

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES  
MAESTRÍA EN COMUNICACIÓN Y CULTURA DIGITAL

TÍTULO:  
“ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO DIGITAL  
EN *LADIES CORREGIDORA*:  
UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO”

TESIS

QUE COMO PARTE DE LOS REQUISITOS PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRA EN COMUNICACIÓN Y CULTURA DIGITAL

PRESENTA  
JANETT JUVERA AVALOS

DIRIGIDA POR  
DR. ALEXANDRO ESCUDERO NAHÓN

Dr. Alejandro Escudero Nahón  
Presidente  
Dra. Medley Aimeé Vega Montiel  
Secretaria  
Dra. Claudia Cintya Estrada Peña  
Vocal  
Dra. Sulima del Carmen García Falconi  
Suplente  
Dra. Miriam Herrera-Aguilar  
Suplente

Centro Universitario, Querétaro, Qro.  
Aprobado el 31 de octubre 2019 por el Consejo Universitario  
México

## DEDICATORIA

A las mujeres resilientes,  
A quienes tienen en mente una idea de negocio,  
A aquellas que se atreven y superan las adversidades sociales,  
Las que usan las etiquetas de género para construir nuevas narrativas.  
A quienes tienen miedo al fracaso y no han consolidado su idea de negocio.  
A las nuevas generaciones para que el emprendimiento digital  
pueda ser un camino para el empoderamiento económico y social.

A mi esposo Gonzalo,  
A mis padres, María Natalia y Roberto Macario,  
A mis hermanos Roberto y Edgar Rodrigo  
A mis sobrinas Alba y Ana Mariel.



## AGRADECIMIENTOS

A mi director de tesis el Dr. Alejandro Escudero Nahón por ser una guía desde el comienzo del proceso académico de la maestría; por la confianza, por la escucha, por el siempre acompañamiento intelectual y por ser impulsor de la formación de científicas sociales.

A mis lectoras de tesis por su valioso tiempo de lectura, por sus aportaciones para robustecer el proyecto de investigación: Dra. Sulima del Carmen García Falconi, Dra. Miriam Herrera, Dra. Aimeé Vega Montiel y a la Dra. Cinthya Peña Estrada, quien especialmente escuchó a la segunda generación de la Maestría en Comunicación y Cultura Digital.

A la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ) y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPS) por permitirme, a través de las prestaciones laborales, trabajar y estudiar en la máxima casa de estudios del Edo. De Querétaro.

## ÍNDICE

<b>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>8</b>
1.1 ANTECEDENTES .....	8
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....	13
1.3 OBJETIVOS.....	13
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	14
1.5 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	14
1.6 JUSTIFICACIÓN.....	14
<b>2. ESTADO DEL ARTE .....</b>	<b>18</b>
2.1 EXCLUSIÓN Y DESIGUALDAD DIGITAL .....	19
2.2 LABORES DOMÉSTICAS Y LAS TIC .....	22
2.3 EL ROL DEL APOYO SOCIAL EN LA DESIGUALDAD DIGITAL.....	24
2.4 MUJERES Y EL EMPRENDIMIENTO DIGITAL.....	25
<b>3. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL .....</b>	<b>29</b>
3.1 PARTICIPAR EN LA CIBERCULTURA Y LO VIRTUAL .....	31
3.2 ¿QUÉ ES ECONOMÍA DIGITAL? .....	32
3.3 ECONOMÍA FEMINISTA.....	37
3.4 ECONOMÍA POLÍTICA FEMINISTA EN LA INVESTIGACIÓN EN COMUNICACIÓN .....	38
3.5 BRECHA DIGITAL DE GÉNERO .....	39
3.6 DESIGUALDAD DIGITAL .....	45
3.7 EMPRENDIMIENTO DIGITAL .....	45
3.8 USOS Y GRATIFICACIONES EN INTERNET.....	47
3.9 GÉNERO SIMBÓLICO, GÉNERO IMAGINARIO .....	48
<b>4. MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>54</b>
4.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	55
4.2 ASPECTOS DEL DISEÑO METODOLÓGICO .....	56
4.3 ETAPAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	57
4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN. ....	60
4.5 ENCUESTA .....	63
4.6 TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	64
4.7 FIABILIDAD.....	65
4.8 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA .....	66
4.9 ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD.....	66
4.10 GRUPO DE ENFOQUE .....	68
<b>5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>71</b>
5.1 ¿QUIÉNES SON LAS <i>LADIES CORREGIDORA</i> ? .....	72
5.2 MANOS A OBRA: ¡VAMOS A EMPRENDER! .....	77
5.3 SER MADRE, ESPOSA Y EMPRENDEDORA .....	84
5.4 NO ESTOY JUGANDO, ESTOY TRABAJANDO .....	98

5.5 EMPRENDEDORAS Y ORDENADOR UNIVERSAL: FEMENINO Y MASCULINO .....	101
<b>6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>107</b>
<b>7. REFERENCIAS .....</b>	<b>112</b>
<b>8. ANEXOS .....</b>	<b>118</b>
ANEXO 1. ENCUESTA.....	118
ANEXO 2. ENTREVISTA Y GRUPO DE ENFOQUE .....	123
ANEXO 3. FIABILIDAD DE LA ENCUESTA .....	126
ANEXO 4. <i>FACEBOOK Y LADIES</i> .....	130
ANEXO 5. TRANSCRIPCIONES .....	150
ANEXO 6 MEMORANDUM .....	199
ANEXO 7. AUDIOS DE LAS ENTREVISTAS .....	209

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. POSTURAS BINARIAS .....	51
TABLA 2. DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	57
TABLA 3. OPERACIONALIZACIÓN DE PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	60
TABLA 4. UNIDAD DE ANÁLISIS .....	57
TABLA 5. SÍNTESIS DE PRINCIPALES DEFINICIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....	61
TABLA 6. CONCEPTOS SECUNDARIOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	62
TABLA 7. ESTUDIOS UNIVERSITARIOS DE LADIES CORREGIDORA .....	73
TABLA 8. EJEMPLO DE TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS .....	85
TABLA 9. LISTA DE CATEGORÍAS OBTENIDAS .....	86
TABLA 10. EJEMPLO DE MEMORÁNDUM .....	88
TABLA 11. EMPRENDEDORAS DIGITALES: FEMENINO Y MASCULINO .....	106

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. ETAPAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	58
GRÁFICO 2. INVITACIÓN PARA CONTESTAR LA ENCUESTA .....	66
GRÁFICO 3. TRANSMISIÓN EN VIVO VÍA FACEBOOK CON LADIES CORREGIDORA .....	68
GRÁFICO 4. INVITACIÓN A PARTICIPAR EN ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA .....	69
GRÁFICO 5. ESTADO CIVIL DE LADIES CORREGIDORA .....	73
GRÁFICO 6. MATERNIDAD DE LADIES CORREGIDORA .....	73
GRÁFICO 7. ¿CUÁNTAS HORAS AL DÍA HACES USO DEL INTERNET? .....	75
GRÁFICO 8. ¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES TENER UN ESPACIO FÍSICO PARA UN EMPRENDIMIENTO DIGITAL? .....	76
GRÁFICO 9. PROCEDIMIENTO DE CODIFICACIÓN AXIAL .....	89
GRÁFICO 10. SUBCATEGORÍAS PARA CODIFICACIÓN AXIAL .....	90

## RESUMEN

La presente investigación se centra en el emprendimiento digital de *Ladies Corregidora*, tiene como objetivo dar a conocer las principales problemáticas a las que se enfrentan las mujeres para iniciar un negocio. La economía digital vista desde la perspectiva de género simbólico-género imaginario son los visores teóricos y conceptuales de la investigación, abonando a los estudios de la brecha digital de género en el emprendimiento encabezado por mujeres. La metodología es mixta con preponderancia cualitativa y se realizó en cuatro fases: 1) revisión sistemática para conocer la frontera del conocimiento, 2) aplicación de encuesta sobre emprendimiento digital, 3) entrevistas semiestructuras para comprender el rol de la brecha digital de género; los datos obtenidos fueron analizados con el procedimiento de codificación abierta y axial inspiradas en la Teoría Fundamentada y 4) la interpretación de los datos desde la perspectiva género simbólico-género imaginario. Los resultados sugieren que los emprendimientos digitales de las mujeres de *Ladies Corregidora* son complementarios en los ingresos del hogar; la principal problemática a la que se enfrentan es la conciliación entre las labores domésticas tradicionalmente asumidas y su emprendimiento. Para la consolidación y desarrollo de los emprendimientos encabezados por mujeres es necesario la redistribución de las labores en el hogar entre los diferentes integrantes de la familia, la confianza social y personal. Además, las propuestas de negocio construidas en el hogar, un espacio históricamente reconocido como económicamente no activo, es un no-trabajo.

**Palabras clave:** emprendimiento digital, mujeres, conciliación, labores domésticas.

## ABSTRACT

This research focuses on the digital entrepreneurship of *Ladies Corregidora*, aims to raise awareness of the main issues faced by women to start a business. The digital economy seen from the perspective of symbolic gender and imaginary gender are the theoretical and conceptual viewers of this research, is also seen by the digital gender gap in women-led entrepreneurship. The methodology is mixed with qualitative preponderance and was carried out in four steps: 1) systematic review to know the frontier of knowledge, 2) application of a digital entrepreneurship survey, 3) semi-structured interviews to understand the role of the gender digital divide; the data obtained were analyzed with the open and axial coding procedure inspired by the Grounded Theory and 4) the interpretation of the data from the perspective symbolic gender-imaginary gender. The results suggest that the digital enterprises of *Ladies Corregidora* women are complementary to household income; the main problem they face is the conciliation between traditionally assumed domestic chores and their entrepreneurship. For the consolidation and development of women-led enterprises, redistribution of work at home, social and personal trust is necessary. In addition, business proposals built at home, a space historically recognized as economically non-active, is a non-work.

**Keywords:** digital entrepreneurship, women, conciliation, housework.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

*Y tu sonríes, misteriosamente  
como es tu obligación. Pero yo te interpreto.  
Esa sonrisa es burla. Burla de mí y de todos  
los que creemos que  
la cultura es un líquido que se bebe en su fuente,  
un síntoma especial que se contrae  
en ciertos sitios contagiosos, algo  
que se adquiere por ósmosis.*

**Rosario Castellanos**

### 1.1 Antecedentes

La revolución tecnológica, conocida también como la cuarta revolución, tiene en su centro a las tecnologías de la información, configurando, como toda revolución, a la sociedad. Las economías del mundo han introducido una nueva relación entre las economías, el Estado y la sociedad en un sistema variable (Castells, 2000a).

La fuerza de trabajo en la sociedad del conocimiento tiene que ver con las habilidades digitales o también llamadas *e-skills* (Correa, 2016; Courtois & Verdegem, 2016). Tanto el acceso como el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) desde una computadora o teléfono móvil pueden ser hoy un camino para generar oportunidades académicas, laborales, de empoderamiento social (Sum & Jessop, 2013).

La materia prima en la sociedad del conocimiento es inagotable. Los fundamentos económicos tradicionales planteados por Adam Smith son: trabajo, tierra y capital. La economía se divide en dos grandes campos: la microeconomía (se refiere a la conducta de las entidades individuales como los mercados, las empresas y los hogares) y la macroeconomía (es la producción nacional, la distribución de la renta, el empleo total, la inflación, la oferta monetaria, la evolución del ahorro y las inversiones).

Con base a lo anterior, la economía digital es la suma de las bondades de las TIC. Esta genera productividad gracias a que rompe con las barreras de espacio y tiempo. Algunas características de la economía digital (Rincón de Parra, 2007, p. 188) son:

1. La rapidez en el cambio tecnológico.
2. La globalización económica, en el entendido de una economía que volatiliza las fronteras.
3. El incremento de la cultura económica del consumidor o cliente que exige cada vez mayores niveles de excelencia a los bienes y servicios y, por tanto, se hacen partícipes de los procesos de diseño y producción.
4. El conocimiento y la información como elementos que se convierten en parte del producto y que agregan mayor valor.
5. La interconexión en red.

La economía digital depende del Internet, ofreciendo nuevas configuraciones mundiales en donde personas y organizaciones son capaces de crear estrategias, colaboraciones, interacciones, se comunican entre sí, generan y buscan información (OCDE, 2015).

Gracias a las TIC hay nuevas configuraciones laborales, que además de encontrar vacantes a través de internet, también se generan interacciones de compra y venta de productos y servicios. La economía digital tiene que ver con la capacidad de hombres y mujeres de ser sus propios jefes y emprender para contar con una fuente de ingresos. Las tecnologías digitales emergentes se han convertido en elementos constitutivos de las prácticas laborales; las organizaciones que solían realizar trámites burocráticos presenciales y estabilidad son desplazados por la flexibilidad y la autorganización (Orlikowski, 1996).

Sin embargo, pese a las bondades de las TIC arriba mencionadas, se considera la noción de Internet como una plataforma no neutral para el emprendimiento y la interacción con la desigualdad fuera de línea. Las limitaciones de recursos y habilidades se producen y reproducen en el entorno en línea (Martinez, Marlow, & Martin, 2017; OCDE, 2015). Otros estudios

reconocen que en las nuevas tecnologías los aspectos culturales tienen un factor determinante en el emprendimiento:

Estas tecnologías constituyen la pieza motriz del nuevo modelo económico imperante, basado en la sociedad de la información y del conocimiento. A su vez, contribuyen a la integración y el bienestar de las personas, al punto de que las posibilidades de acceso y utilización de las TIC marcan nuevas categorías sociales (población “infoincluida” y población “infoexcluida”). La tecnología también está impregnada de cuestiones culturales y esto hace que no sea neutral desde el punto de vista de género, con lo que se condicionan factores como el grado de acceso, la intensidad y los tipos de uso o la adquisición de habilidades tecnológicas (CEPAL, 2013, p. 14).

Por lo anterior, es importante el reconocimiento de cómo las prácticas culturales impactan en el camino del emprendimiento, sobre todo a las mujeres, quienes se enfrentan constantemente a obstáculos no sólo de conectividad, sino de ideas preconcebidas como el rol de ama de casa que abonan a la brecha digital de género.

Los teléfonos celulares, tabletas, computadoras no sólo son herramientas que nos conectan con otros, sino que nos permiten mejorar la calidad de vida al encontrar mejores oportunidades laborales, de estudio y de participación ciudadana; sin embargo, diversos estudios han señalado que existe una brecha digital, la cual es una expresión de las nuevas desigualdades del siglo XXI (Alva De la Selva, 2015; CEPAL, 2013).

La desigualdad puede ser clasificada por: 1) acceso, 2) uso y 3) apropiación (Alva De la Selva, 2015). Otros estudios señalan que existen tres barreras que restringen a las personas para hacer un uso significativo de Internet: 1) acceso, 2) habilidades para usar TIC y 3) capacidades y confianza para participar en entornos digitales; haciendo hincapié en que la desigualdad en el acceso a Internet tiene estrecha relación con la actividad en línea de los usuarios (Barrantes & Vargas, 2016; Haight, Quan-Haase, & Corbett, 2014; Hardaker, Sabki, & Iqbal, 2017).



Pese a que hoy estamos más conectados a las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC), existe vigente una brecha relacionada con la desigualdad de oportunidades y de apropiación de las herramientas tecnológicas, así como de capacidades y de confianza (Herbert, 2017; OCDE, 2017). México alcanza un 67% de penetración entre la población de personas de 6 años en adelante con 79.1 millones de usuarios, de acuerdo con la Asociación de Internet.mx (2018).

Resulta relevante distinguir que la desigualdad digital afecta particularmente a las mujeres, la exclusión les impide gozar de beneficios económicos de la tecnología digital, así como adquirir nuevos conocimientos o un trabajo remunerado en línea (OCDE, 2015). Se advierte que la baja participación laboral de las mujeres *online* puede estar relacionada con menor participación en las áreas de la informática, matemáticas e ingenierías (CEPAL, 2013; Gil-Juarez, Vitores, Feliu, & Vall-Ilovera, 2011; Montgomery & Fernández-Cárdenas, 2018; WEF, 2016).

Un antecedente importante de la desigualdad de género en la economía digital está relacionado con menor acceso a los aparatos tecnológicos. Son las mujeres las que utilizan menos los aparatos tecnológicos; también hay una nula o baja apropiación de los mismos; por lo tanto, carecen de capacidades y confianza para participar en los entornos digitales.

Con respecto a la desigualdad, que tiene que ver con el uso de las nuevas tecnologías, existe una disparidad con respecto a las horas de trabajo no remuneradas, conocida también como una doble jornada donde el trabajo doméstico es invisibilizado (Barrantes & Vargas, 2016; Campos, Arrazola, & de Hevia, 2017; Lang & Hillmert, 2016; Schwanen, Kwan, & Ren, 2014).

Las responsabilidades domésticas limitan el uso del Internet, reducen el uso del teléfono móvil y de la computadora. Existe una división desigual de las responsabilidades domésticas en el hogar, lo cual restringe únicamente a las mujeres y no a los hombres; del uso del Internet, del móvil y de la computadora (Lang & Hillmert, 2016; Schwanen et al., 2014).

En los estudios de género se ha puesto especial atención en el techo de cristal, como aquel o aquellos obstáculos que impiden avanzar a las mujeres en su carrera laboral, es decir, aquello que

es intangible que no les permite escalar posiciones de liderazgo o gerenciales (Castaño, 2008; CEPAL, 2013; González & Escudero, 2017).

El techo de cristal crea estereotipos y prejuicios que excluyen a las mujeres de las redes de comunicaciones informales y formales y las mantiene en el “piso pegajoso” sin permitirles escalar en la jerarquía salarial. El techo de cristal para las mujeres en términos de representación permanece prácticamente intacto en las TIC (CEPAL, 2013; Humprecht & Esser, 2017).

Además de que los estudios desde la perspectiva económica como el artículo titulado “Crecimiento económico, desarrollo humano y desigualdad regional en México 1950-2000” (Vélez, Esquivel, & López, 2003) destaca que existen relaciones entre el crecimiento económico y desarrollo humano en nuestro país. Una de ellas, explica que el impacto del crecimiento será mayor sobre desarrollo humano cuando el ingreso sea menos desigual entre hombres y mujeres, lo cual tendrá variaciones con el nivel de educación y el ingreso por parte de las mujeres. También en el informe sobre “Desigualdad Extrema en México: Concentración del Poder Económico y Político” (Esquivel, 2015) acentúa que la desigualdad de género es una de las más marcadas en nuestro país; en la que los salarios percibidos por ellas no son iguales al de los hombres, y los sectores agrícolas e industriales suelen tener preferencias por género.

Según el índice Global de Brecha de Género (WEF, 2016), México tiene una brecha del 70%, situándolo en el lugar número 66 de 144 países del ranking que analiza las oportunidades entre hombres y mujeres. Este índice mide el tamaño de la brecha de dicha desigualdad de género en la participación en la economía y el mundo laboral cualificado, en política, acceso a la educación y esperanza de vida. Nuestro país disminuyó en cuanto a la proporción femenina de profesionales y trabajadoras técnicas, también se encuentra entre los últimos países en cuanto a la participación y oportunidad económica de las mujeres. Asimismo, se plantea que para lograr cerrar la brecha económica de género se requieren 61 años para igualar las oportunidades de las mujeres en América Latina.

