Issues for Development Researchers from the Global South”, *Geography Compass*, 9 (6), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 316-326, doi: <https://doi.org/10.1111/gec3.12219>

- Graneheim, Ulla; Lindgren, Britt-Marie y Lundman, Berit (2017), "Methodological challenges in qualitative content analysis: A discussion paper", *Nurse Education Today*, vol. 56, Bethesda, National Library of Medicine, pp. 29-34, doi: <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2017.06.002>
- Gupta, Ruchi (2019), "Women Entrepreneurs in India Set to Spread their Wings in the Corporate World", *Productivity*, 60 (1), New Delhi, New Delhi: Prints Publications Pvt. Ltd., pp. 32-41, doi: <https://doi.org/10.32381/PROD.2019.60.01.4>
- Hassan, Masood y Naz, Anjum (2020), "Education for Women Entrepreneurial Attitudes and Intentions: The Role of Perceptions on Gender Equality and Empowerment", *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 14 (1), Lahore, Johar Education Society, pp. 63-98, <<http://jespk.net/paper.php?paperid=4381>>, 10 de septiembre de 2020.
- Heimtun, Bente y Morgan, Nigel (2012), "Proposing paradigm peace: Mixed methods in feminist tourism research", *Tourist Studies*, 12 (2), Newbury Park, Sage, pp. 287-304, doi: <https://doi.org/10.1177/1468797612461088>
- Hernández Herrera, Claudia; Sánchez Rodríguez, Salvador y Díaz Frago, Omar (2018), "Empoderamiento y cooperativismo femenino, tres estudios de caso de cooperativas lideradas por mujeres en la Ciudad de México", *Acta Universitaria*, 28 (5), Guanajuato, Universidad de Guanajuato, pp. 72-83, doi: <https://doi.org/10.15174/au.2018.1642>
- Hernández, Julita Elemí y García, Renán (2008), *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*, Villahermosa, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Hesse-Biber, Sharlene Nagy y Leavy, Patricia (2006), *Emergent methods in social research*, Londres, Sage.
- Jones, Karen y Clifton, Jonathan (2018), "Rendering sexism invisible in workplace narratives. A narrative analysis of female entrepreneurs' stories of not being talked to by men", *Gender, Work & Organization*, 25 (5), Hoboken, John Wiley & Sons Inc., pp. 557-574, doi: <https://doi.org/10.1111/gwao.12216>

- Kabeer, Naila (2002), “Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women’s Empowerment”, *Development & Change*, 30 (3), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 435-464, doi: <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00125>
- Langevang, Thilde; Gough, Katherine V.; Yankson, Paul W. K.; Owusu, George y Osei, Robert (2015), “Bounded Entrepreneurial Vitality: The Mixed Embeddedness of Female Entrepreneurship”, *Economic Geography*, 91 (4), Londres, Taylor & Francis, pp. 449-473, doi: <https://doi.org/10.1111/ecge.12092>
- León, Magdalena (2001), “El empoderamiento de las mujeres. Encuentro del primer y tercer mundos en los estudios de género”, *La Ventana*, 2 (13), Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp. 94-106.
- Lewis, Kate (2015), “Enacting Entrepreneurship and Leadership: A Longitudinal Exploration of Gendered Identity Work”, *Journal of Small Business Management*, 53 (3), Londres, Taylor & Francis, pp. 662-682, doi: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12175>
- Markel, Erin (2014), “Measuring Women’s Economic Empowerment in Private Sector Development Guidelines for Practitioners”, Nueva York, DCED, <<https://bit.ly/3CFI0CP>>, 28 de septiembre de 2021.
- Maume, David; Sebastian, Rachel y Bardo, Anthony (2010), “Gender, work-family responsibilities, and sleep”, *Gender & Society*, 24 (6), Newbury Park, Sage Journals, pp. 746-768, <<http://www.jstor.org/stable/25789905>>, 16 de septiembre de 2020.
- Monteith, William y Camfield, Laura (2019), “Business as family, family as business: Female entrepreneurship in Kampala, Uganda”, *Geoforum*, vol. 101, Ámsterdam, Elsevier, pp. 111-121, doi: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.03.003>
- Movono, Apisalome y Dahles, Heidi (2017), “Female empowerment and tourism: a focus on businesses in a Fijian village”, *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, Londres, Taylor & Francis, pp. 681-692, doi: <https://doi.org/10.1080/10941665.2017.1308397>
- Neuendorf, Kimberly A. (2011), “Content Analysis — A Methodological Primer for Gender Research”, *Sex Roles*, vol. 64, Berlín, Springer, pp. 276-289, doi: <https://doi.org/10.1007/s11199-010-9893-0>

