



Región y sociedad

ISSN: 1870-3925

ISSN: 2448-4849

El Colegio de Sonora

Díaz Carrión, Isis Arlene; Kido Cruz, Ma. Teresa; Ceyca Lugo, Ariana
Determinantes socioeconómicos del empoderamiento de emprendedoras en Tijuana, México

Región y sociedad, vol. 34, e1522, 2022

El Colegio de Sonora

DOI: <https://doi.org/10.22198/rys2022/34/1522>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10270068011>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAEM
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Determinantes socioeconómicos del empoderamiento de emprendedoras en Tijuana, México

Entrepreneurial Women's Socio-Economic Determinants of the Empowerment in Tijuana, Mexico

Isis Arlene Díaz Carrión*  <https://orcid.org/0000-0002-0131-8163>

Ma. Teresa Kido Cruz **  <https://orcid.org/0000-0003-4949-813X>

Ariana Ceyca Lugo ***  <https://orcid.org/0000-0003-2047-1398>

Resumen

Objetivo: evaluar los principales determinantes socioeconómicos que impulsan los niveles de empoderamiento de las emprendedoras de Tijuana (Baja California, México). Metodología: se recurre al cálculo del índice de empoderamiento y al método de mínimos cuadrados ordinarios. Resultados: se muestran niveles superiores de empoderamiento a 0.7 (en un índice medido de 0 a 1). Se analizaron seis variables (escolaridad, número de hijos o hijas, ingresos, empleos creados, estado civil y experiencia), de las cuales tres resultaron tener una relación directa; dos, una relación inversa y una, una relación no significativa. Valor: se ahonda en las características clave que potencian los niveles de empoderamiento de las emprendedoras de Tijuana. Limitaciones: sería conveniente revisar las variables en un estudio longitudinal, así como la comparación con otros grupos u otras regiones. Conclusiones: el empoderamiento aumenta cuando una emprendedora es soltera, sin menores a su cargo, cuando tiene un alto nivel educativo, una empresa con altos ingresos y varios empleados.

Palabras clave: empoderamiento; emprendedoras; determinantes socioeconómicos; Tijuana.

Abstract

Objective: to assess female entrepreneurs' most relevant socio-economic determinants for empowerment in Tijuana (Baja California, Mexico). Methodology: the empowerment index and ordinary least-squares (OLS) were used. Results: it is shown an index above 0.7 (on a 1.0 scale). The analysis of six variables (education, number of children, income, created jobs, marital status, and experience) exhibits a direct relationship between three, an inverse association in two, and a not significant in one. Value: to deepen the analysis of key factors that enhance the empowerment of entrepreneurial women. Limitations: it is considered the appropriateness of longitudinal studies and the comparison between different groups and regions. Conclusions: empowerment increases when the female entrepreneur holds a higher educational level combined with a high-income venture with several employees, and while being single with no minor dependent.

Keywords: empowerment; women entrepreneurs; socio-economic determinants; Tijuana.

Cómo citar: Díaz Carrión, I.A., Kido Cruz, M.T., y Ceyca Lugo, A. (2022). Determinantes socioeconómicos del empoderamiento de emprendedoras en Tijuana, México. *región y sociedad*, 34, e1522. doi: 10.22198/rys2022/34/1522

* Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Turismo y Mercadotecnia. Calz. Universidad Núm. 14418, Otay, C. P. 22390, Tijuana, Baja California, México. Correo electrónico: diaz.isis@uabc.edu.mx

** Universidad del Papaloapan. Campus Loma Bonita. Av. Universidad s. n., C. P. 68400, Loma Bonita, Oaxaca, México.
Correo electrónico: terekido@hotmail.com

*** Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Turismo y Mercadotecnia. Calz. Universidad Núm. 14418, Otay, C. P. 22390, Tijuana, Baja California, México. Correo electrónico: arianaceyalugo@gmail.com

Recibido: 16 de julio de 2021.

Aceptado: 15 de marzo de 2022.

Liberado: 29 de abril de 2022.



Esta obra está protegida bajo una Licencia
Creative Commons Atribución-No Comercial
4.0 Internacional.

Introducción

A lo largo del tiempo, la mujer ha incursionado en el mundo laboral sin tener las mismas condiciones que el hombre. Ha estado sometida a una dinámica sin igualdad de géneros. Sin lugar a dudas, las emprendedoras desempeñan un papel muy importante en la dinámica laboral, dado que la creación de empresas ha constituido hasta ahora un motor de innovación, competitividad, crecimiento y desarrollo sostenible para la sociedad (Bendell, Sullivan y Marvel, 2019; Bosma, Hill, Ionescu-Somers, Kelley, Levie, Tarnawa y Global Entrepreneurship Research Association, 2020; Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2021; Kaplan y Piras, 2019; Kapoor, 2019). Los emprendimientos implican por tanto no sólo el autoempleo, sino también una contribución a la economía, al fomento del empleo y, en general, coadyuvan al desarrollo.

Aunque los emprendimientos de las mujeres son importantes, en México el estudio del tema presenta aún ciertas lagunas (Cantú, Bobek, Hazbo y Maček, 2018; Zamora, Díaz y Jiménez, 2022). Por esa razón, un elemento significativo para la justificación de la presente investigación es visibilizar el rol de sus emprendimientos, puesto que es muy probable que la tendencia mundial al desempleo en la última década se acreciente debido a la reciente pandemia y a las recesiones económicas anunciadas, por lo cual acaso sean las mujeres quienes experimenten mayores dificultades para conseguir trabajo (Bosma et al., 2020; CEPAL, 2021; Elam, Hughes, Guerrero, Hill, Nawangpalupi, Babson College, Smith College y Global Entrepreneurship Research Association, 2021; Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2017; Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2016).

Cabe destacar algunas de las características del emprendimiento de las mujeres en diversos países del mundo y en México: poca participación, segregación ocupacional, poca probabilidad de permanencia del emprendimiento, trayectorias interrumpidas, violencia o acoso que afectan de manera negativa tanto el futuro laboral de las mujeres como sus negocios (Briseño, Briseño y López-Lira, 2016; Cantú, Bobeck y Maček, 2017; Jones y Clifton, 2018; Paredes, Castillo y Saavedra, 2019; Xheneti, Madden y Karki, 2019). De ahí que la vinculación del emprendimiento con el empoderamiento resulte necesaria para un mejor aprovechamiento del potencial del ecosistema emprendedor ante los contextos de incertidumbre mencionados.

El objetivo de este artículo es ponderar el papel de los principales determinantes socioeconómicos en los niveles de empoderamiento de las emprendedoras de Tijuana. De manera complementaria, busca contribuir a una mejor interpretación de los procesos de empoderamiento de las emprendedoras, particularmente los impactos interrelacionados entre las variables relativas a las esferas personal y del grupo doméstico con las vinculadas a la vida productiva y comunitaria de éstas. Lo anterior resulta pertinente para indagar sobre las posibles relaciones entre los aspectos sociodemográficos de las emprendedoras y los aspectos económicos de sus emprendimientos. Con este ejercicio se pretende enriquecer el concepto de empoderamiento.

Empoderamiento de las mujeres

Desde hace poco más de tres décadas, el emprendimiento y el empoderamiento de las mujeres es un tema recurrente en los estudios de género y organizacionales. Diversos agentes del ecosistema emprendedor han promovido esta asociación no sólo desde una perspectiva económica, sino también como estrategia de apoyo a la educación, a la integración o equidad de género y a la lucha contra la pobreza (Bosma et al., 2020; Byrne, Fattoum y Díaz, 2019; Jones y Clifton, 2018; Langevang, Gough, Yankson, Owusu y Osei, 2015; Kabeer, 2017; Kaplan y Piras, 2019; Masika, 2017; Monteith y Camfield, 2019). En particular, en los países del Sur Global, como es el caso de México, el creciente interés en los estudios de emprendedoras ha visibilizado el colectivo y sus dinámicas, con lo cual se ha favorecido el conocimiento del tema (Briseño, Briseño y López-Lira, 2016; Cantú, Bobek, Hazbo y Maček, 2018; Hernández, Sánchez y Díaz, 2018; Pérez, 2018).