Además de las desigualdades que enfrentan las mujeres, la desigualdad digital forma parte de los paradigmas a resolver. A pesar de que hay mayor acceso a las nuevas tecnologías, la brecha de

género está presente. En nuestro país existe una diferencia del 2% del uso de tecnologías entre hombres y mujeres, sin embargo, la paridad no está reflejada en el porcentaje de población estudiantil, ni de cargos de tomas de decisiones, ni mucho menos de la población económicamente activa (CEPAL, 2013, p. 103).

Por lo anterior, es necesario realizar estudios sobre la desigualdad en el uso de las nuevas tecnologías desde marcos conceptuales que ayuden a entender la desigualdad de género. Si enfocamos los esfuerzos en el empoderamiento de las mujeres construiremos un mundo más democrático, igualitario y económicamente más sustentable (Mishra, 2017).

## **1.2 Descripción del problema**

Con base en a la argumentación presentada y reconociendo el contexto en el que se encuentran las mujeres en los usos de las TIC, se describe la principal problemática de la presente investigación.

Pese a que cada vez más hombres y mujeres están conectados a Internet, existe una necesidad de organismos internacionales para empoderar principalmente a las mujeres en las TIC, por las predominantes desigualdades que les impiden participar en la economía digital. A falta de estudios empíricos que ayuden a entender las desigualdades digitales entre hombres y mujeres, se desconocen los factores que las limitan a participar en los modelos de emprendimiento digital (INEGI, 2017; Mishra, 2017). Tal situación, lleva a proponer el siguiente planteamiento:

## **1.3 Objetivos**

Objetivo general:

Analizar cómo las mujeres construyen sus emprendimientos digitales en “*Ladies Corregidora*”.

## 1.4 Objetivos específicos

1. Conocer las características de la participación de las mujeres de *Ladies Corregidora* en el emprendimiento digital.
2. Identificar cuáles son las principales problemáticas para participar en el emprendimiento digital.
3. Describir el rol de la brecha digital de género en la comunidad de mujeres de *Ladies Corregidora*.

## 1.5 Preguntas de investigación

1. ¿Cómo participan las mujeres de *Ladies Corregidora* en el emprendimiento digital?
2. ¿Cuáles son las principales problemáticas para participar en un emprendimiento digital?
3. ¿Qué rol juega la brecha digital en las mujeres de *Ladies Corregidora* que tienen emprendimientos digitales?

## 1.6 Justificación

La ONU y el G20 se han comprometido con el empoderamiento de las mujeres en aras de disminuir la brecha de género en la economía digital y reducir la violencia de género. Se destacan cuatro acontecimientos internacionales: 1) el G20 en 2012 se compromete a la plena participación económica y social de las mujeres, responsabilidad por reducir la brecha de género en la participación en un 25 por ciento para el 2025; 2) en 2014 surge el compromiso del G20 para la incorporación de más de 100 millones de mujeres a la fuerza de trabajo; 3) en el 2015 la comunidad internacional se compromete como parte de un Objetivo Independiente (Objetivo 5) a empoderar a niñas y mujeres como parte de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (SDG); 4) en 2017 se crea la Coalición de Innovación Global para el Cambio en el que participan veintidós empresas que buscan detectar y eliminar los obstáculos para el avance de las mujeres y las niñas en las esferas de la innovación, la tecnología y el emprendimiento con el fin de facilitar el acceso de las mujeres al mundo de la tecnología (Mishra, 2017; UN Women, 2017).

Los organismos internacionales realizaron documentos que recomiendan fuertemente líneas de acción a los estados nacionales para erradicar, junto con ellos, las desigualdades digitales que impiden un verdadero crecimiento económico favorable que se podría medir en el PIB.

La UNESCO (2005) indica que las niñas y las mujeres tienen menores posibilidades de obtener las *e-skills*, así como de elegir entre las carreras de ciencias y tecnología, en consecuencia, hay menos mujeres trabajando en la sociedad del conocimiento. Pese a las mujeres que tienen acceso a la educación, y llegan a tener los mismos niveles de años de estudios, esto no se ve reflejado en las mismas oportunidades de trabajo (CEPAL, 2013, p. 65).

En el camino del emprendimiento, estudios revelan que las mujeres que deciden emprender se enfrentan a un sistema codificado por y para hombres. Las investigaciones existentes confirman que el emprendimiento es una categoría fundamentalmente desigual, marcada por las desigualdades sociales de género, raza, clase y más. Se tiene un sólo concepto de la mujer emprendedora que suele ser blanca y de clase media. Existe un uso desigual y beneficios del trabajo en línea que derivan también de una clase social diferenciada, como las mujeres que participan en fiestas para *Tupperware*, *Avon*, o incluso en *Uber* (Duffy & Pruchniewska, 2017).

La propuesta “género simbólico-género imaginario” afirma que la subordinación viene de una construcción social (Serret, 2001); a través del “sistema sexo-género” se conocen las desigualdades que viven hombres y mujeres, sin embargo, no ha logrado explicar por qué se ha asentado en nuestra vida cotidiana. El eje central de la asimetría de la propuesta teórica es la subordinación de “lo femenino” ante “lo masculino; según Marcela Lagarde (2005), el cosmos se divide en masculino y femenino que es intocable, inmodificable por la acción humana; y por ello las crisis en autoidentidad de las mujeres y en la conciencia social producto de cambios en la condición de la mujer.

Lo anterior viene a adentrarnos al trabajo realizado por las mujeres, que de acuerdo con “Los Cautiverios de las mujeres: madres esposas, monjas, putas, presas y locas” (Lagarde, 2005) existen dificultades para definir su trabajo, pese a que las mujeres siempre han trabajado, se les juzga a partir de la división sexual del trabajo, etiquetado “natural” como características sexuales.

Ya que una parte de su trabajo ocurre y lo hace en y por mediación de su cuerpo y no es diferenciada de él como una actividad social.

En este sentido, hablar de emprendimiento es hablar del trabajo de las mujeres, según Helene Ahl (2006), señala que se debe de estudiar a las mujeres emprendedoras desde otras posturas epistemológicas, así como tomar en cuenta los factores externos de la mujer que emprende, es decir, las normas sociales, la política económica, el mercado laboral y la participación económicamente activa de las mujeres.

No existen estudios empíricos que hagan uso de la categoría de análisis “género simbólico-género imaginario” en la cultura digital. Lo anterior es relevante ya que diversos estudios económicos han demostrado que en la economía digital podría estarse reproduciendo cierta subordinación de “lo femenino” con la consecuencia indeseable que afecta principalmente a las mujeres. Además, las narrativas políticas afirman que la economía digital tiene el potencial de transformar el mundo del trabajo (Mishra, 2017a).

### **Dimensión social**

En la búsqueda de indicadores sobre mujeres y emprendimiento en el estado de Querétaro destaca el Análisis de los datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (Bueckmann, Barrera, Alonso, Rehák, & Castro, 2017) elaborado por el Tecnológico de Monterrey en Querétaro que abona a los indicadores internacionales del *Global Entrepreneurship Monitor* con más de 19 años investigando sobre el emprendimiento a través de encuestas a población adulta y encuestas nacionales de expertos en la materia. A partir de este informe, primero se comparten los datos sobre el emprendimiento a nivel estatal y luego, aquellos datos específicamente sobre emprendimiento y mujeres en el estado de Querétaro.

A nivel estatal el factor con mayor impacto en la intención de emprender en los próximos tres años es: tener el conocimiento, las habilidades y la experiencia necesarias para iniciar un negocio; con respecto al miedo al fracaso, se reporta que Querétaro tiene un porcentaje de 41.7 de temor

al fracaso para iniciar un negocio, este indicador en el estado está por arriba de la media nacional que es de 27.5 puntos porcentuales.

Más de la mitad de las y los queretanos perciben buenas oportunidades de iniciar un negocio en los próximos seis meses, dato que también sobre pasa a la media nacional, en Querétaro el 52 por ciento tiene una percepción positiva y a nivel nacional es de 36 por ciento. Otro factor importante de impacto para el emprendimiento en el estado es conocer a alguien que ha iniciado una empresa; esta intención de emprender solo impacta en los hombres; no así en el caso de las mujeres.

En el reporte de *Global Entrepreneurship Monitor* indica que es necesario abonar al estudio de emprendimientos de mujeres así como de programas de apoyo a través del acompañamiento y *coaching* (Bueckmann et al., 2017, p. 64).

Con respecto al último Censo Económico del INEGI (2014) Querétaro con un 22.6 por ciento es de los estados con mayores porcentajes de crecimiento de mujeres ocupadas junto con Coahuila de Zaragoza (24.4%) y Durango (19.9%). Además, el estado se destaca en el crecimiento del comercio del 2008 al 2013 en los subsectores de: textiles, bisutería, calzado al menudeo, artículos para el cuidado de la salud, papelerías y comercio por internet.

Este último dato es importante para abonar a la justificación de este proyecto de investigación, ya que desde 2014 se reporta el incremento en la actividad económica de las mujeres desde el comercio por internet con un crecimiento anual de 25.5 por ciento del 2008 al 2013. Actualmente se lleva a cabo el Censo Económico 2019 que mide cada cinco años el desarrollo de las actividades económicas de nuestro país.

## 2. ESTADO DEL ARTE

*Después de la comida aún se quedan  
en torno de la mesa. Y allí fuman  
su cigarro los hombres; las mujeres  
siguen con una labor paciente, cuyo origen  
apenas recuerda. Un negro café humea  
en tazas a menudo requeridas.*

**Rosario Castellanos**

En este segundo capítulo se abordan las investigaciones realizadas sobre estudios de desigualdad de género en el emprendimiento digital, se realizó una búsqueda sistemática de publicaciones académicas, sin embargo, a falta de documentos en español, se amplió la búsqueda en publicaciones internacionales para conocer la frontera del conocimiento.

Se exploraron las publicaciones del 2012 al 2017 sobre género, desigualdad y las plataformas digitales producto de una revisión sistemática de la literatura. Está organizado en cuatro temáticas: a) exclusión y desigualdad digital, b) labores domésticas y las TIC, c) el rol del apoyo social en la desigualdad digital y d) mujeres y el emprendimiento digital.

Los estudios cuentan con contextos socioeconómicos, culturales y geográficos diferentes a nuestro objeto de estudio, sin embargo, plantean supuestos e hipótesis que nos acercan a conocer cuáles son los principales problemas y obstáculos que tienen ellas para el acceso, uso y aplicación de habilidades digitales.

La revisión sistemática consiste en contar con métodos preconfigurados que tienen un ensamblaje con estudios anteriores y dan a conocer de manera sintetizada los resultados, las conclusiones a las que se llegan y las futuras investigaciones. Las principales características de una revisión sistemática son: a) síntesis y análisis de información desde un enfoque práctico; b) su base está



en la evidencia científica disponible, c) formulan preguntas claramente definidas y por último d) usan métodos sistemáticos y explícitos para identificar y seleccionar estudios (Gisbert & Bonfill, 2004).

Como parte del reconocimiento del escenario sobre el que se encuentra la desigualdad de género en los emprendimientos digitales, estudios han señalado la importancia de una revisión sistemática para situar la literatura especializada y ubicar la frontera del conocimiento (González & Escudero, 2017).

Se revisaron las bases de datos *Web of Science* y *Scopus*, bajo los términos en inglés: “gender” + “inequality” + “digital”, acotando la búsqueda a los estudios publicados entre 2012 y 2017. Se eligió este periodo porque en 2012 el G20 se comprometió a conseguir la plena participación económica y social de las mujeres, y a reducir la brecha de género en un 25 por ciento para el 2025.

Se tomaron en cuenta las siguientes categorías de análisis: 1) El tipo de investigación: básica, aplicada o documental; 2) El enfoque de investigación: cualitativa, cuantitativa, mixta, y revisión sistemática; 3) El área de investigación: política social, humanidades, económica-administrativa y otros; 4) El tipo de publicación: artículos, libros y capítulos de libro; 5) Las conclusiones relevantes; y 6) Las sugerencias respecto a futuros estudios. Se obtuvieron 177 estudios en total; de los cuales 40 fueron publicados en ambas bases de datos, dejando un campo de análisis de 137, los resultados obtenidos demuestran que la mayoría de los estudios que se han realizado son aplicados. A continuación, se muestran temáticamente las investigaciones más relevantes que aportan un soporte teórico y metodológico para la presente tesis.

## **2.1 Exclusión y desigualdad digital**

Gracias al desarrollo del comercio electrónico, hoy gran parte de la búsqueda de productos y servicios se efectúa por medio del Internet al revisar información complementaria antes de comprar. Los y las usuarias compran y venden productos con mayor flexibilidad, por ello, en

algunos países como China, es relevante este fenómeno y ha estudiado el desarrollo del comercio electrónico y la brecha digital. De acuerdo al estudio *The digital divide in individual e-commerce utilization in China: results from a national survey* (2013), los consumidores en línea son fundamentalmente diferentes de los consumidores tradicionales: la tecnología de la información tiene características únicas que han llevado a nuevos tipos de interacciones culturales y sociales (Zhu & Chen, 2013). En la investigación cuantitativa se buscaron los determinantes sociodemográficos de la brecha digital en el uso del comercio electrónico; para ello, se usaron datos de una encuesta nacional china para indagar los determinantes sociodemográficos de la primera brecha digital —el acceso— y la segunda brecha —el uso del comercio electrónico—. El estudio cuenta con una perspectiva teórica basada en la brecha digital desde la propuesta de Dewan y Riggins quienes explican que ésta se produce en tres niveles: individual, organizacional y global; asimismo, se caracteriza como de primer o segundo orden. El primero es el acceso desigual a las TIC, y el segundo se refiere a la capacidad, o falta de ellas, de usar las TIC (Zhu & Chen, 2013, p. 71)

Los resultados del estudio cuantitativo confirman que el acceso de la comunidad China a Internet está estratificado según la edad, el género, la educación y la ocupación. El estado civil y el origen étnico no son factores relevantes. A manera de conclusión Zhu y Chen, (2013) sugieren realizar estudios sobre otros factores que podrían contribuir a la actividad individual de comercio electrónico en China. Como futuras líneas de investigación, recomiendan indagar en aspectos psicológicos que tengan poder explicativo y predictivo en el contexto chino. También, se exhorta a explorar la experiencia en Internet y las habilidades informáticas, que son atributos necesarios para una actividad eficiente de comercio electrónico.

En Eslovenia se realizó una investigación cuantitativa titulada *Slovenians Offline: Class and Cultural Aspects of Digital Exclusion* (Crnic, 2013). El artículo trata de identificar quiénes permanecen digitalmente desconectados y cómo se relaciona ese estado con los factores sociodemográficos (por ejemplo, género, edad y educación), clase y capital cultural. La autora asume que la ausencia de nueva tecnología debe abordarse en relación con los patrones existentes de consumo cultural y las preferencias de los medios de comunicación, y trata de comprender el problema de la exclusión digital en el contexto de otros tipos de desigualdades estructurales. La

teoría del capital cultural es el eje teórico de la investigación, entendida como aquel que corresponde con ciertos gustos, estilos culturales y participación en actividades, el autor principal es Bourdieu (2001) quien define el capital cultural como un compromiso con las prácticas de Internet, es a través del consumo que se obtienen conocimientos y habilidades en relación a las TIC.

En la investigación, Crnic (2013) aborda que la exclusión digital no sólo está relacionada con el acceso, sino que está vinculado con las prácticas cotidianas, la clase y el capital cultural de cada persona. Los hallazgos de la encuesta cuantitativa con una muestra representativa de 820 residentes en las dos ciudades más grandes de Eslovenia —Ljubljana y Maribor— muestran que, en primer lugar, existen tres tipos de exclusión digital: digitalmente desmotivada con un alto capital cultural; excluido con débil capital cultural; y digitalmente auto-excluidas con capital cultural moderado. En segundo lugar, el estudio sugiere que los tres grupos de exclusión digital, más que por clase, están divididos por el compromiso cultural y el gusto de los medios.

Concluyen que el grupo más vulnerable son las mujeres, quienes perciben el conjunto de obstáculos a un nivel superior al promedio, seguidos por las personas mayores, mientras que los menos sensibles son las personas más jóvenes y los hombres. El género, por lo tanto, es un factor relevante en el proceso de adopción de una tecnología. La brecha de género es indicativa, ya que revela una gran cantidad de obstáculos que enfrentan las mujeres, que utilizan la tecnología menos que los hombres (Crnic, 2013).

Más cercanos a nuestro país, en Estados Unidos de América (EUA) se realizó una revisión sistemática de la literatura reciente de la brecha digital titulada *Contemporary digital Divides In the United States* (Warf, 2012) en la que advierte que las diferencias de género se han evaporado en gran medida debido a que las mujeres se volvieron tan hábiles en el uso de Internet como los hombres. Los hombres blancos continúan disfrutando de mayores tasas de acceso a Internet que las minorías (excepto los hispanos), la brecha entre ellos ha disminuido. En esta investigación se hace hincapié en las minorías con bajos índices de educación y de bajos recursos con poco o nulo acceso a Internet (Warf, 2012).

De acuerdo con la revisión realizada en EUA, las diferencias de género en el uso de Internet incluían una ventaja del ocho por ciento entre los hombres en 1995, pero disminuyeron constantemente, para 2010 la diferencia entre los sexos se había evaporado esencialmente. La disminución de la brecha de género se refiere al uso cada vez mayor del ciberespacio entre muchas mujeres jóvenes, en particular las educadas, de las cuales están empleadas en trabajos de oficina o requieren tales habilidades. Además —señala— hay más mujeres que hombres matriculadas en universidades estadounidenses y tienden a graduarse más a menudo. Esta investigación reconoce que la variable del nivel educativo es determinante para reconocer quién tiene acceso y usa Internet y quién no.

En la investigación de Warf (2012), pese a señalar que aparentemente las mujeres están más en el ciberespacio, no especifica qué tipo de actividades y habilidades digitales tienen las mujeres que participan en la economía digital. Se considera una revisión que se acota a la primera brecha digital de género que corresponde al acceso y conexión que pueden tener hombres y mujeres; pese a que ésta se ha reducido de acuerdo con este estudio, quedan por superar la segunda y tercera brecha, que corresponde a los usos de las TIC, y los usos avanzados como el comercio electrónico, el ocio y la comunicación.

La propuesta de la investigación de Warf (2012) sugiere realizar modificaciones en el gobierno federal en materia del servicio universal en aras de mitigar la brecha digital; así como alentar a las empresas de telecomunicaciones y proveedores a subsidiar los servicios de conectividad en conjunto con un programa nacional para facilitar el acceso a internet móvil y de banda ancha. Nuevamente en la propuesta de la literatura se reitera la preocupación por disminuir la primera brecha digital de género: el acceso y la conectividad.

## **2.2 Labores domésticas y las TIC**

Los trabajos remunerados en el hogar han sido estudiados en las ciencias sociales y en la comunicación; sin embargo, existen otros campos de estudio interesados en su investigación, como la geografía. El estudio cuantitativo llevado a cabo en Columbus, Ohio titulado *The Internet and the gender division of household labour* (Schwanen et al., 2014) reconoce que existe

una amplia gama de factores que explican las variaciones en el uso de internet de hombres y mujeres. La investigación une las variables de la distribución del trabajo remunerado, la crianza y las tareas domésticas con los efectos del uso del Internet en la vida cotidiana junto con las desigualdades digitales en relación con el género.

Advierten que la incorporación de las nuevas tecnologías a la vida cotidiana de las mujeres no trajo como consecuencia la reducción de tiempo en las labores domésticas o la redistribución de tiempo y espacio. Promotores de las tecnologías ofrecen, por ejemplo, la lavadora, con el fin de reducir el tiempo que se dedicaba al lavado a mano, pero esta idea plasmada en la tecnología no reduce el tiempo que las mujeres dedican a las labores domésticas tradicionalmente asumidas, ni cambia la división de trabajo según el género en el hogar. Como tampoco pasó con el refrigerador, la licuadora, el horno de microondas, la estufa, etc. (Schwanen et al., 2014).