- Ochman Ikanowicz, Marta (2016), "Políticas sociales y empoderamiento de las mujeres. Una promesa incumplida", *Estudios Políticos*, núm. 48, Medellín, Universidad de Antioquia, pp. 32-51, doi: <https://doi.org/10.17533/udea.espo.n48a03>
- Özsungur, Fahri (2019), "A research on women's entrepreneurship motivation: Sample of Adana Province", *Women's Studies International Forum*, vol. 74, Ámsterdam, Elsevier, pp. 114-126, doi: <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2019.03.006>
- Paredes Hernández, Silvia Patricia; Castillo Leal, Maricela y Saavedra García, María Luisa (2019), "Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México", *Suma de Negocios*, 10 (23), Ámsterdam, Elsevier, pp. 158-167, doi: <https://dx.doi.org/10.14349/sumneg/2019.V10.N23.A8>
- Patton, Michael Quinn (2015), *Qualitative Research & Evaluation Methods*, Thousand Oaks, Sage.
- Pedroza Gutiérrez, Carmen (2019), "Managing Mercado del Mar: a case of women's entrepreneurship in the fishing industry", *Maritime Studies*, 18 (3), Berlín, Springer, pp. 335-346, doi: <https://doi.org/10.1007/s40152-019-00157-y>
- Pérez Pérez, Isabel (2018), "Mujeres rurales emprendedoras, detonadoras de desarrollo económico: binomio colaboración-empoderamiento", *3C Empresa: Investigación y Pensamiento Crítico*, 7 (2), Alicante, Área de Innovación y Desarrollo, S. L., pp. 26-43, doi: <http://dx.doi.org/10.17993/3cemp.2018.070234.26-43/>
- Qu, Sandy y Dumay, John (2011), "The qualitative research interview", *Qualitative Research in Accounting & Management*, 8 (3), Bingley, Emerald Publishing Limited, pp. 238-264, doi: <https://doi.org/10.1108/11766091111162070>
- Reyes, Aterido; Beck, Thorsten y Iacovone, Leonardo (2013), "Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap?", *World Development*, vol. 47, Ámsterdam, Elsevier, pp. 102-120, doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.02.013>
- Robinson, Diana; Díaz Carrión, Isis y Cruz, Sergio (2019), "Empoderamiento de la mujer rural e indígena en México a través de grupos productivos y microempresas sociales", *Retos Revista de Ciencias*

de La Administración y Economía, 9 (17), Cuenca, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, pp. 91-108, <<https://bit.ly/3i3MvhM>>, 26 de septiembre del 2021.

Rowlands, Jo (1997), “Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: Un modelo para desarrollo”, en Magdalena de León (comp.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, Bogotá, T. M. Editores, pp. 213-245.

Seguino, Stephanie (2019), “Macroeconomic policy tools to finance gender equality”, *Development Policy Review*, 37 (4), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 504-525, doi: <https://doi.org/10.1111/dpr.12396>

Seshie-Nasser, Hellen Adzo y Oduro, Abena Daagye (2018), “Women-owned businesses and household welfare”, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 10 (4), Bingley, Emerald Publishing Limited, pp. 310-331, doi: <https://doi.org/10.1108/IJGE-01-2018-0001>