El empoderamiento ha sido una aportación conceptual de los estudios de género con importantes implicaciones entre las ciencias sociales. Se trata de un concepto que se fundamenta en la disminución de las inequidades experimentadas por la condición de género, entendido éste como un constructo sociocultural que agrupa aquello que se considera propio de cada sexo (Lamas, 2016). Un elemento clave del concepto ha sido la búsqueda de relaciones de género más equitativas (Agarwal, 1997; Kabeer, 2001; Rowlands, 1997), lo que se ha mantenido a lo largo de las casi cuatro décadas de estudios sobre el empoderamiento. De todas formas, es pertinente comentar que, en los últimos años, los trabajos han propuesto abordajes críticos al concepto para profundizar en las complejidades de las múltiples dinámicas (Alkhaled y Berglund, 2018; Kabber, 2017; Syed, 2010; Xheneti, Madden y Karki, 2019).

Una buena cantidad de la literatura sobre el tema del empoderamiento de las mujeres y su participación económica señala la interacción constante entre las dinámicas socioculturales y las dinámicas económicas, y detecta una retroalimentación en la reproducción de las relaciones de género inequitativas (Charmes y Wieringa, 2003; Huis, Lensink, Vu y Hansen, 2019; Kabeer, 2017; Rowlands, 1997; Thapa y Gurung, 2010; Trommlerová, Klášen y Leßmann, 2015). Los hallazgos al respecto, aunque no concluyentes, cuestionan la vinculación automática del empoderamiento con los aspectos económicos. Así, Kabeer (2017) afirma que la realización de trabajo remunerado no es suficiente para detonar procesos de empoderamiento, aseveración que también sostiene Syed (2010), para quien dicha hipótesis presenta diversos sesgos. Si bien Dutt, Grabe y Castro (2016) encuentran resultados positivos en su investigación sobre emprendedoras masai en Tanzania, subrayan la complejidad de las dinámicas para negociar de manera efectiva dentro del grupo doméstico.

En la presente investigación, el concepto de empoderamiento se define con base en Alkhaled y Berglund (2018) y Xheneti, Madden y Karki (2019), quienes recurren a la teoría institucional (Kabeer, 2017; Syed, 2010; Weltevreden, 2001; Weltevreden, Smallbone y Pobol, 2015), sobre todo en lo concerniente a la complejidad, la multidimensionalidad del concepto y la ausencia de neutralidad del contexto

donde tiene lugar el emprendimiento y el empoderamiento. Considerar el contexto en sus dimensiones macro, meso y micro resulta entonces vital para los procesos de empoderamiento de unas emprendedoras que quieren tener acceso a recursos sociales, económicos y culturales y al mismo tiempo desarrollar las capacidades necesarias para actuar de forma satisfactoria en las esferas de los sistemas y estructuras de poder.

El emprendimiento en clave de género

A lo largo de las últimas décadas, diversas investigaciones han detectado muchas barreras en los negocios de las mujeres. Por ejemplo, sus emprendimientos experimentan desigualdad en el acceso a recursos económicos, en general son de menor tamaño, su permanencia suele ser breve, presentan mayor informalidad, sus redes de contactos son limitadas y su presencia es más elevada en sectores donde se gana poco dinero, por citar sólo algunas desigualdades (Langevang, Gough, Yankson, Owusu y Osei, 2015; Monteith y Camfield, 2019; Pérez, 2018; Reyes, Beck y Iacovone, 2013). En buena medida, esas diferencias terminan remitiendo a las inequidades que las normas de género mantienen (Ayatakshi-Endow y Steele, 2021; García, 2015; Kappor, 2019; Masika, 2017; Xheneti, Madden y Karki, 2019), sobre todo cuando la dinámica emprendedora se realiza a la vez que las labores domésticas, pues las mujeres continúan como las principales responsables del trabajo del hogar y del cuidado de personas, puesto que en algunos casos la búsqueda de conciliación entre la vida doméstica y la vida profesional es una de las razones de peso para optar por emprender y adaptar la trayectoria laboral a las necesidades de su casa (INEGI, 2017; Masika, 2017; Wu, Li y Zhang, 2019), inequidad que se ha incrementado como consecuencia de la pandemia actual (Ayatakshi-Endow y Steele, 2021; CEPAL, 2021; Zamora, Díaz y Jiménez, 2022).

Entre los principales determinantes sociodemográficos del empoderamiento de las mujeres en el ecosistema emprendedor, se encuentran el nivel de ingresos y de escolaridad, la edad, el total de personas a su cargo, así como el grupo étnico al que pertenecen. En algunos países asiáticos influye además la casta (Hernández, Sánchez y Díaz, 2018; Lewis, 2015; Paredes, Castillo y Saavedra, 2019; Pérez, 2018; Robinson, Díaz y Cruz, 2019; Sequeira, Gibbs y Juma, 2016; Thapa y Gurung, 2010). Respecto de los determinantes del emprendimiento, aparecen como los más significativos sus ingresos, los empleos que crean, la actividad, el alcance del mercado y la antigüedad del negocio (Cantú, Bobek, Hazbo y Maček, 2018; Lewis, 2015; Pérez, 2018).

Por lo general, las investigaciones acerca del emprendimiento y del empoderamiento dan por sentado que las emprendedoras parten de un nivel mínimo del segundo: el suficiente para incursionar en un ecosistema que se define todavía como masculinizado. El empoderamiento puede o no estar apuntalado por su participación en los negocios. Sobre este último punto, no hay un consenso generalizado. En algunos casos las emprendedoras han podido potenciar o consolidar sus niveles de empoderamiento, pero en otros no (Dutt, Grabe y Castro, 2016; Kabeer, 2017; Syed, 2010), de ahí la necesidad de recurrir a

análisis integrales, capaces de captar los efectos de las diversas dimensiones del empoderamiento como consecuencia de emprender (Hassan y Naz, 2020; Lewis, 2015; Wu, Li y Zhang, 2019). No obstante, se coincide en la necesidad de que el ecosistema emprendedor apoye el género de quien emprende y que no se discrimine a partir de él. Lo anterior es un factor de peso para que las emprendedoras se empoderen al punto de negociar un cambio en aquellas dinámicas que las afectan: personales, familiares y relativas al emprendimiento (Hassan y Naz, 2020; Pedroza, 2019; Sequeira, Gibbs y Juma, 2016). Buscando hacer frente a esas inequidades, los gobiernos han puesto en marcha estrategias para promover el emprendimiento y el empoderamiento de las mujeres.

Entre las más recurrentes, están un mayor acceso a la educación, a la capacitación, a los créditos, a los programas de apoyo. En síntesis, la eliminación de las barreras socioeconómicas. Al respecto, merece la pena mencionar los hallazgos de Huis, Lensink, Vu y Hansen (2019), quienes demuestran que la capacitación tiene efectos positivos en el empoderamiento, específicamente en lo que se refiere a la libertad en la toma de decisiones y al tipo de creencia religiosa. No obstante, los resultados que se han obtenido no están exentos de cuestionamiento (Elam, Brush, Greene, Baumer, Dean, Heavlow et al., 2019; Langevang, Gough, Yankson, Owusu y Osei, 2015; Monteith y Camfield, 2019) debido a la diversidad de efectos en las dinámicas propias de ambos constructos (Alkhaled y Berglund, 2018; Huis, Lensink, Vu y Hansen, 2019; Thapa y Gurung, 2010).