Entre las primeras conclusiones, señala que el Internet no es un espacio que permita a las mujeres reconocer nuevos imaginarios sociales, sino que sirve para aliviar preocupaciones con respecto a la crianza de los hijos, los arreglos del hogar o del trabajo. Moviliza apoyo emocional e informativo que permite a las madres continuar, contribuyendo así a la perpetuación de las desigualdades existentes en la división de género del trabajo doméstico (Schwanen et al., 2014, p. 55).

Otra de las conclusiones relevantes es que el uso de Internet de las mujeres se ve afectado tanto por la división del trabajo doméstico como su situación laboral, y, en consecuencia, su posición socioeconómica. El uso de los hombres solo está relacionado con el último (Schwanen et al., 2014).

La desigualdad de género tiene un antecedente importante con la percepción que tienen niñas y niños con respecto al uso de la computadora. Por una parte, son los niños quienes más tiempo pasan jugando videojuegos; ante ello se advierte que las habilidades visuales y espaciales (Azzarito & Hill, 2013; Leszczynski & Elwood, 2015) son entrenadas desde su uso. Las niñas al quedarse en la periferia, sin hacer uso de los videojuegos, no desarrollan esas habilidades que

más tarde tendrán repercusión en la inserción laboral, así como en la elección de las carreras que tienen que ver con STEM (Drabowicz, 2014; Gehl, Moyer-Horner, & Yeo, 2017).

### 2.3 El rol del apoyo social en la desigualdad digital

El artículo titulado *With a little help from my friends: An analysis of the role of social support in digital inequalities* (Courtois & Verdegem, 2016) da a conocer la composición y antecedentes socioeconómicos de las redes de apoyo social y su papel explicativo en las desigualdades digitales. El estudio cuantitativo está basado en el modelo de Van Dijk (2005) que mide las múltiples brechas digitales: motivación, acceso, habilidades y uso.

Además de las brechas digitales arriba mencionadas, el estudio realiza un modelo en el que incorpora fuentes de apoyo social desde el acceso múltiple. Es decir, el modelo arroja la diversidad de convergencia de actividades de la vida diaria y no sólo el tiempo de conexión. Concluye que la variedad en las actividades de Internet es un indicador relevante de las desigualdades digitales (Courtois & Verdegem, 2016, p. 3).

El rol del apoyo social es tan relevante que se realizó un estudio cualitativo que no está enfocado en una población social común como: ancianos, niños, mujeres o grupos vulnerables. El estudio titulado *Locked sites: cases of Internet use in three British prisons* (Reisdorf & Jewkes, 2016) centra su atención en aquellos obligados a no estar conectados por estar presos. Este aislamiento es, según el estudio, el grupo más empobrecido en la era digital.

Se realizó en prisiones de baja seguridad en Inglaterra e Irlanda del Norte; basado en un estudio cualitativo que muestra que los presos al cumplir su sentencia y salir, no sólo se enfrentan a prejuicios y bajas perspectivas de empleo; sino que la exclusión digital durante su encarcelamiento tiene efectos que los llevan a estar excluidos digital y socialmente. El soporte teórico de desigualdades digitales lo retoman de Van Dijk (2014) en el que recalca que los factores predictores de las desigualdades digitales están relacionadas con la educación, la edad y el género (Reisdorf & Jewkes, 2016, p. 773).

Otro estudio cuantitativo que da importancia al rol del apoyo social es el de *Educational and social correlates of the digital divide for rural and urban children: A study on primary school students in a provincial city of China* (Li & Ranieri, 2013). En esta investigación destacan que, en la adolescencia, el rol de apoyo social de los profesores y los padres influye en el uso de Internet y en el desarrollo de sus habilidades digitales.

Probaron nueve hipótesis sobre indicadores de desigualdad en Internet en el que encontraron que el acceso a Internet de los estudiantes en el hogar es mejor que el de la escuela. En comparación con los padres, los maestros tienen una influencia más positiva en el comportamiento de los estudiantes en el uso de Internet. Se concluyó que las escuelas chinas deben desarrollar estrategias efectivas para equilibrar las oportunidades sociales y de aprendizaje entre los estudiantes. Adoptaron el modelo de desigualdad de Internet de DiMaggio y Hargittai (2001) para medir los niveles de brecha digital. El modelo incluye cinco dimensiones: 1) desigualdad en aparatos técnicos, 2) la desigualdad en la autonomía de uso, 3) desigualdad en la disponibilidad de apoyo social, 4) desigualdad en la variación en el uso; (5) la desigualdad en habilidades.

La labor doméstica es uno de los obstáculos que pone a las mujeres en la periferia y las aleja del Internet; esto se traduce en menor tiempo para explorar opciones laborales desde las nuevas tecnologías, habilidades y sobre todo traducirlo en independencia económica (Schwanen et al., 2014).

## **2.4 Mujeres y el emprendimiento digital**

Un estudio cuantitativo que plantea las diferencias de uso de Internet entre los hombres y las mujeres en los países latinoamericanos es el realizado por Gray, Gainous y Wagner titulado *Gender and the Digital Divide in Latin America* (2017) en el que busca identificar una posible brecha digital regional en el uso del Internet. A través del uso del modelo cuantitativo aleatorio exploratorio, usan los datos del Barómetro Latino de 2010 para realizar un análisis multivariado con el Índice de Desigualdad de Género en los Estados Unidos de América. El



estudio concluye que el género importa cuando se trata de explicar el uso de Internet en América Latina (Gray et al., 2017, p. 12).

El marco teórico al que refiere la investigación está basado en la brecha digital desde las desigualdades de acceso considerando alfabetización y uso, tomando como referencia los modelos de medición de Van Dijk y de DiMaggio y Hargittai. También adoptan los estudios realizados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que afirman que el acceso a Internet en todo el mundo ha sido rápido pero desigual; los niveles de penetración siguen siendo significativamente más bajos en países en desarrollo, entre ellos México (Gray et al., 2017, p. 3).

En América Latina se han creado iniciativas gubernamentales que han puesto su atención en disminuir la brecha digital al aumentar el acceso a Internet mediante más y mejor infraestructura física y centros tecnológicos. Sin embargo, las políticas públicas gubernamentales se han especializado principalmente en resolver la primera brecha digital de género (Gray et al., 2017, p. 3).

Otra investigación que nos acerca a nuestro campo de estudio es la titulada *A Web of opportunity or the same old story? Women digital entrepreneurs and intersectionality theory* (Martinez et al., 2017), que nos hace notar que el emprendimiento digital podría ser un gran nivelador ante la percepción de menores barreras para la entrada, la descodificación del actor emprendedor y la ausencia de marcadores visibles de desventaja en línea. A través del enfoque interpretativo, analizaron cómo las mujeres emprendedoras digitales del Reino Unido experimentan privilegios y desventajas que surgen de la intersección de las posiciones sociales de género, raza y categoría social en el emprendimiento digital. Este análisis desafía la idea de que Internet es una plataforma neutral para el emprendimiento y apoya la tesis de que la desigualdad fuera de línea, en forma de cuerpos marcados, la posición social y las limitaciones de recursos asociadas, se produce y reproduce en el entorno en línea.

Definen al emprendimiento digital como la búsqueda de oportunidades basadas en el uso de medios digitales y otras tecnologías de información y comunicación (Martinez et al., 2017, p. 2).



Además, revelan que las emprendedoras digitales narran historias en las que la legitimidad está comprometida por el género. También dan a conocer que las tensiones entre las demandas laborales y las responsabilidades domésticas, los negocios contemporáneos y los medios ven en el emprendimiento digital una solución de empleabilidad para las mujeres. Parece útil, en especial para ellas, organizar el trabajo asalariado con los tiempos de dedicación a las responsabilidades domésticas. Los resultados del estudio afirman que el emprendimiento digital permite un mejor equilibrio entre la vida laboral, personal y la administración de un negocio desde el hogar (Martínez et al., 2017, p. 11).

Por último, quiero destacar la investigación que realiza Helene Ahl (2006) que soporta la tendencia de que las mujeres suelen realizar actividades empresarias secundarias a las de los hombres y que sus emprendimientos tienen menor importancia o son complementarios. A través del análisis del discurso determina propuestas y líneas de investigación sobre el emprendimiento y las mujeres.

Afirma que investigar a mujeres empresarias sin reproducir su posición secundaria, significa desafiar las prácticas discursivas, para ello será necesario ampliar las variables, realizar estudios comparativos en la que se cuestione el orden social desde el género y cómo éste puede reconstruirse. Propone que las investigaciones futuras se centran en el género de los órdenes institucionales y en cómo son construidos y reconstruidos. Podrían ser objetos de estudios más detallados si se toman en cuenta variables como las normas culturales, el cuidado de los hijos y las divisiones de trabajo por género (Ahl, 2006, p. 613).

\*

Producto de la revisión sistemática realizada se concluye que el enfoque de investigación más utilizado es el cuantitativo y solo en años recientes hay estudios mixtos. Las disciplinas del conocimiento desde donde se realizaron más estudios son la política social y las humanidades. La mayoría de estos estudios están concentrados en Europa y Estados Unidos. Los países en América Latina que han abordado algunas de las tres variables —“gender”, “inequality” y

“digital”— son Ecuador, Brasil y Chile; lo que al mismo tiempo justifica la pertinencia de este estudio llevado a cabo en México.

Desde la perspectiva de género, estos estudios muestran que para superar las desigualdades *offline* y reducir las desigualdades *online* es preciso visibilizar la relación redundante de desventajas económicas que afectan, principalmente a las mujeres. Asimismo, se advierte que, para reducir la desigualdad de género en la economía digital, todavía es necesario fortalecer estrategias básicas como la alfabetización.

Las desigualdades *online* que hay que superar son aquellas que tienen que ver con desventajas económicas que principalmente afectan a las mujeres (Martinez et al., 2017; Perryman & de Los Arcos, 2016; A. J. Van Deursen & Van Dijk, 2014). Investigar sobre desigualdades digitales desde sus contextos sociales implica reconocer la dinámica social *online* (Courtois & Verdegem, 2016). Para abordar la brecha de género es necesario la capacitación para superar las desigualdades digitales que generan desventajas económicas (Potnis, 2016).

La brecha digital puede ser estudiada desde los usos y las habilidades de las TIC y el Internet; para ello es necesario seguir preguntándonos ¿qué hacemos al estar conectados? ¿Quiénes son las o los beneficiados por el tipo de actividad que realizan? (Ghobadi & Ghobadi, 2013; Hargittai & Shaw, 2015; A. J. A. M. Van Deursen, Van Dijk, & Ten Klooster, 2015; Zhu & Chen, 2013).

### 3. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

*No, no es la solución  
tirarse bajo un tren como la Ana de Tolstoi  
ni apurar el arsénico de Madame Bovary  
ni guardar en los páramos de Ávila  
la visita del ángel con venablo  
antes de liarse el manto a la cabeza  
y comenzar a actuar.*

**Rosario Castellanos**

Este apartado tiene como objetivo la revisión de los principales conceptos que serán centrales en la investigación, así como hacer un recorrido sobre las diversas perspectivas teóricas que rodean nuestro objeto de estudio, incluida la perspectiva teórica que analiza el fenómeno de emprendimiento digitales encabezados por mujeres. Iremos de lo general a lo particular, es decir, haremos uso del proceso deductivo en este capítulo.

Los antecedentes de los conceptos de economía digital son fundamentales para comprender desde el *e-commerce* para limitar nuestro objeto de estudio. Nos acercaremos a la propuesta de cibercultura de Lévy (1999) que se centra en la propia cultura de las sociedades en donde las tecnologías digitales configuran por completo las formas de comunicar, informar, conocer, producir, investigar, organizar y administrar. Revisaremos también los argumentos de Castells (2000b) sobre la relación entre información y conocimiento como nuevos productos de la economía creando nuevas conexiones con la vida cotidiana.

Haremos un recorrido por los conceptos que abonan a la economía digital desde disciplinas que la han construido, haciendo hincapié en los estudios de comunicación, así como las bases de la economía tradicional, para comprender cómo ha evolucionado la forma de producir, distribuir, intercambiar y consumir bienes y servicios. Se destaca el primer concepto de Don Tapscott (1996), quien empieza a hablar sobre economía digital.

Una vez teniendo claro las aristas de la economía digital pasaremos al reconocimiento del emprendimiento desde el uso de las TIC, el cuál será considerado como la innovación apoyada de las aplicaciones y redes sociodigitales.

Las usuarias de internet, a pesar de superar la primera brecha digital (que tiene que ver con la infraestructura y conexión), no logran superar la segunda y tercera brecha que tiene que ver con los usos de las TIC y los usos avanzados como comercio, ocio y comunicación (Castaño, Fernández, Martínez, Martínez-Espada, & Vázquez, 2009). Lo que impide que ellas participen en la economía digital es la desigualdad social que se ve reflejada en las TIC. En este segundo apartado nos acercaremos a la desigualdad digital de género, un concepto que nos ayudará a reconocer que también en las plataformas digitales hay desigualdad, una de esas desigualdades es de género.

También revisaremos los estudios de la brecha digital de género, que es el uso diferenciado a partir de la variable género al acceso a la tecnología digital (Arceo-Gómez & Campos-Vázquez, 2014; Castaño, Fernández, Martínez, et al., 2009; Gil-Juarez et al., 2011).

La desigualdad de género permea también en el uso de las TIC. Ellas y ellos acceden en condiciones similares a la tecnología digital, pero ellas no emprenden negocios digitales y no se benefician como ellos de las bondades económicas de la tecnología digital; algunos desmotivadores son la doble jornada laboral (trabajo remunerado y hogar), la atención y servicio a mayores de edad e hijos; el desmotivador más complejo es el contexto cultural que desde la infancia están alejadas de las computadoras. Por ende, la decisión de sus carreras está alejada de aquellas que tiene una mayor retribución económica en la oferta laboral. Es decir, ellas muy pocas veces eligen carreras de ciencia, tecnología, matemáticas o ingeniería, o mejor conocidas

por el término STEM, acrónimo de los términos en inglés *Science, Technology, Engineering and Mathematics*.

En el tercer apartado revisaremos el emprendimiento digital, al igual que las plataformas sociodigitales aparentemente están disponibles para todos y todas, el uso es desigual para grupos minoritarios y vulnerados. Además, se incluye la propuesta de la economía feminista y la economía política de la comunicación que ayudan a dar luz a las desigualdades digitales desde la perspectiva de género.

Para concluir este capítulo, cerraremos con la propuesta que aplicamos en la presente investigación que es a partir del reconocimiento del emprendimiento digital desde el “género simbólico-género imaginario”, una propuesta interdisciplinar que reúne visiones antropológicas, de las ciencias sociales y desde los estudios de género (Serret, 2001). Esta propuesta es aplicada en el emprendimiento digital, un primer esfuerzo académico que intenta explicar la subordinación femenina en tal contexto.

### **3.1 Participar en la cibercultura y lo virtual**

El escenario en el que se inserta la presente investigación es la cibercultura, ya que mantiene un híbrido de entornos y usa las TIC. La definición que nos acompaña para contextualizar el universo del que estaremos hablando está conectado con aquellos negocios *online*, digitalizados o conectados. Lévy (1999) define cibercultura como un conjunto de sistemas culturales que surgen en las tecnologías digitales; se refiere a una convergencia de entornos que además de contemplar el carácter simbólico, también descubre las técnicas con sus artefactos; acentúa la necesidad del progreso de las tecnologías en la mutación global de la civilización.

Lévy nos acerca a los sistemas socio-técnicos-culturales (SSTC) que surgen por el impacto de las TIC; un sistema es producto de un proceso dialéctico de estabilización de nuevos sistemas y desestabilización de los sistemas tradicionales. La propuesta del SSTC trae nuevas oportunidades de comunicación, aprendizaje, participación y también nuevas formas de emprender. Las bases de SSTC son la técnica —artefactos eficaces—, la cultura —la dinámica de las

representaciones— y la sociedad —la gente, sus lazos, sus intercambios—(Lévy, 1999, pp. 2–6).

Las relaciones no se dan entre la tecnología y la cultura, sino que la relación es entre los que inventan, producen, utilizan e interpretan diversas técnicas. Lo que nos interesa reconocer de la propuesta de Lévy es la relación de cómo están usando las herramientas y las técnicas con potencial para participar en la economía, ya que la brecha digital de género pone especial atención en los usos para reconocer cómo participan ellas y ellos.

Es fundamental reconocer las características y definiciones sobre lo virtual. Lo virtual no es opuesto a “lo real” y está más cercano con “lo actual”. Indica que “aunque no se le pueda fijar en ninguna coordenada espaciotemporal, lo virtual es, sin embargo, real. Una palabra, existe. Lo virtual existe sin estar ahí” (Lévy, 1999, p. 33).

El concepto de lo virtual es relevante ya que la credibilidad de los negocios que están en las plataformas sociodigitales, en blogs, o en páginas web pueden parecer no reales para el usuario; por ello nos vendrá bien tener esta referencia teórica que nos da luz al reconocimiento de que el negocio existe, no como un espacio físico tangible, sino como existente en la cibercultura y por tanto en la vida cotidiana.

### **3.2 ¿Qué es economía digital?**

Primero, tener claro que la palabra economía es de uso muy antiguo, puesto que deriva de los términos griegos *oikos* (casa) y *nomos* (regla), lo cual significa “gobierno de la casa” o “administración doméstica”.

Recordemos antes la necesidad del reconocimiento de los recursos tradicionales: tierra, trabajo y capital; ahora la información y las TIC, sus bases económicas son la competitividad y productividad, a través de la automatización de los procesos.

La llegada del internet modificó la vida cotidiana, como la forma de comunicar, estudiar y conectarnos con otros, así como la manera en cómo emprendemos un negocio. Ante este nuevo paradigma, los investigadores en múltiples disciplinas como educación, economía, administración, sistemas computacionales y comunicación empezaron a estudiar la relación entre economía e internet.

Uno de los estudiosos de la comunicación y de las TIC es Manuel Castells (2000b), quien analiza la relación entre economía, estado y sociedad. La nueva economía surge en el último cuarto del siglo XX gracias a la revolución de la tecnología de la información. Destaca que el nuevo sistema económico tiene como base la relación entre el conocimiento y la información. Las características de la nueva economía son: informacional, global y conectada en redes entrelazadas.

Es informacional porque la productividad y competitividad de las unidades o agentes de esta economía (ya sean empresas, regiones o naciones) dependen fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento. Es global porque la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados), están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos. Está conectada en red porque, en las nuevas condiciones históricas, la productividad se genera y la competencia se desarrolla en una red global de interacción entre redes empresariales (Castells, 2000b, p. 121).

Se advierte, que a pesar de que en el crecimiento económico siempre ha jugado un papel fundamental la información y el conocimiento, con la llegada de las TIC, toman un rol determinante en la capacidad productiva, ya que hacen posible que la información, por sí misma, sea un producto del proceso de producción —la productividad como fuente del progreso económico—. Las bases económicas reconocen a las fuentes de producción como “la piedra angular de la economía política clásica” (Castells, 2000b, p. 122). Es entonces que la productividad define la estructura y dinámica de un sistema económico determinado.