Wang, Qing y Lin, Mengyun (2019), “Work-family policy and female entrepreneurship: Evidence from China’s subsidized child care program”, *China Economic Review*, vol. 54, Ámsterdam, Elsevier, pp. 256-270, doi: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2018.11.008>

Wu, Juan, Li, Yaokuang, y Zhang, Daru (2019), “Identifying Women’s Entrepreneurial Barriers and Empowering Female Entrepreneurship Worldwide: A Fuzzy-Set QCA Approach”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15 (3), Berlín, Springer, pp. 905-928, doi: <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00570-z>

Xheneti, Mirela; Madden, Adrian y Karki, Shova Thapa (2019), “Value of Formalization for Women Entrepreneurs in Developing Contexts: A Review and Research Agenda”, *International Journal of Management Reviews*, 21 (1), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 3-23, doi: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12172>

Entrevistas

Amairani (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 17 de marzo del 2020.

- Anna (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 3 de marzo del 2020.
- Beatriz (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 4 de marzo del 2020.
- Carlota (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 5 de marzo del 2020.
- Fabiola (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 19 de febrero del 2020.
- Fátima (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 24 de febrero del 2020.
- Giselle (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 1 de marzo del 2020.
- Karina (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 27 de febrero del 2020.
- Karmen (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B.C., el 2 de marzo del 2020.
- Letizia (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 11 de marzo del 2020.
- Maite (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 20 de febrero del 2020.
- Mayra (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 26 de febrero del 2020.

Melina (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 4 de marzo del 2020.

Mimí (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 25 de febrero del 2020.

Nadia (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 20 de febrero del 2020.

Patricia (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 2 de marzo del 2020.

Penélope (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 19 de febrero del 2020.

Pía (2020), “Empoderamiento y emprendedoras”, entrevistada por Ariana Ceyca Lugo, [comunicación personal], Tijuana, B. C., 14 de marzo del 2020.

Recibido: 18 de septiembre de 2020.

Reenviado: 27 de octubre de 2021.

Aceptado: 22 de noviembre de 2021.

Isis Arlene Díaz Carrión. Doctora en Geografía Humana por la Universidad Complutense de Madrid, España. Actualmente es profesora-investigadora adscrita a la Facultad de Turismo y Mercadotecnia de la Universidad Autónoma de Baja California, en Tijuana. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. Sus líneas de investigación son género, turismo y desarrollo sostenible. Entre sus más recientes publicaciones se encuentran: “Sisterhood to promote the rhizomatic bodies of Mexican-mestiza Women Mountaineers”, *Gender, Place & Culture*, Londres, Taylor & Francis, pp. 1-22 (2022); “15 años de estudios de género y turismo en América Latina: Una radiografía del género como categoría de estudio”, *El Periplo Sustentable*, núm. 40, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México, pp. 145-171 (2021); como coautora: “Determinantes socioeconómicos del empoderamiento de emprendedoras en Tijuana, México”, *Región y Sociedad*, vol. 34, Hermosillo, El Colegio de Sonora, pp. 1-22 (2022).

Ariana Ceyca Lugo. Maestra en Administración por la Universidad Autónoma de Baja California; fue becaria del Conacyt donde desarrolló su tesis con la temática de empoderamiento de las mujeres emprendedoras en Tijuana, Baja California. Actualmente es emprendedora en la ciudad de Tijuana donde fundó “Ellas Pueden Community”, un proyecto de apoyo al emprendimiento de las mujeres mexicanas. Sus líneas de investigación son el emprendimiento y el empoderamiento. Entre sus publicaciones más recientes destacan, como coautora: “Determinantes socioeconómicos del empoderamiento de emprendedoras en Tijuana, México”, *Región y Sociedad*, vol. 34, Hermosillo, El Colegio de Sonora, pp. 1-22 (2022) y “¿Por qué te decidiste a emprender? Explorando el emprendimiento de las mujeres en Tijuana”, en Elvia Espinosa Infante (coord.), *Género y organizaciones: visibilizando a las mujeres*, Ciudad de México, Universidad Autónoma Metropolitana unidad Azcapotzalco, pp. 201-234 (2021).