A partir de lo que hasta aquí se ha expuesto, se enfatiza que, no obstante el interés en el campo de estudios sobre el emprendimiento y el empoderamiento de las mujeres en México, la temática todavía presenta grandes lagunas, pues la mayoría de los estudios, aunque se concentran en el análisis de las limitaciones que imponen los estereotipos de género, lo hacen de manera aislada, es decir, por un lado, el empoderamiento y, por el otro, el emprendimiento. Son las investigaciones sobre el empoderamiento las que tienen en cuenta las interrelaciones entre la esfera privada (personal y familiar) y la pública (el emprendimiento) (Cantú, Bobek y Maček, 2017; Paredes, Castillo y Saavedra, 2019; Pedroza, 2019).

Según Cantú, Bobek y Maček (2017), el análisis del papel de las características socioeconómicas (edad, estado civil, nivel educativo, tipo de empresas), como el que aquí se hace, es una de las áreas de oportunidad en los estudios sobre las emprendedoras. Vale la pena enfatizar la riqueza del tema en este contexto convulso como el que en la actualidad se atraviesa, en el que la participación de las mujeres será, si cabe, más decisiva, y se requerirán fórmulas innovadoras para recuperar el ritmo de crecimiento y desarrollo con equidad (Elam et al., 2021; Zamora, Díaz y Jiménez, 2022). Como parte de esas respuestas innovadoras, es necesario el reconocimiento de las aportaciones económicas, sociales y culturales que hacen las emprendedoras y de la imperante necesidad de promover dinámicas que eviten la discriminación y la desigualdad en el ecosistema emprendedor.

Metodología

Una tesis de la que parte este documento es el alto nivel de empoderamiento de las emprendedoras que han tenido éxito (entendido este como la supervivencia mayor a cinco años de la empresa en un campo muy competitivo) en el mundo de los negocios. Por lo tanto, más que discutir la relación de causa y efecto entre empoderamiento y emprendimiento, el punto de partida aquí es el supuesto de la importancia del primero sobre el segundo. A ello se debe la tarea de investigar aquellas características clave, tanto de las emprendedoras como de sus negocios en relación con los niveles de empoderamiento.

El análisis se llevó a cabo en la ciudad de Tijuana (Baja California), donde se seleccionaron noventa emprendedoras. Debido a que no se cuenta con un listado oficial actualizado, se utilizó la fórmula para población desconocida (Aguilar, 2005), cuyo nivel de confianza en relación con la media de la muestra es de 92% con una precisión de 0.08. El muestreo por conveniencia se realizó entre noviembre de 2019 y marzo de 2020. Se contactó a las principales organizaciones, formales e informales, que agrupaban a las emprendedoras de la ciudad para aplicar el cuestionario. En la mayoría de los casos, se mostraron interesadas en participar en el estudio. Algunas rechazaron la encuesta porque consideraron que el cuestionario recaba información personal relativa a las dinámicas de género, particularmente las familiares pues reconocerlas conlleva una fuerte carga emocional, pero se continuó contactando a otras emprendedoras hasta lograr el total requerido. A toda la información se le dio el tratamiento conforme al código ético de la Universidad Autónoma de Baja California.

Construcción del indicador de empoderamiento

La construcción del índice de empoderamiento se obtiene en función de los reactivos de cada una de las variables que se presentan en las dimensiones (véase tabla 2). Para cada variable, j es igual a 5 en escala de Likert; k es igual a 1; m es igual a 4; y h es igual a 2, y n corresponde al número de reactivos por dimensión. La fórmula permite comparar los extremos entre sí y los valores medios también entre sí, otorgándole mayor peso a los extremos que a los medios, de tal suerte que el resultado que se obtiene se representa en una escala de entre 0 y 1. Si la emprendedora encuestada está en total acuerdo con todos los reactivos, el resultado será 1; es decir, por completo empoderada. El caso contrario producirá un índice igual a cero, es decir, desempoderada (Díaz y Kido, 2017).

$$I_e = 0.5 * \left[\frac{\sum x_{ij} - \sum x_{ik}}{n} \right] I_e = 0.5 * \left[\frac{\sum x_{im} - \sum x_{ih}}{n} \right]$$

Donde X es la variable de estudio; j indica completamente de acuerdo; m se refiere a que está de acuerdo; mientras que k está en completo desacuerdo y h a que está parcialmente de acuerdo. Finalmente n representa el número de reactivos contestados por cada variable.

Para validar el constructo, se aplicó una prueba piloto a 25 emprendedoras de la ciudad de Tijuana en la cual se les preguntó sobre cuatro esferas importantes para el empoderamiento: la económica, la personal, la familiar y la sociocultural (Robinson, Díaz y Cruz, 2019; Rowlands, 1997). Cabe señalar que en la literatura se puede encontrar un mayor número de esferas, sin embargo, de forma independiente al nombre o al total de ámbitos que identifiquen los diversos modelos de empoderamiento, todos muestran importantes coincidencias. En este trabajo se optó por la clasificación de Robinson, Díaz y Cruz (2019), debido a que adaptan el trabajo de Rowlands (1997) al contexto urbano y a la actividad emprendedora mediante las aportaciones de Hernández y García (2008) y de Markel (2014). Las variables que se definieron se clasificaron de acuerdo con las cuatro dimensiones del empoderamiento, que sirvieron para obtener una evaluación por persona y una general (véase tabla 1).

Tabla 1. Variables de estudio por dimensión

Dimensión	Variables	Núm.	Reactivos
Económica	Autonomía financiera.	3	1. Independencia, 2. Importancia, 3. Ahorro.
	Acceso a recursos económicos.	3	1. Redes, 2. Capital propio, 3. Capital externo.
	Toma decisiones del negocio.	2	1. Procesos actuales, 2. Procesos futuros.
	Motivación.	2	1. Obtención de otros recursos diferentes de los económicos, 2. Autonomía laboral.
Personal	Confianza.	5	1. Autoestima, 2. Igualdad, 3. Confianza, 4. Capacidad, 5. Conocimientos.
	Toma de decisiones.	2	1. Facilidad, 2. Independencia.
	Movilidad.	2	1. En el trabajo, 2. En casa.
	Tiempo libre.	2	1. Disponibilidad, 2. Estrés.
Familiar	Apoyo de la familia.	2	1. Orgullo, 2. Apoyo.
	Trabajo de cuidados.	3	1. Responsable, 2. Responsabilidad compartida, 3. Impedimento.
	Educación.	3	1. Igualdad, 2. Comprensión, 3. Equidad.
	Toma decisiones.	3	1. Valoración, 2. Igualdad, 3. Derecho.
Sociocultural	Oportunidades.	2	1. Campo de acción, 2. Tamaño.
	Reconocimiento social.	4	1. Local, 2. Municipal, 3. Liderazgo, 4. Igualdad.

Fuente: elaboración propia a partir de Hernández y García (2008), Markel (2014) y Robinson, Díaz y Cruz (2019).

Una vez aplicado el instrumento, se integraron los datos a un programa estadístico que se emplea en las ciencias sociales (Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales [SPSS por sus siglas en inglés]) para procesar la información. El análisis de confiabilidad, utilizando el criterio de consistencia interna calculado a través del alfa de Cronbach, presentó un $\alpha = 0.908$, lo que, de acuerdo con López-Roldán y Fachelli (2015) y Hueso y Cascant (2012), resulta indicativo de una escala confiable.

Modelo de determinantes de empoderamiento

El objetivo principal de la regresión múltiple es construir un modelo a partir del cual se obtenga una ecuación estimada que represente la relación entre una variable dependiente y una o diversas variables independientes. Suponiendo que se obtienen los datos de una variable independiente y , además de z_j , que son variables independientes (donde $j=1, 2, \dots, p$) (Anderson, Sweeney y Williams, 2008), el modelo general estaría representado por:

$$y = \beta_0 + \beta_1 z_1 + \beta_2 z_2 + \dots + \beta_p z_p + \epsilon$$

El problema general de hallar ecuaciones de curvas de aproximación que se ajusten a un conjunto de datos, se denomina *ajuste de curvas*. Los tipos más comunes de curvas y sus ecuaciones son: línea recta (); parábola (); y curva cúbica (). Para evitar juicios subjetivos al construir rectas, paráolas u otras curvas de aproximación de ajuste de datos, se utiliza el método de mínimos cuadrados (Estuardo, 2012). Este proporciona un criterio a partir del cual es posible obtener la mejor recta que represente los puntos dados. De forma ideal, se debería tener para todos los puntos (x_i, y_i) de $i = 1, \dots, n$.