Para hablar de la economía digital, es útil la definición de Castells, en la que es preciso reconocer las fuentes de productividad con la llegada de las TIC. ¿Cómo y qué se está haciendo con la información? ¿En qué procesos económicos está inscrita la información? Se reconoce que la inserción de una tecnología se ve reflejada en la productividad tardíamente, ejemplifica con el motor eléctrico que cuarenta años después se manifestó el impacto real. Sin embargo, la naturaleza de la tecnología tiene impactos diferenciados por las propias características de la innovación, así como la estructura de cada país.

Si fechamos el surgimiento del nuevo paradigma tecnológico a mediados de los años setenta y su consolidación en los años noventa, parece que la sociedad en su conjunto, las firmas comerciales, las instituciones, las organizaciones y la gente apenas tuvieron tiempo para procesar el cambio tecnológico y decidir sus usos (Castells, 2000b, p. 127).

Las nuevas tecnologías son aparatos para procesar la información o un propio procesamiento de la información que actúan transversalmente en la actividad humana. Estamos ante una economía interconectada e interdependiente capaz de construir mejores condiciones organizativas e institucionales.

Insertarnos en el campo de conocimiento de la economía digital no sería posible sin la existencia del internet, por eso también nos acercaremos al recorrido realizado por Lévy sobre los conceptos básicos de cibercultura y lo virtual. Es dentro de la cibercultura, donde se transforma la participación de productores y consumidores; así mismo, permite que quienes están conectados y tienen las habilidades digitales, puedan participar en la economía digital.

Los primeros conceptos que se acercaban a la economía digital están relacionados con el comercio electrónico y la aparición de negocios que necesitan del internet para comercializarse (Rodríguez, 2003). Dentro de estos primeros esfuerzos se concibe que realizar actividades de comercio en línea en realidad no es nuevo, sino más bien está inmerso en una nueva modalidad de comercio ya existente.



El comercio electrónico, uno de los antecedentes de la economía digital, se define como una modalidad de compra no presencial o a distancia en la que se adquieren bienes y servicios a través de vía electrónica; también se define como “cualquier forma de transacción o intercambio de información comercial basada en la transmisión de datos sobre redes de comunicación, entre otras Internet” (Rodríguez, 2003, p. 14).

Uno de los referentes en el mundo de los negocios, que es reconocido como los primeros que hablaron de economía digital es Don Tapscott quien escribió un libro titulado *Economía Digital. Riesgos y promesas en la era de la inteligencia en redes* (1996) señala las transformaciones desde la digitalización de la información y el internet, el campo de estudio de este autor es internet y negocios electrónicos. En su propuesta afirma que el conocimiento y no la fuerza física será el factor de valor en la economía digital. Señala que para entender la economía digital los componentes de la innovación son: la economía, la organización y la tecnología.

La economía digital es un concepto abordado en múltiples disciplinas, entre ellas también los sistemas informáticos están involucrados, así como la economía, los negocios y las relaciones internacionales; la coincidencia entre las diferentes aristas es el reconocimiento de una forma ampliada de hacer negocio e intercambiar bienes y servicios. Alberto Lardent, señala:

Presenciamos el nacimiento de un nuevo mundo para el manejo de los negocios, en el cual se han cambiado las reglas de juego, surgiendo así una nueva lógica de funcionamiento de los principios fundamentales de la economía. Este nuevo mundo tiene una nueva reina: la información. En la era de la competitividad las empresas deberán practicar nuevos paradigmas de negocios y aplicar las nuevas reglas de juego. Para ello deberá entenderse cómo funciona la nueva economía, con qué instrumentos opera y cuáles son sus reglas. Es necesario reinventar la forma de hacer negocios y de aplicar nuevas reglas de management (Lardent, 2001, p. XVI).

En 2015 la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) realizó un estudio enfocado en las perspectivas de la economía digital, en su planteamiento documenta y examina el camino recorrido a propósito del intercambio de bienes y servicios gracias al internet.

Asegura que la economía digital está presente en infinitas posibilidades de la economía mundial, e incide en sectores como la banca, el comercio minorista, el transporte, la educación, la publicidad, los medios de comunicación o la sanidad. También reconoce que las TIC transforman las modalidades de interacción social gracias a la convergencia de las distintas modalidades de redes (OCDE, 2015, p. 3).

Hablar de economía digital es reconocer un nuevo paradigma tecnológico que modifica la forma en cómo se hace negocio y el comercio de productos y servicios. Hacer negocios de compra y venta con el nuevo paradigma es revolucionar todas nuestras comunicaciones, una nueva configuración global (Rodríguez, 2003).

La economía digital tiene que ver con la capacidad de hombres y mujeres de ser sus propios jefes, y hacer uso de las nuevas tecnologías para emprender una nueva fuente de ingresos. Las tecnologías digitales emergentes se han convertido en elementos constitutivos de las prácticas laborales; las organizaciones que solían realizar trámites burocráticos presenciales y estabilidad son desplazados por la flexibilidad y la autorganización (Orlikowski, 1996).

Una de las características principales de la sociedad del conocimiento es que sustituye la economía basada en el procesamiento industrial de insumos físicos y recursos naturales por actividades intelectuales que generan capital intangible en plataformas digitales (Powell & Snellman, 2004). Por eso, la fuerza laboral de la sociedad del conocimiento requiere competencias digitales y un pensamiento complejo para poder participar en la “economía digital”, que es el escenario donde convergen las tecnologías digitales y los sistemas ciberfísicos de producción (OECD, 2014; Rose, 2016; Schwab, 2016).

La economía digital está compuesta por mercados basados en tecnologías digitales que facilitan el comercio de bienes y servicios a través del comercio electrónico. La expansión de la economía digital ha sido un motor clave del crecimiento económico en los últimos años y está influyendo cada día de manera más directa en el bienestar de las personas (OECD, 2013). Encontrar un trabajo, ascender en el empleo, obtener información oportuna sobre salud y seguridad, o

participar democráticamente, son actividades que se realizan de manera conveniente con tecnologías digitales.

### 3.3 Economía feminista

Una vez teniendo claro el contexto de la cultura digital, es menester detenernos en la propuesta que a partir de los años noventa se denomina economía feminista. La propuesta de la economía feminista repensó la teoría a partir de que las mujeres accedieron al mercado laboral pero los varones no compartieron las tareas domésticas; ellas asumen las cargas de trabajar en la casa y fuera de ella; por ello surgen las preguntas: a) “¿por qué las mujeres no imitan a los varones en su forma de incorporarse al trabajo asalariado?, b) ¿por qué continuaban asumiendo el trabajo doméstico?” (Varela, 2019, p. 211).

Pero llegar a definir en la economía feminista se reflexionó sobre el panorama económico mundial, el trabajo de la mujer, aquél que va en “segundo lugar”, que es “lo otro; se le conoce también como una economía que se cimienta en un “corazón invisible”; una visión históricamente asignada a las mujeres que trabajan sin pago enlazadas por el vínculo familiar o amoroso (Marçal, 2017).

Katrine Marçal cuestiona los modelos económicos propuestos por Adam Smith, la principal interrogante recae en el trabajo no remunerado, en el trabajo doméstico o en el trabajo invisible. “¿Cómo llegamos a tener nuestra comida en la mesa?” en el libro *¿Quién le hacía la cena a Adam Smith? Una historia de las mujeres y la economía* (2016) recorre la propuesta económica encontrando entre las bases la idea de que los seres humanos actúan para obtener un beneficio, sin embargo, no tomó en cuenta que existen tareas y trabajos como las labores domésticas, de cuidado y limpieza que no siempre son intercambiados por dinero, ya que no son considerados “trabajos productivos”.

La economía feminista coincide en la necesidad de medir y asignarle un lugar en las cuentas nacionales a los trabajos de cuidado; Marilyn Waring (1999) indica que el sistema de medición del Producto Interno Bruto (PIB) no reconoce el aporte del trabajo doméstico diario de las

mujeres a las economías globales, omitiendo las tareas diarias de casa. El trabajo invisible, principalmente realizado por mujeres, no aparece en los modelos económicos propuestos por Adam Smith, ni por Keynes, ni Marx; (D'Alessandro, 2018; Marçal, 2017; Varela, 2019).

La mirada de la economía feminista contempla los factores culturales y educativos y hace hincapié en el rol de la mujer en el proceso productivo, “el hecho de que el trabajo doméstico aparezca como un atributo de la feminidad lo convierte en un trabajo que se hace por amor” (D'Alessandro, 2018, p. 162).

Nuria Varela en su libro “Feminismos para principiantes” (2019) dedica una parte a la economía feminista ya que advierte que la categoría género tiene una insuficiencia de los cuerpos teóricos porque no ofrecen una explicación ni mucho menos una solución a la desigualdad social entre hombres y mujeres y asegura que “la economía feminista es hacer visible lo que tradicionalmente la economía ha mantenido oculto: el trabajo familiar doméstico y sus relaciones, con lo que ha construido su objeto de estudio, la producción y el intercambio mercantil” (Varela, 2019, p. 208).

### **3.4 Economía política feminista en la investigación en comunicación**

Ahora bien, reconociendo la perspectiva de la economía feminista es menester distinguir la propuesta desde el ámbito de los estudios de la comunicación para ello es necesario a Eileen Mahoney (Meehan & Riordan, 2002) quien critica al carácter neutral de la desigualdad social, y pone el acento en que la única categoría que ayuda a entender la situación de marginalidad de las mujeres en la economía digital, es el género. Esta propuesta abona a la perspectiva crítica del feminismo y las nuevas tecnologías con el afán de prevenir el uso desigual, subraya las características de un sistema patriarcal que no ayuda a disminuir las desigualdades.

Debajo de sus focos de investigación dispares, las académicas feministas y las economistas políticas comparten un interés en el poder: ¿qué grupo social controla la mayor parte de los recursos de una sociedad y cómo ese grupo justifica sus privilegios? El feminismo se centra en el sistema de privilegios de género, la economía política en los privilegios arraigados en el control económico (Meehan & Riordan, 2002).

De acuerdo con la propuesta de la economía política en Estados Unidos y desde la economía global emergente se acentúa la fórmula de: sexo + dinero = poder (sexo más dinero es igual a poder). En esta ecuación se suman los estudios desde el feminismo en que se advierte que las estructuras, agentes, proceso y expresiones de los medios encuentran su razón de ser en las relaciones moldeadas desde los conceptos: sexo y dinero (Meehan & Riordan, 2002).

Advierten que las tecnologías se deben entender desde el contexto social y económico; en los cuales se encuentran: el capital y el patriarcado; y a pesar del entorno, las mujeres tienen la posibilidad de apropiarse progresivamente de las tecnologías. En los artículos del libro *Sex and Money* (2002) se afirma el poder de la investigación interdisciplinaria para desbloquear relaciones complejas entre conceptos altamente abstractos como lo son: el patriarcado y el capitalismo, que oprimen la vida cotidiana de mujeres y hombres.

### **3.5 Brecha digital de género**

La brecha digital de género busca reconocer las diferencias que hay entre las personas y el uso de las TIC, resulta relevante desde los estudios de comunicación ya que podemos distinguir que a pesar de que en nuestra vida cotidiana convivimos con el teléfono móvil, la computadora, la consola de videojuegos, etc.; necesitamos insistir en la investigación de los usos diferenciados por género, porque necesitamos migrar a espacios con mayor participación de las mujeres en las TIC. Bastante material internacional y político toman muy en serio igualar las oportunidades en la cibercultura.

La brecha digital es “la separación que existe entre las personas (comunidades, estados, países) que utilizan las tecnologías de la información y comunicación en su vida diaria y aquellas que no tienen acceso a las mismas y que, aunque las tengan no saben cómo utilizarlas” (Serrano & Martínez, 2003, p. 8).

También advierte que:

La brecha digital puede ser definida en términos de la desigualdad de posibilidades que existen para acceder a la información, al conocimiento y la educación mediante las TIC. La brecha digital no se relaciona solamente con aspectos exclusivamente de carácter tecnológico, es un reflejo de una combinación de factores socioeconómicos y en particular de limitaciones y falta de infraestructura de telecomunicaciones e informática (Serrano & Martínez, 2003, p. 8).

Diversos estudios hacen referencia a que en el mundo estamos cada vez más conectados, los niveles de cobertura y de conectividad son más altos, por ello al hablar de brecha digital, no sólo referiremos a la infraestructura o al acceso al Internet, que también es conocida como la primera brecha digital, sino que también reconoceremos la brecha digital que tiene que ver con usos, habilidades y capacidades (CEPAL, 2013).

La brecha digital de género impacta principalmente en las mujeres ya que son ellas quienes presentan menores tasas de uso y adopción de Internet que los hombres; asimismo se hace referencia a que la brecha digital refleja la brecha social de género en las que están implicadas variables como la educación, ingreso e inserción laboral (CEPAL, 2013, p. 36).

En España, se han realizado estudios multidisciplinares a propósito de la brecha digital de género, uno de ellos es *La brecha digital de género: amantes y distantes* (Castaño, Fernández, Vázquez & Martínez, 2009). En él definen a la brecha digital en términos de individuos amantes de internet, es decir, aquellos que disfrutan, les gusta, reconocen y hacen uso de sus beneficios y por otro lado están los distantes, quienes están en desventaja con los primeros.

De acuerdo a este acercamiento, indica que la brecha digital de género es una brecha social que sustenta factores de exclusión como la capacidad económica, la disponibilidad de tiempo, los conocimientos, habilidades y experiencia, el bagaje cultural y lingüístico (Castaño, Fernández, Vázquez et al., 2009, p. 9).

En este estudio cuantitativo y cualitativo se analiza a las mujeres incluidas y excluidas; concluyen que a pesar de que el número de usuarias aumenta más que el de los hombres, la brecha de género

sigue presente en el uso regular del internet. Algunos de los hallazgos sobresalientes es la relación entre situación laboral y uso del internet, ya que advierte que estar incorporado al mercado de trabajo, es decir formar parte de la población activa, reduce significativamente la exclusión de las TIC, especialmente si se tiene un empleo (Castaño, Fernández, Vázquez, et al., 2009, p. 26).

Otro hallazgo de este trabajo no sólo es reconocer qué hacen las mujeres que participan de las bondades del Internet y la economía digital, sino también quiénes son las mujeres excluidas, ante ello el perfil que destaca de quienes se quedan en la periferia se caracteriza por ser de una edad avanzada, un bajo nivel formativo, ser pensionista o ama de casa, vive sola (o al menos no en familia) y por ser mujer (Castaño, Fernández, Vázquez, et al., 2009, p. 27).

La “segunda brecha digital” tiene que ver con el uso desigual entre hombres y mujeres que usan las TIC, asimismo mide la relación entre tecnología y usos-habilidades. En la sociedad del conocimiento hay otros grupos que están excluidos, además de las mujeres, y se pueden definir entre los grupos no conectados. Sin embargo, esta perspectiva coincide con que no se trata únicamente de un problema de infraestructura o de recursos, sino más bien se trata de un problema social, ya que las TIC, están en una sociedad desigual, por lo tanto, generan también desigualdades digitales. El problema no se resuelve dotando a las personas de un ordenador, una *tablet* o un teléfono móvil con internet, sino en cómo se usan estos aparatos tecnológicos, en una plataforma que aparte es neutra, sin embargo, tiene implicaciones diferenciadas al entrar en contacto con las desigualdades entre hombres y mujeres en sociedad. Se advierten diferencias de género en el uso que le dan las mujeres al internet, que no exige de habilidades tecnológicas complejas; y señala que los hombres hacen uso del internet en: ocio, comercio y banca por Internet (Castaño, 2008).

Las variables que acompañan los estudios cuantitativos sobre la brecha digital son: edad, sexo, nivel educativo y situación laboral. Entre las conclusiones que arrojan las investigaciones, señala que las mujeres incluidas en la sociedad de la información son mujeres jóvenes, ocupadas y con un nivel educativo alto, y las excluidas son las mujeres mayores, desempleadas y con un nivel



educativo bajo. Otros estudios cualitativos que inciden en el uso de las TIC analizan también factores económicos, familiares, sociales y culturales (Castaño, 2008).

Desde una perspectiva multidisciplinar (sociológico, psicológico económico e histórico) de la brecha digital de género Castaño hace una propuesta cuantitativa la cual hace uso de un Sistema de Indicadores de Género y TIC (SIGTIC) global para el análisis del uso diferencial de las nuevas tecnologías entre hombres y mujeres.

La propuesta española del SIGTIC para medir la brecha digital de género utiliza dimensiones y variables de las TIC. Analiza el tiempo de uso en un ordenador, así como los usos en el mismo como: correo electrónico, búsqueda de información sobre bienes y servicios; usos de bienestar social: empleo, salud, educación y formación; usos de ocio: viajes, software, prensa, radio y tv. También mide si la usuaria descarga formularios, hace uso de la banca, reconoce el comercio electrónico y realiza ventas y compras online. Algunos de los términos que usa para su estudio es el grado de igualdad de género en la SI (e-igualdad) o su reverso, la brecha digital de género (Castaño, Martín & Martínez, 2011).

De acuerdo con los diversos estudios realizados por Castaño se definen tres brechas digitales de género, la primera brecha digital está conformada por aspectos de infraestructura, conectividad y acceso a la tecnología que por lo general conocemos los datos gracias a acercamientos cualitativos.

La segunda brecha se refiere a la utilización y el grado de incorporación, efectiva a la misma. Por último, la tercera brecha está basada en el uso de servicios TIC más avanzados como la comunicación y ocio. En resumen, de la propuesta de Castaño (2008) sobre las distintas brechas digitales de género diremos:

1. La primera brecha digital de género está relacionada con el acceso.
2. La segunda brecha digital de género se relaciona con el uso efectivo de las TIC. Hace uso del término *e-inclusión*. Es decir, el uso del ordenador y conexión a internet.



3. La tercera brecha digital de género está relacionada con los usos avanzados de las TIC. Es decir, de entre aquellas que la usan y las actividades que realizan.

En la tercera brecha digital de género mientras más intensiva y avanzada es la utilización de las tecnologías, mayor es la brecha de género. También las diferencias en los usos que hacen las mujeres y los hombres tienen una relación con los contenidos de ocio tienen para ellos (Castaño, Fernández, Vázquez, et al., 2009, p. 50).

Reconociendo que el uso que le dan hombres y mujeres es distinto, también se han hecho acercamientos sobre los usos avanzados de internet en España de acuerdo con la clasificación del Instituto Nacional Electoral para la Encuesta, en el que analizan el equipamiento y el uso de las tecnologías de la información en los hogares (2008) como una tercera brecha digital de género la cual está relacionada con la comunicación y con ocio. Los usos avanzados de comunicación están clasificados en siete categorías que son:

1. Telefonar a través de internet.
2. Realizar videollamadas a través de webcam.
3. Envío de mensajes a chats, grupos de noticias o foros de discusión on-line.
4. Uso de mensajería instantánea.
5. Lectura de blogs.
6. Creación o mantenimiento de un blog propio.
7. Otras actividades de comunicación.

En el apartado de usos avanzados de ocio son diez las categorías de análisis: escuchar radios emitidas por internet, descargar y/o escuchar música, descargar y/o ver películas, corto o fichero de videos, uso de aplicaciones para compartir ficheros peer-to-peer; uso de servicios de podcast para recibir automáticamente fichero de audio o video, descargar juegos de ordenados o videojuegos, jugar en red con otros, colgar contenidos propios en una web para ser compartidos, usar un buscador basado en noticias actualizadas para leer nuevos contenidos en páginas web y otros servicios audiovisuales (Castaño, Fernández, Vázquez, et al., 2009).

“Romper la brecha digital de género. Factores implicados en la opción por una carrera tecnológica” (Vadillo, Esteban, & Vall-Llovera, 2012) es un acercamiento a las historias de vida de mujeres que han superado la brecha digital de género. Analizaron cómo algunas chicas entran activamente en un mundo particularmente masculinizado. Profundizaron en las historias de vida tecnológica de tres estudiantes españolas de informática, identifican las prácticas sociales que rodean sus trayectorias vitales con la tecnología. Ellas poseen alta competencia tecnológica; utilizan estrategias de autoaprendizaje, desdeñando la educación formal en TIC; y tienen verdadero gusto por las matemáticas y los procesos lógicos. En este estudio deja como evidencia que existe un entorno familiar pro- tecnológico, los procesos de educación formal pueden generar efectos contraproducentes en comparación con la capacidad del aprendizaje informal en desarrollar vocaciones (Vadillo et al., 2012).

En las últimas décadas, la académica se ha preocupado y ocupado de estudiar la brecha digital de género. En estos estudios de comunicación y cultura digital hacen hincapié que la brecha digital de género no seguirá creciendo de acuerdo con el mayor o menor uso de la tecnología. En consecuencia, el estudio de la brecha digital de género se ha focalizando en el estudio de los factores explicativos de dicha infrarepresentación de las mujeres en el mundo de las TIC (Gil-Juárez, Feliu, & Vitores, 2012).

Con respecto a México, recién se dio a conocer un acercamiento publicado por Derechos Digitales sobre brecha digital de género, en el que se pregunta, ¿de qué hablamos cuando hablamos de acceso? (Pérez de Acha, 2018). Se basa en los objetivos de la *Web Foundation* la cual desarrolló una metodología que transforma los compromisos políticos en intervenciones públicas. Mide, en una escala del uno al diez, las categorías: 1) acceso a una internet que sea herramienta de poder para las mujeres; 2) accesibilidad y precios; 3) habilidades digitales y educación; 4) contenidos y servicios pertinentes para las mujeres; y 5) seguridad en línea.

El estudio recalca que el acceso a las TIC va más allá de la conectividad y asocia la necesidad de usar el internet como una herramienta poderosa para la vida cotidiana. “Mientras exista desigualdad *offline*, internet va a replicarla” (Pérez de Acha, 2018, p. 5). Así pasamos a nuestro siguiente apartado que nos ayudará a reconocer los marcos conceptuales de la desigualdad digital.

### 3.6 Desigualdad digital

De acuerdo con la publicación de Panorama Social sobre el tema central *Las desigualdades digitales. Los límites de la Sociedad Red* (J. M. (Coordinador) Robles, 2017), el concepto de “desigualdad digital” ha tratado de avanzar dejando a un lado la división entre usuarios y no usuarios, para mostrar cómo los usos de internet ofrecen ventajas competitivas de unos sobre otros usuarios. Para ello, un concepto que ayuda a reconocer la desigualdad digital, son capacidades digitales, las cuales en función de ellas recaen las diferencias para obtener los beneficios del uso de internet.

Según lo planteado por Castaño, la desigualdad digital se la relaciona con los usos avanzados del internet en ocio, comercio y comunicación por ello es relevante reconocer que desde los estudios de desigualdad digital se ha estudiado las capacidades digitales o también llamadas *e-skills*. Es decir, que estas capacidades digitales inciden en el tipo de uso en internet, así como su capacidad para hacer un uso avanzado de recursos digitales.

### 3.7 Emprendimiento digital

Se reconocen estudios exploratorios en diferentes ámbitos de la economía digital que son: industria electro-doméstica, los servicios de centros de llamadas y los emprendimientos de mujeres que utilizan las TIC (CEPAL, 2013).

La economía digital abre las puertas a la innovación y sobre todo a nuevas formas de emprender rompiendo las formas de participar en las sociedades tradicionales donde el capital y el trabajo eran fundamentales. Gracias a la economía digital, estamos generando participación y activación económica con la información, son los datos y el conocimiento la nueva fuerza motora de crecimiento económico.

Gracias a que hoy las TIC, las y los emprendedores ganan terreno en la economía digital al tener un grado alto de tolerancia al fracaso, lo que les permite acceso al capital. Ahora hacemos más

cosas en menos tiempo, con menos esfuerzo, y con ayuda de muchas personas gracias a lo que reconocemos como inteligencia colectiva (Lévy, 1999).

La economía digital ha beneficiado a los dos principales conceptos de los que se compone la economía, el primero al espacio microeconómico —la conducta de entidades individuales tales como los mercados, empresas y hogares— y al macroeconómico —es la producción nacional, la distribución de la renta, el empleo total, la oferta monetaria, la evaluación del ahorro y de las inversiones (Rincón de Parra, 2007).

El emprendimiento digital recoge las características micro y macro de la propia economía, abordamos principalmente los microemprendimientos digitales. Las características de los microemprendimientos son unidades pequeñas productivas, empresas que detectan a un nicho de mercado digno de ser explotado que responde a una innovación con la oportunidad de evolucionar a una PYME o como microempresa (Heller, 2010).

Hoy el sector emprendedor en el que participan las mujeres ha adoptado positivamente las bondades de las TIC, logrando apropiarse de las redes sociodigitales, las cuales en un principio no estaban contempladas para generar ganancias en reputación y compras reales. Ellas, las emprendedoras digitales han amplificado las posibilidades que ofrecen para el éxito de sus emprendimientos (CEPAL, 2013, p. 59).

Realizar una actividad emprendedora es tomar riesgos, estar expectantes a las nuevas oportunidades y preparadas para encontrarlas, o incluso construir nuevos caminos, por ello en el emprendimiento se mide las motivaciones y los estímulos. Ante las tipologías utilizadas para describir a las y los emprendedores se enfocan en dos clases: 1) quienes inician por vocación y 2) quienes emprenden por necesidad (Heller, 2010, p. 11).

En concordancia con la propuesta teórica de “género simbólico-género imaginario” se tomará como base en el apartado del emprendimiento, el trabajo que ha realizado Helene Ahl (2006), quien realiza un análisis del discurso de 81 artículos de investigaciones —73 de ellos con

empíricos, y 8 son conceptuales publicados sobre emprendimiento en mujeres de 1982 a 2000 en cuatro revistas líderes sobre investigación sobre emprendimiento—en el que profundiza sobre las mujeres emprendedoras, sus antecedentes personales, características comerciales, actitudes hacia el emprendimiento, intenciones de iniciar un negocio, el proceso de puesta en marcha, prácticas de gestión, estrategias, creación de redes, asuntos familiares, acceso al capital y el desempeño (Ahl, 2006).

### **3.8 Usos y gratificaciones en Internet**

Para identificar los problemas estructurales que dificultan que las mujeres participen en la economía digital y explicar qué consecuencias tiene la desigualdad digital de género en la naciente economía digital mexicana se puede recurrir a dos marcos teóricos generales. En primer lugar, a la Teoría de Usos y Gratificaciones (TUG), con una larga tradición y ha demostrado ser muy útil para explicar los motivos y las consecuencias del uso de tecnología con base en las gratificaciones obtenidas durante el proceso (Kaye & Johnson, 2002; Pantic, 2017; Siakalli, Andreas, & Christos, 2015).

La TUG busca entender por qué y cómo las personas buscan constantemente contenidos en los diferentes medios para satisfacer sus necesidades, buscan responder la pregunta ¿Qué efecto tiene para las personas el uso del internet?

Antes hablar sobre la teoría de usos y gratificaciones aplicada a los medios de comunicación de masas estaba limitada a las siguientes características: proporcionar relajación, estimular la imaginación, generar interacción para impactar en las relaciones sociales. Los más recientes estudios de usos y gratificaciones además de las características anteriores, también toman en cuenta la interactividad entre personas, el usuario como protagonista y generador de contenidos, y la multidireccionalidad de mensaje (Martínez, 2006). Otro asocia usos y gratificaciones con nuevas variables a partir de teoría sociocognitiva que explican el uso de internet.

Las implicaciones sociales que descubrieron a partir de las comparaciones entre gratificaciones buscadas y las gratificaciones obtenidas son de comportamiento e interacción como: actividades

—divertidas, entretenidas, emocionantes o que evitan el aburrimiento— sociales —interacción o comunicación con otros—, sensorial novedoso —búsqueda de información— y autoreactivo — para relajarse o escapar—(LaRose, Mastro, & S. Eastin, 2001).

### **3.9 Género simbólico, género imaginario**

Para comprender los pensamientos, los gustos, la forma de vestir, de consumir y de emprender, debemos de reconocer que no son naturales, sino que se han construido. Es decir, son producto de aquello que llamaremos: cultura. Nosotras, nosotros y las instituciones hemos construido la cultura; el orden social no proviene de las leyes de la naturaleza, sino que lo hemos construido (Luckmann, Peter, & Berger, 2003; Serret, 2001).

Los estudios feministas, más tarde llamados estudios de género, ponen especial atención a desmantelar el discurso milenario que sometía a las mujeres a ser inferiores por naturaleza y tener destinado sólo un camino biológico-construido: parir y ser esposas. Por ello, el feminismo se reconoce como la primera corriente ideológica política de la historia por cuestionar que las diferencias físicas no tienen que ser sinónimo de desigualdad, ni de asignación de roles (Serret, 2001).

El feminismo se define como un cuestionamiento político, su condición de posibilidad es producto de la revolución de valores sociales y principios de fundamentación del orden jerárquico promovido por el proyecto ético y filosófico-político de la ilustración. El mismo concepto de feminismo desde su planteamiento ético cuestiona las desigualdades “naturales” entre hombres y mujeres (Serret, 2001).

El pensamiento que visibiliza las desigualdades es la Ilustración; se cuestionaron sobre la divinidad y la nobleza; luego entonces, brincaron otras desigualdades como la etnia, la religión y el género. Durante el siglo XVIII se reconocían al menos dos corrientes que explicaban la subordinación femenina. La primera de ellas asume una efectiva inferioridad natural, en el que mantiene una relación entre cuerpo y desigualdad. Esta primera corriente sustentada por esfuerzos académicos biológicos, antropológicos y psicológicos. La segunda postura crítica

moderna, donde se inserta el feminismo es la que cuestiona la naturalidad de la subordinación femenina (Serret, 2001, pp. 10–13).

Antes de poder enunciar la propuesta de “género simbólico-género imaginario” es fundamental tener la base conceptual sobre género, ya que también se utiliza este concepto en el sistema sexo-género.

Género es una categoría construida que, al mismo tiempo, delimita y trasciende en todo lo que hacemos. Así como la cultura, el género también es un concepto construido, no natural. Cuando hablemos de género nos estaremos refiriendo a una serie de comportamientos a seguir, así como de asumir personalidades dentro de lo que socialmente se caracteriza en el binomio de hombre y mujer, a partir del sexo biológico (Castaño et al., 2011; Gil-Juárez et al., 2012; Serret, 2001; Vadillo et al., 2012).

Es necesario recurrir a la Teoría de Género para identificar el uso diferenciado de las TIC, explicar a nivel estructural y de reproducción de patrones culturales por qué existe un uso diferenciado de la tecnología digital entre mujeres y hombres.

Una de las categorías más potentes de la teoría de género, es la de “sistema sexo-género” (Gayle, 1975). Esta categoría ha sido muy útil para identificar que la inequidad de género imperante se basa en un absurdo argumento que trata de manera diferenciada a hombres y mujeres con base en los rasgos biológicos del cuerpo (Deutsch, 2007). Este tratamiento diferenciado provoca, eventualmente, desigualdad social.

El “sistema sexo-género” explica cómo a partir de una desigualdad “natural” basada en los órganos reproductivos se define la inteligencia, las capacidades cognitivas, sociales, las posibilidades de emprendimiento o los derechos políticos. Esta propuesta visibiliza las desigualdades de raza, etnia, religión y de género.

De acuerdo con “sistema sexo-género” es *mujer* quien actúa de forma femenina, y *hombre* cuando tiene actitudes propias de lo masculino. Desde que nacemos “nuestro desarrollo y la

formación de nuestro ser, está determinado por la interferencia social” (Luckmann et al., 2003, p. 83).

Sin embargo, esta visión sólo admite un binomio cultural que únicamente permite definir al hombre en lo masculino, y a la mujer en lo femenino. Hoy la modificación de los órganos reproductivos, ingerir hormonas, cirugías plásticas, pueden cambiar lo que culturalmente es conocido como hombre y mujer.

Los estudios sobre género suelen enfocarse en ser descriptivos y no buscan responder por qué se ha mantenido por tantos años la subordinación, y resulta revelador hacer esta mirada desde la economía digital, reconociendo que la sociedad se ha configurado nuevamente con la llegada del internet.

Surge una propuesta teórica que ayuda a explicar la subordinación femenina, es el sistema “género simbólico-género imaginario”, la cual va más allá de una mirada entre hombres y mujeres; explica desde lo femenino y lo masculino (Serret, 2001).

La propuesta “género simbólico-género imaginario” rechaza la explicación ancestral de la subordinación natural de las mujeres, proponiendo que la subordinación viene de una construcción social. Propone reconocer la explicación causal de la subordinación social femenina.

El “sistema sexo-género” no explica por qué esta desigualdad ha imperado por tanto tiempo ni cómo puede desactivarse. En cambio, los estudios simbólicos de la política y la cultura con perspectiva de género, que cuenta con una larga tradición teórica y que han sido aplicados al problema de la desigualdad de género con la categoría de análisis “género simbólico y género imaginario”, han demostrado ser útiles para avanzar en ese sentido (Serret, 2001).

Esta categoría de análisis explica que la desigualdad de las mujeres frente a los hombres hunde sus raíces en una asimetría simbólica previa, que es la subordinación de “lo femenino” ante “lo masculino”. De esta manera es posible entender por qué otros grupos en situación de



vulnerabilidad (como las personas homosexuales), y no solo las mujeres, han sido históricamente excluidos de casi todos los ámbitos del desarrollo, y por qué es tan difícil erradicar esta exclusión (Serret, 2001). Las principales preguntas que intenta resolver la propuesta de “género simbólico-género imaginario” son ¿por qué lo construido socialmente aparece como natural? ¿Cómo y porqué se reproducen relaciones de poder entre géneros? Reconoce que existe una necesidad de la subordinación femenina, ya que existe una construcción del orden simbólico tradicional, es decir las estructuras culturales tradicionales.

Señalamos en líneas anteriores que lo cultural, es construido y no es natural, ahora con estas preguntas, se acerca una definición más a cultura, que es también un ordenador simbólico. Es decir, de significado, cada cosa significa en función de la relación que sostiene con un elemento de ese orden. La cultura es una realidad específica con una relación disruptiva con lo natural.

El “género simbólico-género imaginario” es un ordenador simbólico, el más potente ordenador global y universal, que mantiene el orden a las sociedades tradicionales organizando al mundo a partir de la carga libidinal (Serret, 2001, p. 29). Ordena desde una postura binaria: negativo-positivo; caos-orden como a continuación se puede ver esquemáticamente lo femenino y lo masculino:

**Tabla 1.** Posturas Binarias

<b>Femenino</b>	<b>Masculino</b>
Negativo	Positivo
Naturaleza	Cultura
Caos	Orden
Obscuridad	Luz
Inferior	Superior
Afuera	Adentro
Otro	Nosotros
Peligro-Deseo	

*Elaboración propia a partir de Serret (2001)*

De acuerdo con esta propuesta simbólica la atracción que ejerce el polo masculino sobre el polo femenino representa la única posibilidad de dar continuidad al orden cultural. Existe una tensión entre lo femenino y lo masculino que es el deseo que permite que el orden “género simbólico y género imaginario” se reproduzca en la subordinación femenina.

De este modo, lo femenino no sólo encarna (por asociación, en el nivel de la oposición binaria entre géneros) lo Otro, el afuera, la naturaleza, el caos, la obscuridad, sino que también representa la profunda atracción que ese reino del sinsentido ejerce sobre el de la cultura, atracción que debe ser dominada y regulada para cumplir el doble propósito de reproducirse y no desaparecer (Serret, 2015, pp. 30–31).

El planteamiento realizado en lo imaginario y lo simbólico está construido por dos partes fundamentales: la autopercepción —nivel de identidad primario— y la percepción imaginaria social —nivel de identidad social o colectiva—, nos permiten comprender, por ejemplo, por qué la división sexual del trabajo valoriza negativamente las tareas realizadas por las mujeres, sea cual sea el trabajo (Serret, 2015, p. 30).

Así, la propuesta de Serret nos va a permitir reconocer cuáles han sido las barreras que se presentan desde la perspectiva “género-simbólico-género imaginario” y por qué el trabajo que emprenden es subordinado o con la etiqueta de “fácil”; la explicación que da esta propuesta viene de una antropóloga (Mead, 1994) que advierte precisamente que el género es construido y que la actividad puede ser la misma, sin embargo, siempre que ellas lo llevan a cabo pierde importancia, relevancia y valor.

La propuesta de la antropóloga Mead (1997) es punto de referencia en los estudios con perspectiva de género, reafirma la tesis al decir que ni la autoridad ni el prestigio se interfieren únicamente del poder o el trabajo de cada persona, “el sexo es lo determinante”; es decir, un hombre puede cocinar, tejer o vestir muñecas o cualquier actividad que nombres, pero si estas actividades se consideran como ocupaciones apropiadas para el hombre, entonces la sociedad las ve como importantes. Cuando las mismas ocupaciones están realizadas por mujeres, son consideradas menos importantes.

A priori podemos reconocer que los negocios o actividades económicas que ellas emprenden pueden explorarse desde esta perspectiva teórica para intentar tener un acercamiento de la problemática que tienen ellas para consolidarse en la economía digital. Nos ayudará a intentar contestar a las preocupaciones de organizaciones internacionales, nacionales y académicas sobre la baja participación de ellas en las TIC, así como en las actividades económicas digitales.

Para cerrar este apartado, se realizó el siguiente mapa conceptual para sintetizar los abordajes antes mencionados, en el que se reconocen los conceptos teóricos principales con las y los autores citados.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

## MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL



#### 4. MARCO METODOLÓGICO

*¿Cuánto tiempo se tomará para estar lista?  
Bueno, no debería de importarme demasiado  
porque hay que ponerla al fuego a última hora.  
Tarda muy poco, dicen los manuales.  
¿Cuánto es poco? ¿Quince minutos? ¿Diez? ¿Cinco?  
Naturalmente, el texto no especifica.  
Me supone una intuición que, según mi sexo,  
debo poseer pero no poseo,  
un sentido sin el que nació que me permitiría  
advertir el momento preciso en que la carne está a punto.*

**Rosario Castellanos**

El marco metodológico nos permitirá reconocer el objeto de estudio, las sujetas de la investigación, el universo, la población y la unidad de análisis a las que nos referimos cuando hablamos en esta investigación sobre *Ladies Corregidora*.

En la investigación científica podemos elegir entre hacer una investigación: 1) cualitativa, cuantitativa o mixta; se adelanta en esta introducción la selección del enfoque mixto con predominancia en el enfoque cualitativo. La elección de este enfoque mixto nos ayudará a conocer más y con mayor profundidad a nuestras sujetas de estudio; además de ser una demanda de las investigaciones con perspectiva de género según la revisión sistemática realizada.

Además, se desarrolla el caso de estudio, la muestra y la operacionalización de las preguntas de investigación en congruencia con los objetivos.

Por último, en este capítulo, se desarrollan las bondades de las herramientas de recolección del enfoque mixto que fueron utilizadas, este apartado nos ayuda a ir paso por paso y con instrumentos detallados para acercarnos a conocer los emprendimientos digitales del grupo de *Ladies Corregidora*.