Sin embargo, como en general se tiene , se requiere que la suma de los cuadrados de las diferencias) sea la menor posible (Casella y Berger, 2002).

El modelo de regresión lineal múltiple que tiene como variable dependiente el grado de empoderamiento, se especificó de la siguiente manera:

$$y = \beta_0 + \beta_1 Escolaridad_1 + \beta_2 Hijos_2 + \beta_3 Ingresos_3 + \beta_4 Empleos_4 + \beta_5 Estado\ civil_5 + \beta_6 Experiencia_6 + \epsilon$$

Donde *Escolaridad* es el número de años de educación formal que presenta la mujer encuestada; *Hijos* representa el número de hijos o hijas; la variable *Ingresos* es el nivel de ingresos mensuales estimados; *Empleos* es el número de empleos permanentes que crea el emprendimiento; *Estado civil* es una variable dicotómica que adquiere valor de uno si la emprendedora tiene pareja o está casada; y *Experiencia* son los años de experiencia en los negocios.

Resultados

La presencia de las mujeres en el ecosistema emprendedor ha sido una constante en las últimas décadas. En la actualidad, el tema ha atraído la atención no sólo por la vertiente económica, sino también por el interés en promover sociedades equitativas, diversas e incluyentes. A continuación, se exponen los hallazgos de la investigación.

Sobre los negocios de las mujeres participantes (véase tabla 2), es posible identificar que han pasado la etapa crítica inicial, que es de dos años, según Bosma et al. (2020). De los emprendimientos, 49% sólo crean autoempleo; 45%, además del empleo de la emprendedora, crean entre 1 y 10 puestos de trabajo permanentes y 6% superan los 10 empleos, sin contar con el de la emprendedora.

Tabla 2. Perfil económico de los negocios

Antigüedad	4.5 años
Primer emprendimiento	Sí
Principal actividad	Comercio al por menor
Alcance del mercado	Local
Fuente inicial de financiamiento	Ingresos propios
Puestos de trabajo creados	De 2 a 3
Usa fuentes externas para financiamiento	No

Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Si bien la mayoría de los negocios operan a nivel local, algunas emprendedoras han aprovechado la cercanía con los Estados Unidos y alcanzan ese mercado. Bosma et al. (2020) sugieren que un emprendimiento que obtiene al menos 25% de sus ingresos por venta en el extranjero, puede considerarse de tipo exportador: en las encuestas, 22% de los emprendimientos cumpliría con esa condición, pues concentra sus ventas en el estado de California (Estados Unidos).

Otro dato importante, que se suma a la anterior consideración, tiene que ver con la fuente que provee los fondos para el financiamiento de los emprendimientos de las mujeres encuestadas, ya que la mayoría hace uso de ingresos propios (62%), ingresos familiares (14%), préstamos familiares (10%) y sólo una muy pequeña proporción recurre a préstamos crediticios (6%). Aún menor resulta el porcentaje de emprendedoras que han hecho uso de alguna ayuda gubernamental (3%). Lo anterior coincide con lo que reportan Paredes, Castillo y Saavedra (2019) sobre las emprendedoras en México.

A partir de los hallazgos, es posible afirmar que una vez iniciada su inclusión activa en las actividades económicas formales, las mujeres encuestadas empiezan a potenciar procesos de transformación de las relaciones de género. Es necesario señalar que esa transformación surge de la persona misma cuando se

da cuenta del control que ejerce sobre las decisiones importantes de su vida y, por ende, de su emprendimiento (Alkhaled y Berglund, 2018; Dutt, Grabe y Castro, 2016; Huis, Lensink y Hansen, 2019; Thapa y Gurung, 2010).

De ahí la importancia de medir el empoderamiento a partir de un índice de percepción que abarque no sólo la medición global, sino que además evalúe las distintas dimensiones de las necesidades básicas personales, de su grupo doméstico y de su comunidad, que no necesariamente se desarrollan en igual magnitud (Dutt, Grabe y Castro, 2016). Prueba de ello son los datos de empoderamiento que se obtuvieron de las emprendedoras de Tijuana (véase tabla 3). En concordancia con los resultados de Dutt, Grabe y Castro (2016) —quienes exploraron el empoderamiento de las emprendedoras de Tanzania a partir de un modelo de ecuaciones estructurales—, la dimensión en la que se registra el nivel más alto es la económica. Las mujeres aseguran que pueden decidir lo que hacen con sus ingresos, tanto a nivel personal como en el ámbito empresarial, y son ellas las que determinan las cantidades de ahorro, de inversión o de endeudamiento de su negocio. Nótese, además, que la moda para este indicador es 1, aunque cabe aclarar que el porcentaje que representa es 22.

Tabla 3. Índice de empoderamiento medio por dimensión

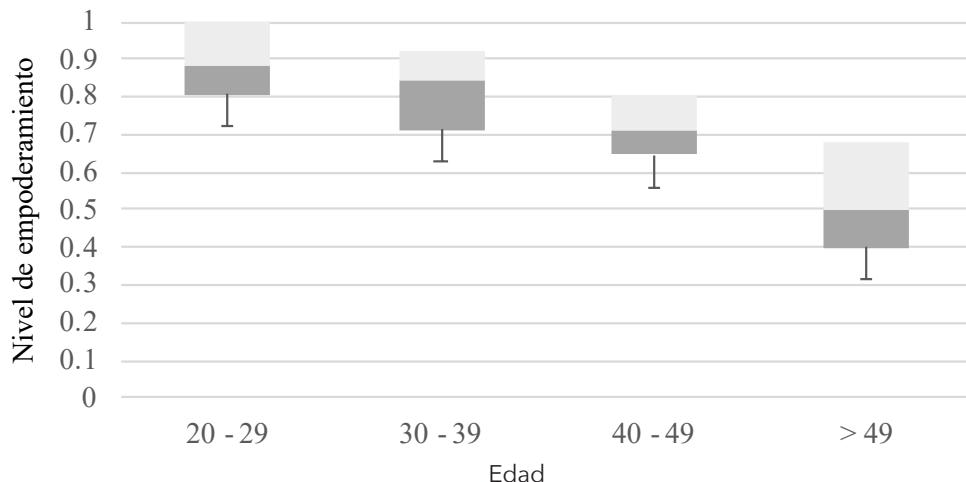
Empoderamiento	Media ($\bar{x} = \frac{\sum x_j}{n}$)	Varianza ($s^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}$)	Moda
Económica	0.77	0.03	1.00
Personal	0.78	0.02	0.81
Familiar	0.76	0.02	0.87
Sociocultural	0.55	0.03	0.50
Total	0.76	0.03	0.82

Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Apenas por debajo se encuentra el empoderamiento personal. En este caso se presentan mujeres con confianza, autoestima y capaces de trasladarse con libertad. No obstante, el indicador de empoderamiento familiar, de suma importancia pues se relaciona con las dinámicas familiares, es más bajo. No es extraño, ya que varias investigaciones apuntan que la esfera familiar es la más conflictiva en los procesos de empoderamiento (Alkhaled y Berglund, 2018; Dutt, Grabe y Castro, 2016; Rowlands, 1997). Entre las mujeres encuestadas, el nivel más bajo de todas las dimensiones del empoderamiento lo representa la esfera sociocultural, en la cual, desde la perspectiva de las participantes, la sociedad valora más el emprendimiento de los hombres que el de las mujeres. Aun cuando se pueda notar la diferencia en las dimensiones, hay que advertir que el nivel de empoderamiento general de esas mujeres es alto, pues la mayoría de las dimensiones medidas rebasa 0.7 (índice medido de cero a uno).