## 4.1 Enfoque de la investigación

La investigación se aborda desde un enfoque mixto con un diseño explicativo secuencial que está conformado por cuatro momentos esenciales para comprender la problemática de las emprendedoras digitales de *Ladies Corregidora*.

Realizar una investigación mixta implica utilizar las bondades y fortalezas de la investigación cuantitativa y cualitativa como forma de contrastar, combinar y minimizar sus debilidades. El proceso de una investigación mixta cuenta con una perspectiva amplia y profunda, con mayor capacidad de teorización, creatividad, indagaciones dinámicas, así como una mejor exploración y descubrimiento de los datos (Hernández Sampieri; Fernández Collado; Baptista Lucio, 2010, p. 544).

Los métodos mixtos son un conjunto de procesos sistemáticos que buscan generar una mirada amplificada de la realidad a través de componentes cualitativos y cuantitativos. En concordancia con los fines de una investigación mixta, se cuentan con al menos ocho diseños generales para su aplicación. El tipo de diseño que se ha seleccionado para la presente investigación es explicativo secuencial: primero se realiza la recolección de datos cuantitativos, y a partir de los resultados se lleva a cabo entrevistas semi-estructuradas que nos ayudarán a acercarnos a conocer las principales problemáticas de las emprendedoras digitales.

Se eligió el método mixto en la presente investigación, luego de realizar una revisión sistemática en dos bases de datos académicos *Web of Science* y *Science Direct*. En ella se reconoce la importancia y necesidad de profundizar en temas de género con investigaciones que hagan uso de métodos mixtos. Gracias al uso del método mixto podremos incorporar la teoría “género simbólico-género imaginario” que ayuda a explicar la subordinación femenina en los emprendimientos digitales de las mujeres.

## 4.2 Aspectos del diseño metodológico

### Objeto de estudio

El objeto de estudio es el emprendimiento digital por parte de las mujeres que participan en el grupo cerrado de *Facebook* denominado *Ladies Corregidora*; específicamente aquellas que viven en el municipio de Corregidora, Querétaro. En síntesis, lo que interesa es descubrir cómo es que construyen sus emprendimientos a través del uso de las plataformas digitales. De igual forma, interesa identificar los principales problemas a los que se han enfrentado para construir sus emprendimientos, y cómo estos obstáculos fueron superados.

### Sujetas de estudio

Las sujetas de esta investigación son las mujeres emprendedoras que forman parte del grupo cerrado de *Facebook* de *Ladies Corregidora*; ellas no son exclusivamente estudiadas como mujeres que buscan empoderarse económicamente a través de su emprendimiento digital; sino que también participan en los roles sociales asignados por su género.

### Universo

El grupo cerrado de *Facebook* denominado *Ladies Corregidora* cuenta con 1982 mujeres la condición para formar parte de este universo es la ubicación geográfica del municipio de Corregidora, Querétaro. La variable del lugar atiende a la cercanía y al fácil acceso a los productos y servicios. Este es el universo del estudio a nivel general, obtenida el 5 de junio de 2018, según los datos que arroja el grupo cerrado de *Facebook*. Es necesario hacer esta acotación ya que constantemente se integran mujeres al grupo cerrado referido.

### Población

La población se desprende de seleccionar las características propias del universo el cual está dividido en mujeres que usan la plataforma para comprar o vender productos y aquellas que ven

en este espacio la oportunidad de enterarse de las posibilidades de recursos que hay cercanos a su casa y que podrían ocupar en un futuro. El 50 por ciento del universo descrito participa comprando o vendiendo productos a través de la plataforma; de esta forma, la población se reduce a 991 mujeres.

### Unidad de análisis

La unidad de análisis contempla las características de la población del estudio, agregando la cualidad de que son mujeres emprendedoras que están activas vendiendo sus productos y/o servicios de forma constante y que además participan en eventos como bazares o mercados. La unidad de análisis son 60 mujeres emprendedoras con estas características.

**Tabla 2.** *Diseño metodológico de la investigación*

Enfoque / perspectiva	Mixta
Tipo de estudio	Estudio de caso.
Diseño	Explicativo secuencial

Fuente: *Elaboración propia con base en Hernández et al. (2010).*

**Tabla 3.** *Unidad de análisis*

<b>Unidad de análisis</b>	Emprendedoras digitales que residen en el municipio de Corregidora. 60 mujeres que participan activamente (Al 5 de junio de 2018).
<b>Espacio</b>	Grupo cerrado en <i>Facebook</i>
<b>Actividad</b>	Emprendimiento digital
<b>Conceptos clave</b>	Género, emprendimiento digital, uso de las TIC, economía digital.

### 4.3 Etapas de recolección de datos

A continuación, se comparten las etapas de recolección de datos, en las que se busca dar respuestas a las preguntas de investigación planteadas. Para esquematizarlas, se muestra el siguiente gráfico explicativo de la propuesta metodológica:



Gráfico 1. Etapas de recolección de datos.



Elaboración propia.

La primera etapa consiste en reconocer los estudios e investigaciones sobre la desigualdad de género en la economía digital; así como identificar los problemas estructurales que obstaculizan la participación de las mujeres en el emprendimiento digital. Hasta el momento se han encontrado estudios que dan luz sobre cómo se puede abordar el tema del emprendimiento digital.

En México el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el tiempo estimado en el que están conectadas hombres y mujeres, así como el uso de aplicaciones en las que se encuentran interactuando. La encuesta comparte datos sobre las disponibilidad y uso de las TIC en los Hogares. Además de estos documentos se realiza una revisión sistemática en la que se explora las investigaciones realizadas bajo los términos en inglés: “gender”, “inequality” y “digital”. Se concluye que los métodos mixtos son necesarios para indagar en las desigualdades a las que se enfrentan las mujeres en el contexto digital.

La segunda etapa tiene como objetivo *reconocer las principales problemáticas las emprendedoras digitales* de *Ladies Corregidora* a través de la aplicación de una encuesta sobre los obstáculos de las emprendedoras digitales. Esta segunda etapa contará con las técnicas de los métodos cuantitativos para su aplicación y análisis de datos.

La tercera etapa consistió en realizar entrevistas en profundidad o grupo de enfoque que buscan entrar al mundo privado para obtener información de la vida cotidiana que dé respuesta a la problemática planteada (B. Robles, 2011).

Se buscó en un primer momento realizar grupos de enfoque *online* a través de la herramienta *Zoom*, que ofrece servicios de conexión entre grupos a través del uso de audio y video para conectarse desde cualquier lugar con conexión a internet con teléfono móvil o computadora. Las participantes en esta etapa son aquellas que compartieron, a través de la encuesta, sus datos de contacto como correo electrónico y teléfono móvil. Se les pidió brindar treinta minutos para disponer a colaborar en el grupo de enfoque.

La última etapa es la interpretación y codificación de los resultados obtenidos de las entrevistas. La sistematización de los datos está *inspirada* en el método de la teoría fundamentada, los procedimientos de análisis son la codificación abierta y la codificación axial. El propósito de la teoría fundamentada es *desarrollar* una teoría que tiene su centro en los datos empíricos obtenidos, basada en el interaccionismo simbólico y cuenta con un procedimiento sistemático que necesita ser *comprobado* y validado (Charmaz, 2014).

La codificación abierta genera categorías explicativas principales a través de la comparación constante de variables, se elimina la redundancia con el objetivo de genera categorías explicativas. Después se realiza la codificación axial. Esta última parte de un análisis donde el papel del investigador es fundamental para agrupar los datos más significativos de la codificación abierta y tener la capacidad de crear conexiones entre categorías y temas. De esta manera, se construye una mirada del fenómeno que se pretende estudiar, con un contexto que es capaz de indicar causas y consecuencias. El resultado de la codificación muestra las relaciones entre todos los elementos (Charmaz, 2014).

La última etapa es la explicación desde la perspectiva de “género-simbólico género-imaginario” el rol de la brecha digital de género en las *Ladies Corregidora*. Para llegar a este momento es necesario el reconocimiento de los datos de las etapas anteriores.

#### 4.4 Operacionalización de las preguntas de investigación.

La propuesta metodológica busca, a través de una ruta crítica, responder ordenadamente a las preguntas formuladas en los objetivos de la investigación. A continuación, se destacan los conceptos principales.

*Tabla 4. Operacionalización de preguntas de investigación*

Preguntas de investigación	Concepto principal	Operacionalizar
¿Cómo participan las mujeres de <i>Ladies Corregidora</i> en el emprendimiento digital?	Emprendimiento digital	¿Cuáles son las motivaciones para iniciar un emprendimiento digital? ¿Cuáles son los principales sectores en los que ellas participan?
	Participación de las mujeres en sus emprendimientos digitales	¿Cómo participan las mujeres en el emprendimiento digital? ¿Por qué participan en el emprendimiento digital?
¿Cuáles son las principales problemáticas/obstáculos que tienen las <i>Ladies Corregidora</i> para consolidar un emprendimiento digital?	Obstáculos en la economía digital	¿Qué obstáculos han encontrado y cómo lo han superado? ¿Cómo han superado los obstáculos?
¿Existe la brecha digital de género en la comunidad de <i>Ladies Corregidora</i> ?	Brecha digital de género	¿Cómo la brecha digital de género afecta a las <i>Ladies Corregidora</i> ?  ¿Cuándo y cómo tienen acceso a las TIC las mujeres de <i>Ladies Corregidora</i> ?  ¿En qué momento de tu vida tuviste acceso por primera vez a Internet, computadora, teléfono celular...?

		¿Cuánto tiempo pasan conectadas? ¿Qué tipo de herramientas utilizan para dar a conocer sus emprendimientos? ¿Es más difícil siendo mujer, emprender, en comparación de emprender, siendo hombre? ¿Qué otras responsabilidades disminuyen tu potencial de tu emprendimiento?
--	--	--

Con el fin de reconocer qué se va a medir y cómo, el objeto de estudio se sintetiza a través del siguiente cuadro:

Con base en el trabajo realizado sobre el marco teórico, se establecen las principales definiciones que ayudan a operacionalizar la encuesta que se aplica en la etapa dos de la metodología planteada.

*Tabla 3. Síntesis de principales definiciones de la investigación*

<b>Categoría</b>	<b>Definición</b>	<b>Autores (as)</b>
<b>Emprendimiento digital</b>	Nueva forma de emprender en el que participan hombres y mujeres quienes adoptan positivamente las bondades de las TIC, logrando apropiarse de las redes sociodigitales.	(Castells, 2000a; Rincón de Parra, 2007)
<b>Género-simbólico</b> <b>Género-imaginario</b>	Es un ordenador simbólico, el más potente ordenador global y universal, que mantiene el orden a las sociedades tradicionales organizando al mundo a partir de la carga libidinal. Ordena desde una postura binaria:	(Mead, 1994; Serret, 2001)

	negativo-positivo; caos-orden; lo femenino y lo masculino	
<b>Brecha digital de género</b>	Es el uso desigual al acceso a la tecnología digital a partir de la variable género.	(Arceo-Gómez & Campos-Vázquez, 2014; Castaño, 2008; Gil-Juárez et al., 2012; Serrano & Martínez, 2003)

Partiendo de los conceptos principales tenemos variables que nos ayudan, a través de los instrumentos cualitativos y cuantitativos, a responder las preguntas de investigación. A continuación, se presentan también los conceptos secundarios:

*Tabla 4. Conceptos secundarios de la investigación*

<b>Concepto principal</b>	<b>Concepto secundario o Variables</b>
Emprendimiento digital	Motivaciones Obstáculos Credibilidad
Brecha digital de género	Uso de plataformas digitales Tiempo de uso

Ahora se darán a conocer los instrumentos utilizados para la recolección de datos sobre el emprendimiento digital de las mujeres de *Ladies Corregidora*.

## 4.5 Encuesta

Se utiliza la encuesta como herramienta cuantitativa que tiene como objetivo principal conocer las características de las mujeres en el emprendimiento digital. La encuesta es la herramienta principal de nuestra etapa de la recolección de datos que muestra información a través de porcentajes y absolutos.

El grupo cerrado de *Facebook* de *Ladies Corregidora* al 5 de junio de 2018 tenía 1982 mujeres participantes. La incorporación para ser “aceptada” en el grupo varía de acuerdo con el trabajo de las administradoras del grupo y su ubicación. Luego de realizar un acercamiento cualitativo con la principal encargada de administrar *Ladies Corregidora*, nos da a conocer que dentro del universo de participantes en el grupo hay una comunidad de mujeres emprendedoras que ofrecen productos y/o servicios online y también participan en bazares y mercados de temporada. El número de emprendedoras participantes oscila entre las 40 y 80.

Ante la ausencia de información sistemática y oficial de la participación de mujeres en emprendimientos digitales en Corregidora en grupos de *Facebook*, se opta por tomar la media de 60 como la población objetivo.

Se realizó una encuesta a una población conocida: 60 mujeres que tienen un emprendimiento digital, que radican en el municipio de Corregidora, y son participantes activas del grupo de *Facebook* titulado “*Ladies Corregidora*” tanto en la plataforma digital como en bazares y mercados del municipio de Corregidora.

La encuesta está conformada por ocho secciones:

1. Información de nacimiento
2. Información de residencia
3. Datos personales
4. Datos generales del emprendimiento
5. Motivaciones del emprendimiento y obstáculos

6. Uso de las TIC.
7. Dinámica familiar
8. Credibilidad

El instrumento de la entrevista fue piloteada con un grupo de mujeres emprendedoras con características similares a *Ladies Corregidora* como “Mamás todo Terreno” que cuenta con un grupo y página de *Facebook* que capacita, apoya en los negocios de mujeres que radican en la ciudad de Querétaro. A partir de los resultados obtenidos, se realizaron las adecuaciones pertinentes para afinar el instrumento. La encuesta se realizó a través de la plataforma *Google Forms* para facilitar el llenado por parte de las emprendedoras digitales.

Encuesta disponible en Anexo 1.

Y en el *link*: <https://goo.gl/forms/n0LWSPEs8qdPFArJ3>

El instrumento busca responder las preguntas de investigación antes planteadas y explicar las principales problemáticas en el emprendimiento digital, así como reconocer sus motivaciones.

#### 4.6 Tamaño de la muestra

La encuesta, al reconocer el tamaño de la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Donde:

n = tamaño de la población

Z = nivel de confianza

p = probabilidad de éxito o proporción esperada

q = probabilidad de fracaso

D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

### Entonces:

$$n = 60$$

$$\text{Nivel de confianza} = 1.96 \text{ (95\%)}$$

$$d = \pm 3$$

$$p = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$N = \frac{60 \times (1.96)^2 \cdot (.5) \cdot (.5)}{(.03)^2 (60-1) + (1.96)^2 \cdot (.5) \cdot (.5)}$$

$$N = \frac{60 \cdot (3.8416) \cdot (.25)}{(.0009)(59) + (3.8416) \cdot (.25)}$$

$$N = \frac{57.634}{(.0531) + (.9604)}$$

$$N = \frac{57.624}{1.0135}$$

$$n = 56.88$$

$$n \approx 57$$

El tamaño de la muestra es de 57 encuestas aplicadas de una población total de 60 mujeres que participan en el grupo de *Facebook* de *Ladies Corregidora*. Al no conocer la probabilidad de ocurrencia del evento estudiado, ni contar con datos censales previos se utilizó  $p=0.5$  siendo “p” la probabilidad de éxito o proporción esperada y  $q=0.5$  (probabilidad de fracaso) para la probabilidad de que ocurra o no debe ser la misma. Esta decisión otorga robustez estadística a la muestra.

### 4.7 Fiabilidad

La encuesta realizada tiene un **.686** del alfa de Cronbach, el cual es un coeficiente que mide la fiabilidad de una escala de medida. Esta medida fue realizada previamente con los resultados del pilotaje para hacer las adecuaciones correspondientes en la aplicación de la encuesta, a través de la herramienta de SPSS. Ver Anexo 3.



El método de consistencia interna se basa en el alfa de Cronbach, el cuál estima la fiabilidad del instrumento de medida, es decir, la encuesta. Mide un conjunto de ítems y mientras más cercano esté el valor del alfa a 1, mayor es la consistencia interna de los ítems analizados.

#### 4.8 Aplicación de la encuesta

La invitación para participar en la encuesta se realizó a través de una publicación realizada el 16 de octubre de 2018 en el grupo cerrado de *Facebook* de *Ladies Corregidora* acompañado de un mensaje explicativo y una imagen sobre lo más relevante para contestar la encuesta.

Gráfico 2. Invitación para contestar la encuesta



Elaboración propia

#### 4.9 Entrevistas en profundidad

Realizar entrevistas en profundidad es clave para ahondar en las problemáticas sociales, la cual plantea un modelo de plática entre iguales, que busca entrar al mundo privado para obtener información de la vida cotidiana que dé respuesta a la problemática planteada (B. Robles, 2011).

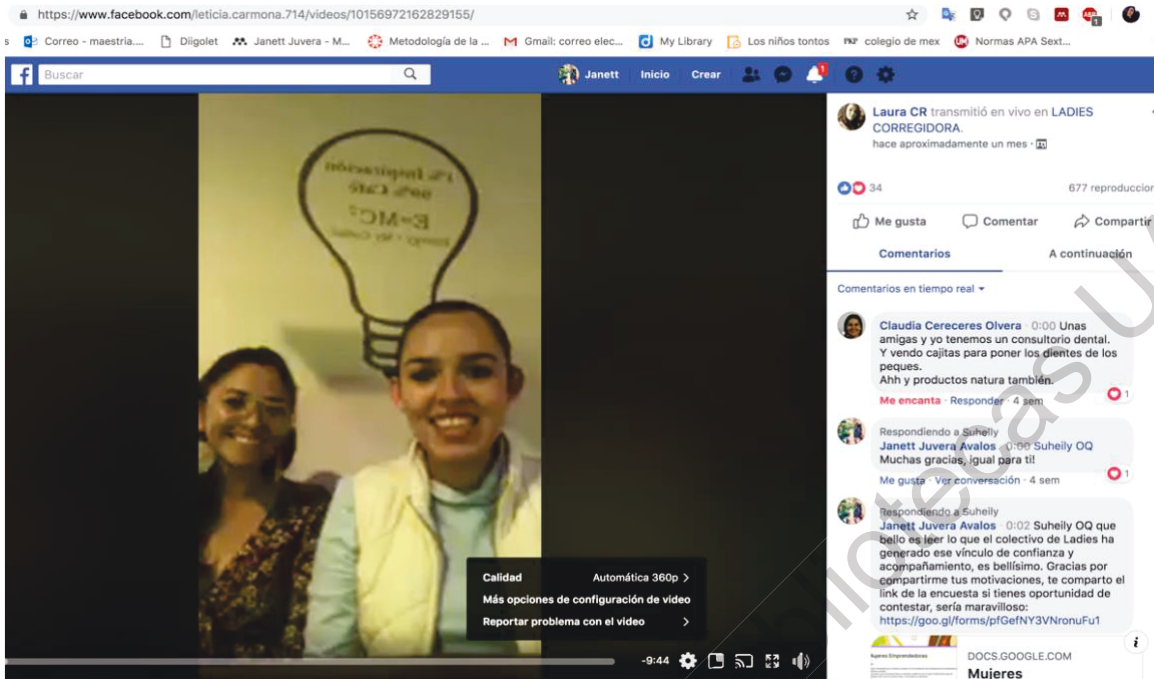
A través de la entrevista en profundidad hay un acercamiento a la vida privada de las informantes, las cuales nos lleva al reconocimiento de una narrativa personal en torno a una problemática que está segmentada en una población objetivo, en nuestra investigación nos acercamos luego de la encuesta aplicada, para profundizar desde sus propias palabras.