En cuanto al análisis de los determinantes socioeconómicos, nótese lo siguiente: en la figura 1 se muestra el resultado del análisis de la relación entre la edad y el nivel de empoderamiento de las participantes. En este caso no fue posible establecer una correlación entre esas variables.

Figura 1. Nivel de empoderamiento por rangos de edad de las emprendedoras



Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Las variables contempladas en esta investigación se presentan en la tabla 4. Aunque se ha dado importancia al ingreso en diversos estudios (Chablé, Gurri, Molina y Schmook, 2007; Pérez y Vázquez, 2009; Thapa y Gurung, 2010), los resultados parecen coincidir más con aquellos en los que el ingreso no resulta la variable más representativa, sino la de escolaridad, por ejemplo. Cabe señalar que esta variable tiene menor número de respuestas por parte de las mujeres encuestadas, lo cual se explica por la inseguridad y la violencia experimentadas a escala nacional que causan reticencia a la exposición de información financiera. Acerca de los empleos que crean los emprendimientos, sólo se han contemplado los de tipo formal permanente, debido a que los empleos temporales arrojaron un número variable en la mayoría de los casos. En cuanto a la clasificación de los niveles de escolaridad, nótese que, como mínimo, las emprendedoras cuentan con niveles medio-superior.

Los resultados del modelo econométrico se obtuvieron a partir de una muestra de 90 observaciones. Se trata de una base de datos de corte transversal. El valor de *R-cuadrado* ajustado (R^2 , 0.634) informa la posibilidad para explicar en 63% la variabilidad esperada en el índice de empoderamiento, atendiendo a los cambios en las variables analizadas. El resto de la variabilidad se debe a efectos (variables explicativas) que no se han contemplado en este ejercicio.

En la tabla 5 se muestra el análisis de la varianza, a partir del cual es posible comprobar si las variables explicativas seleccionadas originan o no una cantidad de información significativa para el modelo (hipótesis nula H₀). En otros términos, es una manera de comprobar si la media de la variable a modelizar (el peso) bastará o no para describir los resultados obtenidos.

Tabla 4. Variables de estudio por nivel de empoderamiento

Variable	Clasificación	Empoderamiento		Frecuencia
		(0.0-0.6)	(0.6-1.0)	
Escolaridad	Media-superior	7 (26%)	20 (74%)	27
	Licenciatura	6 (14%)	38 (86%)	44
	Posgrado	2 (10%)	17 (90%)	19
Número de hijos o hijas	0	3 (8%)	27 (92%)	30
	De 1 a 2	10 (20%)	40 (80%)	50
	De 3 a 4	4 (40%)	6 (60%)	10
Ingresos	< \$7,000	8 (22%)	29 (78%)	37
	De \$7,001 a \$20,000	5 (20%)	20 (80%)	25
	> \$20,000	4 (15%)	24 (85%)	28
Empleos creados	0	11 (25%)	33 (75%)	44
	De 1 a 3	5 (14%)	31 (86%)	36
	> 3	1 (10%)	9 (90%)	10
Estado civil	Sin pareja	3 (11%)	24 (89%)	27
	Casada	13 (24%)	42 (76%)	55
	Unión libre	0 (0%)	8 (100%)	8
Experiencia	De 0 a 3 años	10 (21%)	38 (79%)	48
	De 4 a 6 años	3 (18%)	14 (82%)	17
	> 6 años	3 (12%)	22 (88%)	25

Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Tabla 5. Estadísticos de bondad del ajuste

Observaciones	90
Suma de los pesos	90
GL	82
R ²	0.652
R² ajustado	0.634

Nota:

GL = grados de libertad

R= coeficiente de determinación

Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo.

La interpretación del intercepto arroja un índice mínimo de empoderamiento para esas mujeres de 29% (véase tabla 6). Este valor determina que una mujer, aun sin estudios, experiencia o ingreso, tiene un índice de empoderamiento cercano a 30%, lo cual resulta consistente con la actividad que desempeña. Aun cuando en el aspecto económico su empresa no sea tan exitosa, las mujeres han tenido la iniciativa de fundar un negocio, por lo que parten con cierto grado de empoderamiento (Alkhaled y Berglund, 2018; Robinson, Díaz y Cruz, 2019). Al respecto, Diebolt y Perrin (2013) demuestran, a partir de un modelo de crecimiento cliométrico unificado de empoderamiento femenino, que al aumentar la igualdad de género, se produce un ciclo de retroalimentación positiva que involucra el proceso de acumulación de capital humano.

Tabla 6. Parámetros del modelo (índice total)

Fuente	Valor	Error estándar	t	Pr > t	Límite inferior (95%)	Límite superior (95%)
Intercepción	0.296	0.046	6.460	<0.0001	0.205	0.387
Escolaridad	0.220	0.003	11.392	<0.0001	0.024	0.034
Hijos	0.008	0.005	1.484	0.142	0.019	0.003
Experiencia	0.120	0.002	0.388	0.009	0.003	0.004
Empleos	0.030	0.001	2.834	0.006	0.001	0.005
Ingresos	0.150	0.000	1.476	0.004	0.000	0.000
Estado civil	0.019	0.011	1.638	0.105	0.041	0.140

Nota:

t = distribución t de Student

Pr = probabilidad

Fuente: elaboración propia a partir de trabajo de campo.

Respecto a las demás variables, explicativas todas ellas, tienen los signos esperados y presentan una relación directa con la escolaridad, la experiencia, los empleos creados y los ingresos, así como una relación inversa entre el nivel de empoderamiento, el número de hijos y el estado civil. Recuérdese que la última variable se presentó como dicotómica, y se le dio valor de cero en caso de no contar con pareja o esposo, por lo que el signo indica que, en general, las mujeres sin pareja exhiben mayor empoderamiento. No obstante, hay que advertir que ambas variables son las menos significativas, ya que el valor para rechazar las hipótesis es mayor a 0.05. En el resto de las variables se muestra una relación directa. Llama la atención que la variable más importante, incluso que los ingresos, sea el nivel educativo, seguida de los ingresos y los años de experiencia. Estos resultados contrastan con los que hallaron Trommlerová, Klases y Leßmann (2015), quienes observaron que había una relación inversa o inconsistente en referencia a las mismas variables. Sin embargo, sus resultados son aplicables a la población femenina en general residente de Gambia, y en este caso se incluyó sólo a las mujeres emprendedoras.

Discusión

Los trabajos de empoderamiento de las emprendedoras han demostrado la necesidad de conocer más sobre los determinantes que tienen efectos en sus niveles de empoderamiento, en el entendido de que ello proveerá información no sólo a los indicadores económicos, sino que también promoverá negocios y sociedades más incluyentes y equitativas (Kabeer, 2017).

La discusión sobre el perfil de las emprendedoras y sus negocios arroja similitudes con los hallazgos de otras investigaciones (Hernández, Sánchez y Díaz, 2018; Pedroza, 2019; Pérez, 2018). Sin embargo, es pertinente comentar los siguientes puntos.

De acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (INEGI, 2018), la actividad económica más frecuente de los emprendimientos de las mujeres encuestadas es el comercio al por menor de una gran diversidad de artículos, entre los que se destaca la ropa. También aparecen otros servicios en los que se incluyen los salones de belleza, las clínicas de belleza, la organización de eventos y decoración, entre otros. Si bien los hallazgos sobre los empleos creados y la actividad económica de los emprendimientos van en concordancia con el perfil de las actividades de la ciudad, más de 40% de los negocios de Tijuana se dedica al comercio al por menor y cerca de 97% son micro y pequeñas empresas, según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del INEGI (2019).

Es importante recordar el escaso margen de ganancias de las ventas al menudeo, lo que, combinado con una menor innovación de las emprendedoras en esta actividad, las hace más vulnerables (Bosma et al., 2020; Elam et al., 2019; Langevang, Gough, Yankson, Owusu y Osei, 2015). Las investigaciones de los autores mencionados señalan que el bajo capital inicial que se requiere es la razón principal que esgrimen las mujeres para elegir esa actividad. A lo anterior se suma la feminización del comercio en buena parte de nuestro país, lo cual contribuye a la producción de un capital social al alcance de las emprendedoras, quienes aprovechan el conocimiento histórico de una actividad que la sociedad considera propia de las mujeres (Hernández, Sánchez y Díaz, 2018; Pedroza, 2019; Pérez, 2018). Lo mencionado facilita en alguna medida la incurción de las emprendedoras en este tipo de negocios, en particular, en contextos económicos como los que se viven con la pandemia (CEPAL, 2021).

De igual forma, y acorde con la marcada orientación económica de la ciudad hacia los servicios (Mendoza, 2017), un porcentaje considerable de los emprendimientos de las participantes ha sido capaz de aprovechar la ubicación geopolítica de Tijuana: ellas venden, cuando menos, 25% de sus productos a Estados Unidos, sobre todo en California, lo cual resulta significativo, pues se trata de emprendimientos que, según el criterio de Bosma et al. (2020), pueden catalogarse de exportadores.

Por otro lado, los hallazgos también dan cuenta de la marcada preferencia de las emprendedoras para iniciar los negocios recurriendo a su propio capital: 88% de ellas usó ingresos propios o familiares para invertir en su empresa y 6% tuvo acceso a un crédito formal, lo cual concuerda con diversas fuentes que

señalan la preferencia de las mujeres por emprender en el sector del comercio como resultado de la baja inversión inicial requerida para ello. No obstante, eso termina engendrando negocios poco innovadores, con bajo margen de ganancia y, por ende, muy vulnerables (Ayatakshi-Endow y Steele, 2021; Blau y Kahn, 2017; Bosma et al., 2020; García, 2015; Wu, Li y Zhang, 2019).

Respecto a los hallazgos relativos al índice de empoderamiento y al impacto de las variables socioeconómicas, vale la pena mencionar que hay diferencia con los resultados presentados por Thapa y Gurung (2010), quienes identifican la intervención económica como la forma más efectiva para lograr el empoderamiento de las mujeres, o de Saavedra y Adame (2018) que clasificaron a la variable como la segunda más influyente en su indicador de brecha de género para el caso de las mujeres artesanas no es la más representativa. Este resultado es aún más significativo cuando las mujeres sienten mayor libertad en la disposición de sus ingresos, es decir, en la dimensión económica. En lo que hace al resto de las dimensiones, resulta interesante que el nivel más bajo se presente en el ámbito sociocultural, que queda, quizás, fuera de la actuación individual de la mujer. Pero, al mismo tiempo, dicho nivel pudiera tener su causa, en parte, en el colectivo mismo, debido a que éste se dedica a las actividades que por tradición se han asignado a las mujeres y que no se consideran igual de importantes que las que realizan los hombres, lo cual concuerda con Elam et al. (2019), Hernández, Sánchez y Díaz (2018) y Cantú, Bobek, Hazbo y Maček (2018), quienes ponen en evidencia el bajo valor social que en México tiene la emprendedora, la falta de reconocimiento social y la minusvaloración que ellas suelen padecer. Por otro lado, también es importante señalar que, según Alkhaled y Berglund (2018) y Dutt, Grabe y Castro (2016), por lo general las emprendedoras no suelen proponer de manera automática estrategias reivindicativas, por lo que la trascendencia de su actividad en la esfera comunitaria es limitada. A causa de lo anterior, se abre un área de oportunidad para que se aprecie la figura y las aportaciones de las emprendedoras, en la medida en que se visibilicen de manera efectiva las barreras de sus emprendimientos. Se podrían diseñar herramientas y estrategias particulares para superar el acceso restringido a los recursos, los emprendimientos pequeños y las actividades poco innovadoras, y para incrementar, a la par de su importancia como gremio, los cambios en las relaciones de poder en sus grupos domésticos, en sus negocios y en su comunidad (Ayatakshi-Endow y Steele, 202; Kabeer, 2017).

La revisión del resto de las variables que inciden de manera positiva en los niveles de empoderamiento, escolaridad, experiencia, empleos creados e ingresos, se ha hecho ya en otros trabajos. Las investigaciones de Thapa y Gurung (2010) y de Wu, Ling y Zhang (2019) también subrayan la importancia de otros aspectos socioeconómicos, como la escolaridad, que aparece como la más representativa en esos estudios. Así mismo la relación inversa entre el empoderamiento y el estado civil o el número de menores a cargo confirman el peso moderado de esas características, como apuntan Ayatakshi-Endow y Steele (2021) o Wu, Ling y Zhang (2019). Es importante notar que los hallazgos no muestran una elevada significancia de estas variables, lo cual puede deberse a que, en promedio, los hijos e hijas de las mujeres encuestadas son adolescentes.

tes y a que tienen la posibilidad de administrar los tiempos del trabajo de emprendimiento para ocuparse también de las labores de cuidados. El cuidado de los adolescentes produce cuotas de trabajo menores que las que se requieren cuando los hijos son pequeños, y la adaptabilidad que tiene el emprendimiento para resolver este tipo de trabajo tiene como resultado el bajo peso de estas variables en el empoderamiento.

No obstante, es posible afirmar que cuando las variables socioeconómicas se conjugan, terminan afectando de manera significativa el empoderamiento. Así, las emprendedoras con altos niveles de escolaridad, con experiencia en los negocios, con un emprendimiento que produce ingresos, que crean empleos y que son solteras sin menores dependientes, tienen buenas probabilidades de alcanzar altos niveles de empoderamiento.

Esto demuestra la necesidad de mantener el concepto de empoderamiento como un constructo necesariamente vinculado a un cambio en las relaciones de poder (Charmes y Wieringa, 2003; Kabeer, 2017; Rowlands, 1997) y considerar las interacciones entre los ámbitos público y privado enfatizadas en los estudios desde hace casi tres décadas (Monteith y Camfield, 2019). De igual forma, se pone de manifiesto la pertinencia de recurrir a los análisis integrales para evaluar los constructos de emprendimiento y empoderamiento de las mujeres (Dutt, Grabe y Castro, 2016; Wu, Ling y Zhang, 2019).

La edad de las emprendedoras como variable explicativa de los niveles de empoderamiento no arrojó resultados concluyentes para este modelo, lo que va de la mano con los hallazgos de Bosma et al. (2020) y de Langevang, Gough, Yankson, Owusu y Osei (2015), quienes encuentran la versatilidad de grupos etarios entre las emprendedoras como resultado de las macrodinámicas de varios tipos (avances en la expectativa de vida de la población, altas tasas de desempleo y disminución del poder adquisitivo, por ejemplo). Al respecto, Pedroza (2019) destaca posibles niveles de empoderamiento mayores entre las emprendedoras más jóvenes, porque han estado más expuestas a un discurso reivindicativo de género, aunque también dice el autor que hay avances en algunas mujeres de mayor edad.

Resulta interesante la posibilidad de dar un seguimiento longitudinal para analizar el comportamiento del empoderamiento de las emprendedoras a lo largo de su vida. Son pertinentes los estudios de este tipo para evaluar las interacciones de las esferas personal y doméstica (Rowlands, 1997; Xheneti, Madden y Karki, 2019) con los ámbitos propios del espacio público, donde se presenta el emprendimiento y su trascendencia al resto de la comunidad (Alkhaled y Berglund, 2018; Dutt, Grabe y Castro, 2016; Monteith y Camfield, 2019).

Conclusiones

El empoderamiento de las emprendedoras ha sido un campo muy fértil para los estudios de género y organizacionales durante las últimas décadas. Sin embargo, ha sido poco explorado en México. Por eso este artículo intenta contribuir al entendimiento de un tema importante no sólo para la agenda económica de México, sino también para la agenda sociocultural del país.