La técnica de la entrevista usa al entrevistador como instrumento para la recolección de datos cualitativos. Busca comprender qué quieren decir, y con ello, generar una atmósfera de confianza para que se expresen libremente (B. Robles, 2011, p. 41). Gracias a esta herramienta se realizó un acercamiento a propósito de los emprendimientos digitales encabezados por mujeres emprendedoras reconociendo la dinámica familiar, los obstáculos y retos que enfrenta una mujer que decide emprender, así como la conciliación entre responsabilidades de hogar e hijos y el emprendimiento.

Se cuenta con una entrevista semiestructurada (ver Anexo 2) en la que se reconocen los emprendimientos de *Ladies Corregidora*. También se realizaron intervenciones en el grupo a partir de publicaciones de *Facebook* en las que ellas narraban los obstáculos que enfrentaron para emprender (ver Anexo 4).

Con el fin de generar confianza entre las informantes y que conocieran sobre la presente investigación se realizó una entrevista en vivo en el grupo de *Facebook* con Laura Carmona, presidenta del grupo de *Ladies Corregidora*. El video cuenta con 677 reproducciones, 34 reacciones y 40 comentarios.

Gráfico 3. Transmisión en vivo via Facebook con Ladies Corregidora



*El video se mantiene vigente en el grupo cerrado de Facebook.  
(Sin posibilidad de descargar)*

#### 4.10 Grupo de enfoque

En correspondencia con las preguntas de investigación se buscó realizar un grupo de enfoque, el cual buscó contestar principalmente el porqué de su participación en los emprendimientos digitales y reconocer los diferentes obstáculos en el camino de su consolidación.

El grupo de enfoque permite que las informantes puedan interactuar entre sí y realizar un reconocimiento de los obstáculos desde sus propias experiencias, con el fin de buscar conclusiones colectivas y recolección de variables que ayuden a explicar la principal problemática que tienen las mujeres para iniciar un emprendimiento digital.

La propuesta del grupo de enfoque se llevó a cabo a través de la herramienta digital Zoom. La plataforma permite la interacción con audio y/o video, sin embargo, fue una estrategia que no

funcionó para la población objetivo debido a la distribución diferenciada de tiempos entre las mujeres con sus emprendimientos y las labores domésticas.

A continuación, se explica lo acontecido al intervenir en un grupo de enfoque. Para participar era necesario su consentimiento, por ello, en la encuesta aplicada se realizó la invitación para colaborar en la segunda etapa. La invitación solicitaba un número telefónico y un correo electrónico para establecer un contacto personalizado.

Se realizó la invitación vía correo electrónico, luego de dos días de no recibir retroalimentación se contactó a las informantes vía telefónica y por mensaje de *WhastApp* con una imagen ilustrativa con indicaciones sobre el grupo de enfoque. La invitación a charlar sobre su emprendimiento y sus obstáculos fue segmentada de acuerdo con los años de vida de sus emprendimientos, dato recolectado en la primera etapa con la aplicación de la encuesta:

Grupo de enfoque 1: Mujeres del grupo de *Ladies Corregidora* con emprendimientos con menos de un año.

Grupo de enfoque 2: Mujeres del grupo de *Ladies Corregidora* con emprendimientos de uno a tres años.

Grupo de enfoque 3: Mujeres del grupo de *Ladies Corregidora* con emprendimientos con cinco años o más.

**Gráfico 4.** Invitación a participar en entrevista semi-estructurada



Elaboración propia

Entre los principales obstáculos para asistir a la sesión de grupo de enfoque fueron a) el temor de hablar en público, b) el exceso de actividades laborales y c) la conciliación entre responsabilidades de casa y el emprendimiento. Para la sesión del grupo de enfoque, sólo se conectó una informante por lo que se procedió a realizar entrevistas semiestructuradas.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

## 5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

*En un estante especial, adecuado a mi estatura,  
se alinean mis espíritus protectores,  
esas aplaudidas equilibristas  
que concilian en las páginas de los recetarios  
las contradicciones más irreductibles: la esbeltez y la gula,  
el aspecto vistoso y la economía, la celeridad y la succulencia.  
Con sus combinaciones infinitas: la esbeltez y la economía,  
la celeridad y el aspecto vistoso, la succulencia y...  
¿Qué me aconseja usted para la comida de hoy,  
experimentada ama de casa,  
inspiración de las madres ausentes y presentes,  
voz de la tradición, secreto a voces de los supermercados?*

**Rosario Castellanos**

Este capítulo comparte los resultados obtenidos de la aplicación del método mixto secuencial para dar respuesta a las preguntas y objetivos de investigación del presente estudio. De manera general, desde una perspectiva de género, se busca *analizar cómo las mujeres construyen sus emprendimientos digitales en “Ladies Corregidora”*.

Los resultados se exponen con base en los objetivos particulares. El primer apartado presenta *¿Quiénes son las Ladies Corregidora?*, aquí se describen los perfiles de las participantes en el estudio. En segundo lugar, “Manos a la obra, vamos a emprender” da cuenta de las principales problemáticas que enfrentan las mujeres sujetas de estudio al empezar un emprendimiento digital.

El tercero y cuarto apartados, “Ser madre, ser esposa y emprendedora” y “¡No estoy jugando, estoy trabajando!” permiten identificar las principales problemáticas a las que se enfrentan las mujeres que están participando en el emprendimiento digital y quienes están en constante tensión de conciliación entre las labores domésticas tradicionalmente asumidas por las mujeres y su negocio. En ambos apartados se retoman los antecedentes del trabajo encabezado por mujeres y el no-prestigio de cualquiera de las actividades que realice.

Por último, para describir el rol de la brecha digital de género en la comunidad de mujeres de *Ladies Corregidora*, se desarrolla el apartado “Emprendedoras digitales y el ordenador universal: femenino y masculino” se describen las características de los emprendimientos digitales desde el ordenador universal de género.

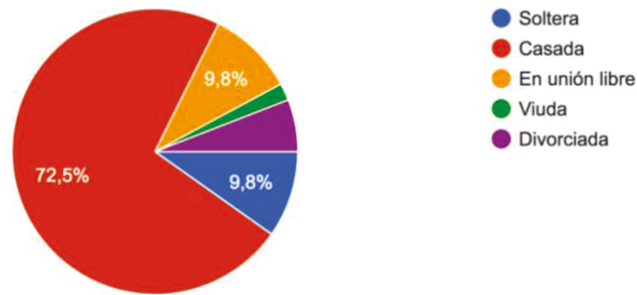
### 5.1 ¿Quiénes son las *Ladies Corregidora*?

En planteamiento del problema se señaló que el primer objetivo de este estudio es “conocer las características de la participación de las mujeres de *Ladies Corregidora* en el emprendimiento digital”. Así, este apartado presenta el perfil de las participantes en el estudio, es decir, su edad, estado civil, maternidad, estudios universitarios, condiciones de acceso a las TIC, horas de conectividad y alfabetización digital.

La encuesta aplicada para desarrollar este estudio arroja un perfil de una mujer emprendedora, de un promedio de edad de 40 años, en su mayoría tiene hijos y su estado civil es casada. Las mujeres que participan en *Ladies Corregidora* tienen de uno a dos hijos y la mayoría han estado desarrollando sus emprendimientos durante más de tres años de vida. La falta de recurso económico es el principal problema que ellas tienen para emprender de acuerdo con las respuestas otorgadas en la encuesta; contaron con apoyo económico por parte de sus lazos familiares o de su pareja. A continuación, se detallan porcentualmente los datos.

Las mujeres que participan en *Ladies Corregidora* son en un 72 por ciento casadas, el 9.8 por ciento se encuentra en unión libre y con este mismo porcentaje están las mujeres solteras; le siguen con un 6 por ciento las jefas de familia que están divorciadas. Lo anterior se puede observar en la Gráfica 5.

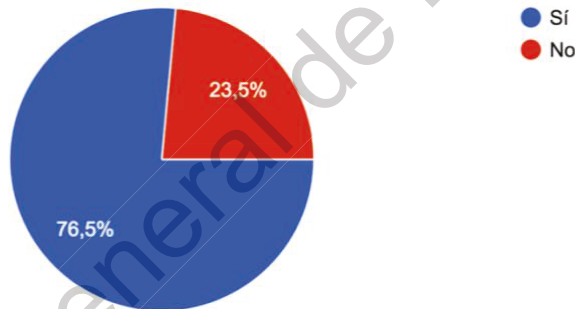
**Gráfico 5.** Estado civil de Ladies Corregidora



*Elaboración propia con base en los resultados obtenidos.*

El perfil de la mujer emprendedora tiene hijos: 46 por ciento tiene dos y el 41 por ciento uno (a). A continuación, se muestra en la Gráfica 6 los resultados.

**Gráfico 6.** Maternidad de Ladies Corregidora



*Elaboración propia con base en los resultados obtenidos*

Las mujeres que llevan a cabo su emprendimiento en Ladies Corregidora cuentan con estudios universitarios e incluso de posgrado. Éstos no están exclusivamente orientados a los giros de sus emprendimientos. A continuación, se muestran las carreras universitarias de las Ladies Corregidora en la Tabla 7.



**Tabla 5. Estudios universitarios de Ladies Corregidora**

LICENCIATURA	ESPECIALIDADES	MAESTRÍAS	INGENIERÍAS
Comunicación	Psicología Clínica	Psicoterapia	Ingeniería en Sistemas
Psicología	Odontología	Administración	Diseño Industrial
Diseño Gráfico	Arquitectura	Derecho	Ingeniería Civil
Comercio/Negocios	Contaduría Pública	Innovación Educativa	Ingeniería Industrial
Actuaría	Diseño y comunicación visual		
Derecho	Administración de Empresas		
Turismo	Antropología		
Lenguas Modernas	Educación Especial		
Mercadotecnia	Mercadotecnia		
Relaciones Internacionales	Relaciones Internacionales		
Educación Primaria	Educación Primaria		

*Elaboración propia con base en los resultados obtenidos.*

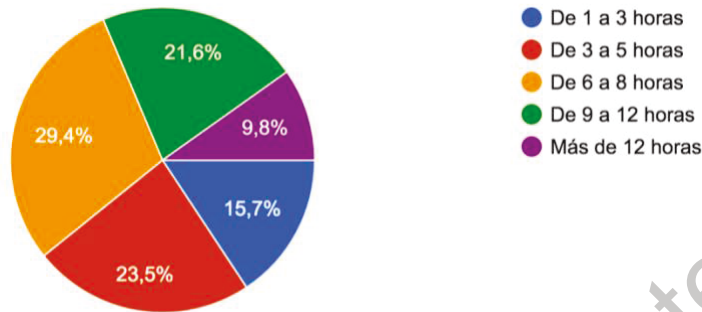
El 84 por ciento de las *Ladies Corregidora* considera al uso de herramientas digitales “totalmente” necesarias para emprender. Se preguntó sobre su modo de aprendizaje para usar la computadora, el 56 por ciento contestó que la escuela es el espacio que las instruyó en herramientas y el uso de las TIC, el 25 por ciento de ellas aprendió a usar la computadora por cuenta propia.

Ante la opción de emprender por medio de espacios digitales, el uso y dominio del Internet es clave, por lo que el 55 por ciento de las mujeres emprendedoras declararon que tienen más de 15 años utilizando el internet, le siguen con un 37 por ciento las que han usado internet desde hace 10 y 15 años.

La frecuencia de uso de internet de las mujeres emprendedoras (94 por ciento) de *Ladies Corregidora* es de seis a siete días a la semana, a continuación, se preguntó en la encuesta sobre las horas que dedican al día para el uso del internet. La distribución del tiempo es una las

respuestas que motivaron a las mujeres a emprender, para administrarlo y conciliar con otras actividades. Con respecto al tiempo que invierten al día usando el internet para su emprendimiento encontramos la siguiente distribución:

Gráfico 7. ¿Cuántas horas al día haces uso del internet?



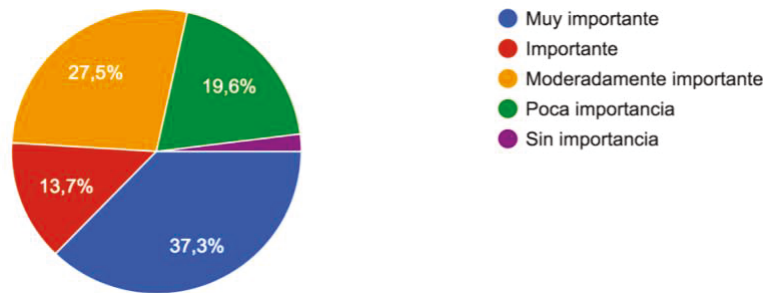
Elaboración propia.

El dispositivo más usado por las emprendedoras de *Ladies Corregidora* con un 86 por ciento es un celular o teléfono inteligente, la computadora portátil corresponde al 6% que la usa como principal herramienta para su emprendimiento, un 4% utiliza una tableta y en el mismo porcentaje hacen uso de una computadora de escritorio.

Los emprendimientos digitales tienen la característica de prescindir de un espacio físico para su realización, es por eso por lo que preguntamos si cuentan con espacio para ofrecer su producto o servicio y también medimos, de acuerdo con la escala de Likert, qué tan importante es tener un espacio físico para su emprendimiento.

Entre los principales datos obtenidos sobre las dos preguntas referidas encontramos que el 57 por ciento de ellas tienen un espacio físico para su emprendimiento además de hacer uso de las redes sociodigitales. El 43 por ciento de ellas no renta local, ni cuenta con un espacio físico para dar a conocer su producto o servicio. Con respecto a la importancia del espacio físico, las *Ladies Corregidora* contestaron lo siguiente:

Gráfico 8. ¿Qué tan importante es tener un espacio físico para un emprendimiento digital?



Elaboración propia.

El uso de las redes sociodigitales es una opción que tienen las emprendedoras para ofrecer su producto o servicio, así como para realizar campañas de posicionamiento de marca, hacer concursos y crear confianza entre sus usuarios y también como un medio para comunicarse con sus clientes, por ello preguntamos a las emprendedoras sobre la primera herramienta que utilizaron para dar a conocer su emprendimiento. Ante esta pregunta, el 61 por ciento utilizaron el Facebook como la primera herramienta para su emprendimiento digital, el 27 por ciento hacen uso de correo electrónico y el 9.8 por ciento utilizó WhatsApp. El 92 por ciento de las mujeres emprendedoras de *Ladies Corregidora* contestó que sí emprendería si las redes sociales no existieran, el resto, el 8 por ciento aseguró que no emprenderían, sin ellas.

Llevar a cabo una idea de emprendimiento al servicio del público en la economía tradicional conlleva gastos de renta o compra del lugar, así como la instalación, decoración y servicios del establecimiento para su apertura; los beneficios de las TIC permiten crear espacios y puntos de venta a través de una página web o una *fan page* en *Facebook*.

En la comunidad de *Ladies Corregidora* hay mujeres universitarias que superan el promedio de escolaridad local (9.6) y nacional (9.2) que es secundaria concluida; de acuerdo con la Encuesta Intercensal (INEGI, 2015). En su mayoría con licenciaturas terminadas y unas cuantas con especialidades, maestrías y doctorados.

Con los datos mencionados podemos describir a la mujer emprendedora de *Ladies Corregidora* como una mujer con estudios, quien en su formación (primaria, secundaria, preparatoria y una carrera universitaria) aprendieron a usar la computadora. El periodo de aprendizaje y de reconocimiento de las *e-skills* de las emprendedoras se da durante los 15 años de estudio.

Las mujeres emprendedoras participan de la economía familiar al aportar un ingreso complementario al hogar, esta acción, sin embargo, de acuerdo con la propuesta de la economía feminista describe que las mujeres que son económicamente activas o realizan algún trabajo remunerado no las exime de realizar las labores domésticas al llegar a casa. La participación de las mujeres está conformada de una alfabetización digital que primero estuvo acompañada durante su formación académica y segundo es producto de un aprendizaje constante de actualización de manejo de redes sociales, software de edición de video y foto que están a su alcance y son gratuitas.

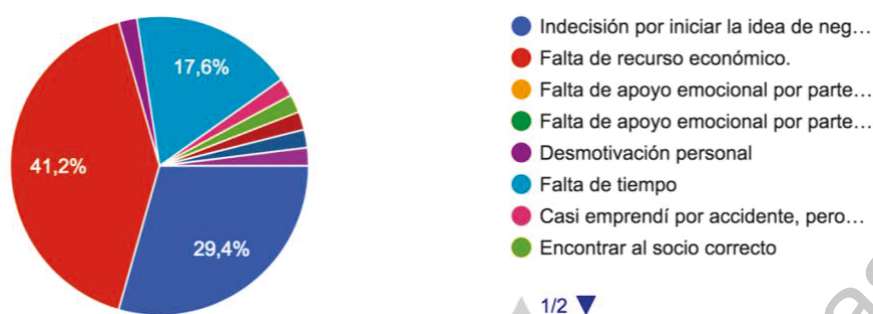
Estos primeros resultados presentados en este apartado dan respuesta a la pregunta *¿cómo participan las mujeres de Ladies Corregidora en el emprendimiento digital?* acercándonos a reconocer el contexto en el que se encuentran las mujeres emprendedoras, las características sobre su formación académica, sus habilidades digitales y el reconocimiento de las TIC para abonar a sus emprendimientos.

## **5.2 Manos a obra: ¡vamos a emprender!**

Para contestar la segunda pregunta de investigación sobre los obstáculos o problemáticas a las que se enfrentan las mujeres de *Ladies Corregidora* en el camino del emprendimiento les pedimos elegir el principal obstáculo al que se enfrentaron, por esta razón formulamos la pregunta: *¿Cuál fue tu principal problema para emprender?*

Es importante resaltar que para contestar esta pregunta se permitió que las informantes pudieran agregar alguna respuesta para explicar mejor sus problemáticas. Entre las respuestas que las emprendedoras agregaron son: a) rentas elevadas de un local, b) falta de vínculos y contactos, c) la nula guía de cómo iniciar su emprendimiento y d) encontrar al socio correcto.

Gráfico 9. ¿Cuál fue tu principal problema para emprender?



Elaboración propia

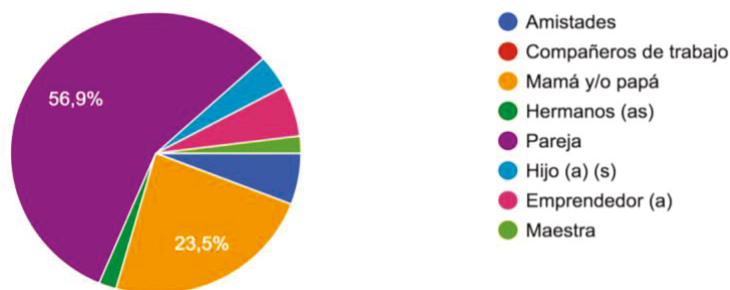
Las mujeres de *Ladies Corregidora* que han emprendido negocios digitales construyen su propuesta de venta de productos y servicios a partir de un apoyo económico inicial; por ello, indagamos sobre el momento que dan el sí a encabezar un negocio.

En la encuesta aplicada, se encontró que la falta de recurso económico es el principal problema al que se enfrentan ellas con el 41 por ciento; de ahí le sigue la incertidumbre por iniciar su idea de negocio; esta respuesta está relacionada con el momento en que ellas decidieron emprender, por ello, en la entrevista se indaga sobre los inicios del emprendimiento.