A partir de los resultados que se obtuvieron, es posible concluir que, en general, las emprendedoras de Tijuana tienen un nivel de empoderamiento alto en las cuatro dimensiones que se analizaron, entre las que se destaca la económica. También se halló una relación inversa entre el nivel de empoderamiento y los grupos etarios: las más jóvenes, en términos generales, presentan un mayor nivel de empoderamiento. Es importante advertir que su empoderamiento —medido de cero a uno— comienza en 0.29 y se incrementa conforme aumenta el nivel de escolaridad, de los ingresos, de los años empleados en la actividad económica y del número de empleos creados. Estas variables son las más importantes para potenciar sus niveles de empoderamiento.

Las implicaciones para los principales agentes involucrados son, 1) para los estudios de género y de empoderamiento, la pertinencia de ahondar en el peso de los determinantes socioeconómicos de las emprendedoras; 2) respecto de las políticas públicas, la necesidad de evitar sesgos de género que incrementen las diferencias entre las y los emprendedores y de considerar el papel diferente de los aspectos socioeconómicos —en el caso de las emprendedoras— para diseñar estrategias combinadas e integrales; y 3) para los organismos y asociaciones privadas y del tercer sector, desarrollar programas de crédito, capacitación sobre temas organizacionales y sobre las habilidades digitales de actualidad, superar los planteamientos sesgados que mantienen las brechas de género para las emprendedoras.

El trabajo conjunto del ecosistema emprendedor en aspectos básicos, señalados en el párrafo anterior, constituye un beneficio para los procesos de empoderamiento de las emprendedoras, porque fortalece la confianza, permite incursionar en sectores masculinizados y conseguir el reconocimiento social de su actividad.

Entre las principales limitaciones del estudio, se destaca su alcance local, pues concentrarse en una ciudad limita las generalizaciones. Debido a que es una investigación transversal, también se acota el efecto de los procesos socioeconómicos de gran relevancia, por lo que circunstancias a escala macro (crisis, inseguridad, violencia), así como otras a escala meso (falta de liquidez, rotación de personal) y a escala micro (divorcio, enfermedad, maternidad) no se consideran a mediano o largo plazo, sin duda una inflexión de importantes consecuencias en el empoderamiento de las emprendedoras. Así mismo al analizar algunos de los elementos del empoderamiento se omiten, dentro de las dimensiones evaluadas, aspectos críticos de efectos significativos en la agencia de las mujeres y sus emprendimientos. Por eso se recomiendan estudios comparativos con otras ciudades y, de ser posible, longitudinales, en futuras investigaciones, con la finalidad de profundizar en el conocimiento de las dinámicas del empoderamiento a través del emprendimiento de las mujeres.

Cabe destacar también que los aspectos no incluidos de manera directa en el modelo (que están contenidos en el término de perturbación bajo la hipótesis, en relación con este término, de valor esperado igual a cero) pueden estar correlacionados. Dicha correlación puede ser continua o discontinua, con una o algunas variables incluidas en el modelo. Así, sería inevitable el sesgo y la inconsistencia en las estimaciones econométricas.

Es importante que futuras investigaciones indaguen sobre los efectos a mediano plazo que tendrá la actual pandemia en los procesos de empoderamiento de las emprendedoras, como hacen notar Elam et al. (2021).

Referencias

- Agarwal, B. (1997). “Bargaining” and gender relations: within and beyond the household. *Feminist Economics*, 3(1), 1-51. doi: <https://doi.org/10.1080/135457097338799>
- Aguilar, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1-2), 333-338.
- Alkhaled, S., y Berglund, K. (2018). “And now I’m free”: Women’s empowerment and emancipation through entrepreneurship in Saudi Arabia and Sweden. *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(7-8), 877-900. doi: <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1500645>
- Anderson, D. R., Sweeney, D. J., y Williams, T. A. (2008). *Estadística para la administración y economía*. Ciudad de México: Cengage Learning Editores.
- Ayatakshi-Endow, S., y Steele, J. (2021). Striving for balance: women entrepreneurs in Brazil, their multiple gendered roles and COVID-19. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 13(2), 121-141. doi: <https://doi.org/10.1108/IJGE-09-2020-0142>
- Bendell, B. L., Sullivan, D. M., y Marvel, M. R. (2019). A gender-aware study of self-leadership strategies among high-growth entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 110-130. doi: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12490>
- Blau, F. D., y Kahn, L. M. (2017). The gender wage gap: extendt, trends and explanations. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 789-865.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., Tarnawa, A., y Global Entrepreneurship Research Association (GERA). (2020). *Global Entrepreneurship Monitor. 2019/2020 Global Report*. Londres: Global Entrepreneurship Research Association, London Business School. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>
- Briseño, O., Briseño, A., y López-Lira, A. (2016). El emprendimiento femenino: un estudio multi-caso de factores críticos en el noreste de México. *Innovaciones de Negocios*, 13(25), 23-46.
- Byrne, J., Fattoum, S., y Díaz, M. C. (2019). Role models and women entrepreneurs: entrepreneurial superwoman has her say. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 154-184. doi: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12426>
- Cantú, M., Bobek, V., Hazbo, S., y Maček, A. (2018). Cultural foundations of female entrepreneurship in Mexico: challenges and opportunities. *Naše Gospodarstvo/Our Economy*, 64(1), 28-40. doi: <https://doi.org/10.2478/ngoe-2018-0004>
- Cantú, M., Bobek, V., y Maček, A. (2017). Motivation factors for female entrepreneurship in Mexico. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(3), 134-148.

- Casella, G., y Berger, R. L. (2002). *Statistical Inference*. Pacific Grove: Duxbury Press.
- Chablé, E. M. S., Gurri, F., Molina, D. O., y Schmook, B. (2007). Fuentes de ingreso y empoderamiento de las mujeres campesinas en el municipio de Calakmul, Campeche. *Política y Cultura*, 28, 71-95. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/polcul/n28/n28a4.pdf>
- Charmes, J., y Wieringa, S. (2003). Measuring women's empowerment: an assessment of the gender-related development index and the gender empowerment measure. *Journal of Human Development*, 4(3), 419-435. doi: <https://doi.org/10.1080/1464988032000125773>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). *La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad* (9, Informe Especial COVID-19). Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/46633>
- Díaz, I. A., y Kido, M. T. (2017). La participación de las mujeres en la industria hotelera con enfoque de género: un estudio de caso en la ciudad de Tijuana (Méjico). *El Periplo Sustentable*, 33, 192-220. Recuperado de <https://rperiplo.uaemex.mx/article/view/4856>
- Diebolt, C., y Perrin, F. (2013). From stagnation to sustained growth: the role of female empowerment. *American Economic Review*, 103(3), 545-49. doi: <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.545>
- Dutt, A., Grabe, S., y Castro, M. (2016). Exploring links between women's business ownership and empowerment among Maasai women in Tanzania. *Analyses of Social Issues and Public Policy* (16), 363-386. doi: <https://doi.org/10.1111/asap.12091>
- Elam, A. B., Brush, C. G., Greene, P. G., Baumer, B., Dean, M., Heavlow, R. et al. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Women's Entrepreneurship Report*. Londres: Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20182019-womens-entrepreneurship-report>
- Elam, A. B., Hughes, K. D., Guerrero, M., Hill, S., Nawangpalupi, C., Babson College, Smith College, y Global Entrepreneurship Research Association. (2021). *Women's Entrepreneurship 2020/21. Thriving Through Crisis*. Londres: Global Entrepreneurship Research Association y London Business School. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50841>
- Estuardo, G. A. (2012). *Estadística y probabilidades*. Concepción: Universidad Católica de la Santísima Concepción. Recuperado de <https://jrvargas.files.wordpress.com/2010/07/estadistica-y-probabilidad.pdf>
- García, V. D. (2015). Emprendimiento empresarial juvenil: una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13(2), 1221-1236. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77340728046>
- Hernández, J., y García, R. (2008). *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*. Villahermosa: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Hernández, C. A., Sánchez, S., y Díaz, O. (2018). Empoderamiento y cooperativismo femenino, tres estudios de caso de cooperativas lideradas por mujeres en la Ciudad de México. *Acta Universitaria*, 28(5), 72-83. doi: <https://doi.org/10.15174/au.2018.1642>

- Hueso, A., y Cascant, M. (2012). Metodologías y técnicas de investigación cuantitativa. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia. Recuperado de https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/17004/Metodolog%C3%ADa%20y%20t%C3%A9cnicas%20cuantitativas%20de%20investigaci%C3%B3n_6060.pdf
- Huis, M., Lensink, R., Vu, N., y Hansen, N. (2019). Impacts of the gender and entrepreneurship together ahead (get ahead) training on empowerment of female microfinance borrowers in Northern Vietnam. *World Development*, 120, 46-61. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.04.001>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2017). *Mujeres y hombres en México 2017*. Ciudad de México: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México 2018, SCIAN México 2018-Clasificación Industrial Internacional Uniforme Rev. 4, CIIU Rev.* Ciudad de México: INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/app/scian/tablaiv.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENU)*. Ciudad de México: INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/directorio/>
- Jones, K., y Clifton, J. (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), 557-574. doi: <https://doi.org/10.1111/gwao.12216>
- Kabeer, N. (2001). World conflicts over credit: re-evaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh. *World Development*, 29(1), 63-84. doi: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00081-4](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00081-4)
- Kabeer, N. (2017). Economic pathways to women's empowerment and active citizenship: what does the evidence from Bangladesh tell us? *The Journal of Development Studies*, 53(5), 649-663. doi: <https://doi.org/10.1080/00220388.2016.1205730>
- Kaplan, D., y Piras, C. (2019). Brechas de género en el mercado laboral mexicano: comparaciones internacionales y recomendaciones de política pública. *Revista de Economía Mexicana, Anuario UNAM* (4), 138-165. Recuperado de <https://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/04/04DavidKaplan-Claudia%20Piras.pdf>
- Kapoor, S. (2019). Entrepreneurship for economic and social empowerment of women: a case study of a self-help credit program in Nithari Village, Noida, India. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 13(2), 123-142.
- Lamas, M. (2016). Mujeres guerrerenses: feminismo y política. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 61(226), 409-424.
- Langevang, T., Gough, K. V., Yankson, P. W. K., Owusu, G., y Osei, R. (2015). Bounded entrepreneurial vitality: the mixed embeddedness of female entrepreneurship. *Economic Geography*, 91(4), 449-473. doi: <https://doi.org/10.1111/ecge.12092>
- Lewis, K. V. (2015). Enacting entrepreneurship and leadership: a longitudinal exploration of gendered identity work. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 662-682. doi: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12175>

- López-Roldán, P., y Fachelli, S. (2015). Metodología de la Investigación Social Cuantitativa. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona. Recuperado de <https://ddd.uab.cat/record/129382>
- Hassan, M. y Naz, A. (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), 63-98. Recuperado de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/216865/1/4381.pdf>
- Markel, E. (2014). *Measuring Women's Economic Empowerment in Private Sector Development Guidelines for Practitioners*. Londres: Donor Committee for Enterprise Development (DCED). Recuperado de https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/Measuring_Womens_Economic_Empowerment_Guidance.pdf
- Masika, R. (2017). Mobile phones and entrepreneurial identity negotiation by urban female street traders in Uganda. *Gender, Work and Organization*, 24(6), 610-627. doi: <https://doi.org/10.1111/gwao.12184>
- Mendoza, J. E. (2017). Integración económica y organizaciones económicas transfronterizas: el caso de San Diego-Tijuana. *Estudios Fronterizos*, 18(35), 22-46. doi: <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a02>
- Monteith, W., y Camfield, L. (2019). Business as family, family as business: female entrepreneurship in Kampala, Uganda. *Geoforum* (101), 111-121. doi: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.03.003>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2016). *Las mujeres en el trabajo: Tendencias de 2016*. Ginebra: OIT.
- Paredes, S. P., Castillo, M., y Saavedra, M. L. (2019). Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Suma de Negocios*, 10(23), 158-167. doi: <https://doi.org/10.14349/sumneg/2019.v10.n23.a8>
- Pedroza, C. (2019). Managing Mercado del Mar: a case of women's entrepreneurship in the fishing industry. *Maritime Studies* (18), 335-346. doi: <https://doi.org/10.1007/s40152-019-00157-y>
- Pérez, I. (2018). Mujeres rurales emprendedoras, detonadoras de desarrollo económico: binomio colaboración-empoderamiento. *3C Empresa: Investigación y Pensamiento Crítico*, 7(2), 26-43. doi: <https://doi.org/10.17993/3cemp.2018.070234.26-43>
- Pérez, M. A., y Vázquez, V. (2009). Familia y empoderamiento femenino: ingresos, trabajo doméstico y libertad de movimiento de mujeres chontales de Nacajuca, Tabasco. *Convergencia*, 16(50), 187-218. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1405-14352009000200008&lng=es&nrm=iso
- Reyes, A., Beck, T., e Iacovone, L. (2013). Access to finance in Sub-Saharan Africa: is there a gender gap? *World Development* (47), 102-120. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.02.013>
- Robinson, D., Díaz, I. A., y Cruz, S. (2019). Políticas públicas y empoderamiento de mujeres indígenas en Ensenada, Baja California. *The Anáhuac Journal*, 19(2), 13-38. Recuperado de https://revistas.anahuac.mx/the_anahuac_journal/article/view/2019_Vol_19_No_2_Art_1/91
- Rowlands, J. (1997). Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: un modelo para desarrollo. En M. León (comp.), *Poder y empoderamiento de las*

- mujeres (pp. 213-245). Bogotá: T. M. Editores.
- Saavedra, M. L., y Adame, M. E. (2018). El empoderamiento femenino en Latinoamérica: 2006-2015. *Oikos Polis*, 3(2), 55-91.
- Sequeira, J. M., Gibbs, S. R., y Juma, N. A. (2016). Factors contributing to women's venture success in developing countries: an exploratory analysis. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 21(1), 1-31. doi: <https://doi.org/10.1142/S1084946716500011>
- Syed, J. (2010). Reconstructing gender empowerment. *Womens Studies International Forum* (33), 283-294. doi: 10.1016/j.wsif.2010.03.002
- Thapa, A. K., y Gurung, L. (2010). An assessment of factors influencing empowerment level of females: a case study of Pokhara. *Economic Journal of Development*, 11 y 12(1-2), 1-8. doi: <https://doi.org/10.3126/ejdi.v11i0.6099>
- Trommlerová, S. K., Klasen, S., y Leßmann, O. (2015). Determinants of empowerment in a capability-based poverty approach: evidence from The Gambia. *World Development* (66), 1-15. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.07.008>
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship—conceptual challenges and ways forward entrepreneurship. *Theory and Practice*, 35(1), 165-184. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>
- Welter, F., Smallbone, D., y Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(56), 292-306. doi: <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1041259>
- Wu, J., Li, Y., y Zhang, D. (2019). Identifying women's entrepreneurial barriers and empowering female entrepreneurship worldwide: a fuzzy-set QCA approach. *International Entrepreneurship and Management Journal* (15), 905-928. doi: <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00570-z>
- Xheneti, M., Madden, A., y Karki, S. T. (2019). Value of formalization for women entrepreneurs in developing contexts: a review and research agenda. *International Journal of Management Reviews* (21), 3-23. doi: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12172>
- Zamora, A. I., Díaz, Y., y Jiménez, M. C. (2022). Emprendedoras en México en tiempos de pandemia. *región y sociedad* (34), 1-25. doi: <https://doi.org/10.22198/rys2022/34/1534>