En congruencia con los objetivos, se propuso reconocer los diferentes factores que acompañan a las emprendedoras para consolidar su negocio, por ello se preguntó en la encuesta sobre quién o quiénes fueron un apoyo económico importante para la consolidación de su idea. En esta pregunta dejamos abierta la posibilidad de que las informantes agregaran alguna respuesta, si es que las opciones presentadas no contestaban a su realidad. Sólo se agregó una respuesta diferente a las presentadas. Una de ellas incorporó la figura de la maestra como motivadora para emprender.

A continuación, la gráfica de pastel muestra el porcentaje de quienes apoyaron a las emprendedoras de *Ladies Corregidora* en sus emprendimientos, se destaca que más de la mitad han sido apoyadas por su pareja.

Gráfico 10. ¿Quién o quienes apoyaron tu idea de emprendimiento?



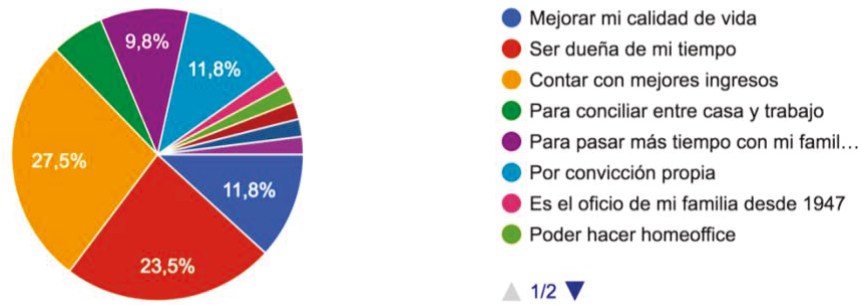
Elaboración propia.

Existen dos tipologías según Heller (2010) para emprender; la primera es quienes lo realizan por convicción y el otro tipo es las que emprenden por necesidad. Para conocer con qué tipo de emprendedoras nos encontramos en *Ladies Corregidora* se les preguntó: ¿Cuál fue tu principal motivador para emprender?

Entre los principales resultados de esta pregunta se destaca que en *Ladies Corregidora* el 27.5 por ciento ve en el emprendimiento una oportunidad de ganar mejores ingresos, ya sea por que contaban con un empleo formal y lo dejaron para emprender, o bien como una oportunidad para mejorar su estilo de vida. El 23 por ciento de las emprendedoras ve en el emprendimiento una oportunidad para ser administradoras de su tiempo.

También se les preguntó a las mujeres de *Ladies Corregidora* si iniciaron su emprendimiento a la par de que contaban con algún trabajo formal. Ante esa pregunta, el 57 por ciento de las mujeres emprendedoras no realizaron su emprendimiento al estar contratadas en alguna institución pública o privada. El 43 por ciento sí inició su emprendimiento al mismo tiempo que contaban con un trabajo. En la entrevista semi-estructurada se indaga con mayor profundidad sobre esta relación.

Gráfico 11. ¿Cuál fue el principal motivador para emprender?



Elaboración propia.

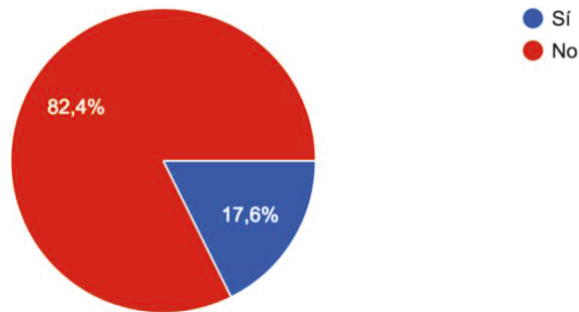
Para triangular la información sobre el principal motivador para emprender, en la formulación de la pregunta se permitió que las informantes incorporarán respuestas diferentes a las que se propusieron en la encuesta, con la finalidad de obtener más datos de los que en el pilotaje arrojó. Entre las respuestas que las informantes agregaron como motivadores de su emprendimiento son:

- Para poder hacer *home-office*,
- para prepararse para el futuro,
- para ocuparse en algo,
- por herencia,
- porque me quedé sin trabajo.

Esta última respuesta se suma a los emprendimientos por necesidad, ya que advierte que la falta de empleo la llevó a buscar en una idea de negocio, un ingreso económico.

Ahora bien, de las emprendedoras que han hecho realidad su idea de negocio, el 82 por ciento de sus emprendimientos son ingresos complementarios para su hogar, sólo el 18 por ciento de ellas aportan el ingreso principal de casa.

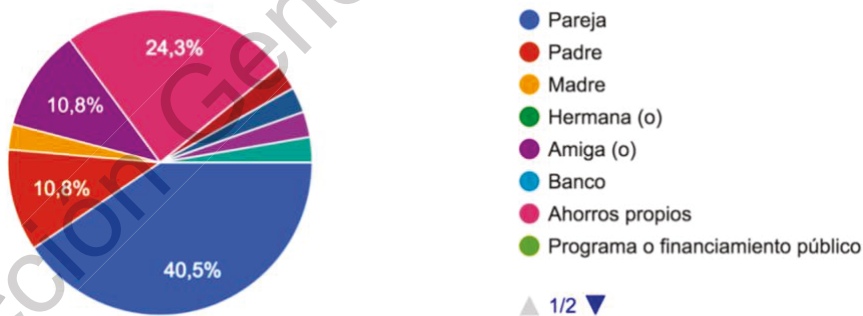
**Gráfico 12.** ¿Tú emprendimiento digital es la fuente principal del ingreso de tu hogar?



Elaboración propia.

Entre los principales proveedores de los emprendimientos de las mujeres, destaca el apoyo por parte de su pareja para echar a andar su idea de negocio con un 40 por ciento; le sigue con un 24 por ciento ahorros propios de las emprendedoras. A continuación, se muestra el gráfico. Es de destacar que las informantes de *Ladies Corregidora* no recibieron ningún tipo de apoyo de algún programa o financiamiento público para su emprendimiento. Los principales apoyos provienen de lazos afectivos o familiares.

**Gráfico 13.** ¿Quién fue el/la proveedor(a) principal de tu emprendimiento?



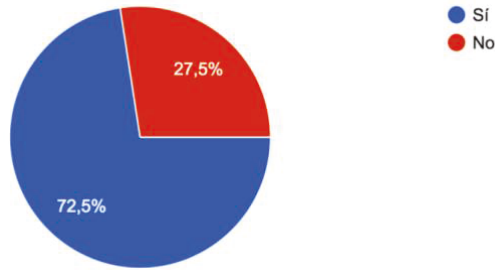
Elaboración propia.

Además, se profundizó sobre el capital para iniciar su emprendimiento. Para ello preguntamos: ¿Para consolidar la idea de tu producto o servicio, requeriste de un apoyo económico? El 72 por



ciento de ellas sí requirieron apoyo económico, mientras el 27.5 por ciento no lo necesitó para empezar con su negocio.

**Gráfico 14.** ¿Para consolidar la idea de tu producto o servicio, requeriste de un apoyo económico?



*Elaboración propia.*

Gracias a la alta participación de las *Ladies Corregidora* en la encuesta, se publicaron en el grupo de *Facebook* preguntas abiertas que abonaron a la construcción del instrumento cualitativo. Se publicó:

¿Creen que al vivir en pareja/casarse o tener hijos (as) las llevó a emprender? ¿Creen que hay alguna relación? #MamásEmprendedoras #ChicasEmprendedoras.

De esta pregunta se desprendieron 46 comentarios (Ver Anexo 4), en éstos, de manera general, se refuerza la categoría central de la conciliación entre de las labores domésticas históricamente asumidas por las mujeres con sus emprendimientos o su labor como profesionistas. Pese a tener un desarrollo profesional destacado, algunas renuncian para mantener el equilibrio entre la familia, la casa y la administración de su tiempo; reconocen al emprendimiento como un posible camino para seguir desarrollándose profesionalmente. Un ejemplo representativo de esta postura es el siguiente comentario:



Si creo que hay una relación por que el trabajo había sido mas enfocado al hombre de la casa y en estos tiempos ha cambiado para bien nuestro. Por que tenemos la capacidad de desarrollarnos en diversos campos. Yo trabaje desde soltera y casada en la industria. Mis hijos empezaron en la pre adolescencia y era necesario estar más cerca de ellos. Decidí renunciar al buen sueldo, buenas empresas, buenos retos y emprendí mi negocio propio. Hoy te digo que ha sido lo mejor que me ha pasado! Disfruto a mis hijos mucho más tiempo y sigo disfrutando mi profesión!

Me encanta · Responder · 24 sem



Una de las categorías que también es constante, más no principal, es la figura de los padres emprendedores, es decir, padre y madre trabajan fuera del hogar. Este modelo donde ambos padres se encuentran económicamente activos posibilita las opciones de las y los hijos de crear sus propias fuentes de ingreso. A continuación, dos testimonios de emprendedoras que señalan a los padres en sus narrativas al iniciar sus negocios:



En mi caso no fue por casarme o tener hijos si era parte de una necesidad obviamente pero si me ponía en el plan de yo me dedico a mis hijos u nada más mi esposo se hubiera encargado, el ejemplo de mis padres tiene mucho que ver y jamás me enseñaron a quedarme sentada y estirar la mano pero emprender es un término que hoy en día se utiliza para todo, antes le decíamos "iniciando mi propio negocio" pero en mi caso fue por superación personal, por seguridad y confianza. Yo odiaba las ventas y hasta la fecha me cuesta muchísimo hablar pero cuando lo hago por un producto que estoy representando, defendiendo y sobretodo que yo misma hago me sale las palabras hasta de las orejas y me encanta conocer gente nueva y enredarme en un círculo de personas con necesidades que sé que las puedo ayudar!!! Entonces llego a la conclusión que yo en lo personal me encanta ser emprendedora por que al ayudar a alguien más con mi producto es mera superación personal 😊 lo demás viene por añadidura 😊😊

Me encanta · Responder · 25 sem



Mis papás son comerciantes entonces siempre he sabido como buscar precios y todo, en lo personal yo comencé mi negocio porque me di cuenta de que el precio de cosméticos en Querétaro es muy elevado y yo ya tenía quien me vendiera a buen precio (pues busque mucho para mi) así que decidí empezar a venderlos y a procurar tener costos más accesibles pues se que a muchas nos cuesta tener las cosas, si tengo pareja pero en general el no opina al respecto pues apenas somos novios jaja

Me encanta · Responder · 25 sem



La recolección de datos desde el grupo de *Facebook* se dio a partir de las publicaciones que involucraron la encuesta. Con la alta interacción que se tuvo con las mujeres emprendedoras, el perfil personal fue acreedor a la insignia de “Generadora de conversación” a continuación se muestra esta distinción.



En este segundo apartado se identificaron las principales problemáticas a las que se enfrentan las mujeres emprendedoras desde la encuesta aplicada, así como las bondades de la inteligencia colectiva generada en las publicaciones de la comunidad de Facebook.

### **5.3 Ser madre, esposa y emprendedora.**

A continuación, se responde al segundo objetivo de la investigación “identificar las principales problemáticas para participar en el emprendimiento digital”. Para ello, se presentan los resultados de la codificación abierta y axial realizadas inspiradas de la Teoría Fundamentada.

Este apartado presenta las problemáticas más frecuentes de las mujeres emprendedoras: autoconfianza, apoyo familiar y el soporte económico para iniciar su negocio; también se presentan las causas, las consecuencias y las contingencias a las que ellas se enfrentan.

Se transcribieron las entrevistas semiestructuradas y se realizó la codificación abierta con ayuda de un instrumento llamado “memorándum”, que generó ochenta y cinco categorías; los audios, las transcripciones, los memorándums y las categorías están disponibles en los Anexos 5, 6 y 7.

La transcripción de las entrevistas se acompañó de datos de identificación: nombre del emprendimiento, estado civil de la entrevistada, edad, último grado de estudio, nombre de la emprendedora y la fecha en la que se realizó la entrevista. Un ejemplo de las transcripciones se presenta a continuación en la Tabla 8. Luego de la transcripción, se hizo lectura de las entrevistas, subrayando aquellas menciones que nos indican posibles respuestas a las problemáticas a las que ellas se enfrentan.

**Tabla 6. Ejemplo de transcripción de entrevistas**

Nombre del Emprendimiento: Diseño gráfico, free lance	16 de noviembre de 2018.	Edad: 38 años
Entrevistada: Fabiola	Edo. Civil: Divorciada	Licenciatura.

<b>Transcripción de la entrevista</b>	<b>Código</b>
¡Muy bien Faby!, te agradezco, entonces comenzamos, cuéntame un poco sobre ¿cuál fue la principal problemática en la que enfrentaste tú cuando decidiste emprender un negocio?	
La principal problemática, <u>la verdad es que no hay ningún tipo de apoyo, ni si quiera información, de cómo empezar una guía de negocio;</u> digo yo tengo el conocimiento porque tomé algunos diplomados pero es muy difícil porque no sabes con quien dirigirte, <u>no sabes por dónde empezar, de dónde bajar recursos, la cuestión de préstamos, es ir a tocar puertas a todos lados, y si no tienes un historial crediticio o una buen manejo, o no has trabajado nunca, pues obviamente se ve cerrado.</u> Ese es el mayor problema, y bueno, <u>el hecho de que soy mamá soltera, y no es fácil irte a tocar puertas cuando también tienes que estar cuidando chamacas, ¿no?</u>	Falta de guía de emprendedoras  Emprendedora por necesidad  Ser madre y emprendedora
Claro, y cuéntame ¿cómo lo concilias?, y ¿cómo le haces sabiendo que tienes una responsabilidad en casa? que como me dices sólo recae en ti. ¿cómo te has organizado para administrar tus tiempos?	

*Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.*

De las entrevistas realizadas se obtuvieron ochenta y cinco categorías, que se muestran en la Tabla 7.

*Tabla 7. Lista de categorías obtenidas*

1	Acoso laboral
2	Administración de recursos
3	Administración del tiempo
4	Apoyo familiar
5	Autoaprendizaje
6	Autoconfianza
7	Autocrítica
8	Autoestima
9	Autonomía
10	Cuidado de los hijos compartido
11	Compromiso
12	Conciliación entre casa y emprendimiento
13	Confianza
14	Conocimiento
15	Constancia
16	Continuidad de emprendimiento
17	Credibilidad
18	Cuidado de los hijos
19	De boca en boca
20	Dedicación
21	Desconfianza
22	Desvalorización
23	Difícil
24	Dinero
25	Disciplina
26	Echar toda la carne al asador
27	Ejemplo
28	Empleo formal
29	Emprender en el tiempo libre
30	Emprender en pareja
31	Emprender por accidente
32	Emprender por convicción
33	Emprendimiento complementario

34	Emprendimiento consolidado
35	Emprendimiento por herencia
36	Emprendimiento por necesidad.
37	Emprendimiento por terceros
38	Emprendimientos en <i>tiempos libres</i> , o sin responsabilidades en casa o hijos
39	Enamorar
40	Espacio físico necesario
41	Estilo de vida
42	Falta de empleo formal
43	Flexibilidad
44	Habilidades digitales
45	Home-office
46	Incertidumbre
47	Independencia económica
48	Ingreso extra
49	Ingreso principal
50	Inseguridad
51	Inversión de la pareja
52	Juego
53	Labores tradicionalmente asumidas
54	Limpieza del hogar
55	Lugar físico
56	Miedo
57	Multinivel
58	Necesidad
59	Obstáculo cultural
60	Perseverancia
61	Recomendación de Facebook
62	Renuncia
63	Resiliencia
64	Respaldo de la pareja
65	Responsabilidad
66	Riesgo
67	Rompe con las labores tradicionalmente asumidas
68	Ser madre
69	Sin costo
70	Sin guía
71	Sin sentimiento

72	Tiempo libre
73	Toma de decisiones
74	Tutoriales
75	Uso del celular
76	Varios emprendimientos
77	Venta tradicional
78	Ventas por Facebook
79	Vergonzoso
80	Hombre proveedor
81	Congruencia
82	Personal
83	Tiempo del hombre se respeta
84	Hobbie
85	Respeto

*Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.*

El siguiente paso, es la realización del memorándum, éstos contienen el código empleado, una reflexión y una acción a realizar, acompañados de los datos de identificación, como el número de entrevista y fecha de realización. Esta acción nos permite adentrarnos a reflexionar sobre lo qué las emprendedoras narran e indagar en próximas entrevistas para acercarnos a conocer más sobre las características de las mujeres emprendedoras de *Ladies Corregidora*. Un ejemplo de los memorándums realizados se encuentra en la siguiente Tabla 8.

**Tabla 8.** Ejemplo de memorándum

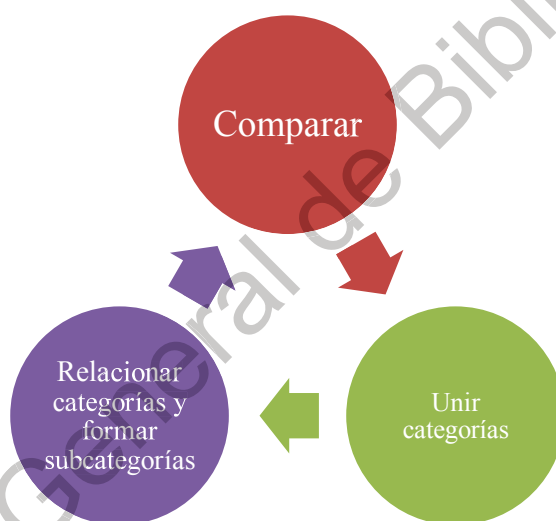
Entrevista #1 Realizada: 14 de noviembre de 2018.	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
<b>Código</b> Falta de empleo formal	
<b>Reflexión</b>	<b>Acción</b>
Cada vez es más complicado pensar que con una carrera universitaria y con maestría o incluso con doctorado puedas	¿Es más importante la realización personal que el beneficio económico? Preguntar en la entrevista sobre la relación de beneficio económico y realización personal.

tener acceso a un trabajo digno y bien pagado.	
--	--

*Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.*

Posteriormente, se realizó la codificación axial, que consiste en seleccionar a la categoría principal, sobre la cual se articulan las demás categorías. Analizar los datos desde la realización de la codificación abierta y axial, nos permite buscar relaciones causales que engloban a las categorías presentadas en las entrevistas. El proceso de esta etapa de la codificación abierta a la axial se muestra en el Gráfico 9, la principal tarea es que la categoría principal sea un eje argumentativo que englobe al resto de las subcategorías.

*Gráfico 9. Procedimiento de codificación axial*



*Elaborado a partir de la propuesta de Glaser (1978)*

Existen múltiples formas de agrupar la categoría axial, una de ellas es la propuesta por Barney Glaser (1978) que es el modelo de las 6<sup>c</sup>: condiciones, causas, covarianzas, consecuencias, contingencias y contexto. La selección de esta propuesta de categoría axial es la más adecuada para reconocer las características y problemáticas de los emprendimientos digitales de las mujeres. La categoría axial de la presente investigación es la “conciliación entre las labores domésticas tradicionalmente asumidas y sus emprendimientos digitales”.



Para usar el modelo de las 6<sup>c</sup>, se realiza previamente la propuesta de Glaser, se relacionan las categorías y subcategorías, se unen algunas y se busca realizar familias que representen al final una codificación axial que agrupe las categorías obtenidas de la codificación abierta. A continuación, se presentan las categorías por bloques de familias.

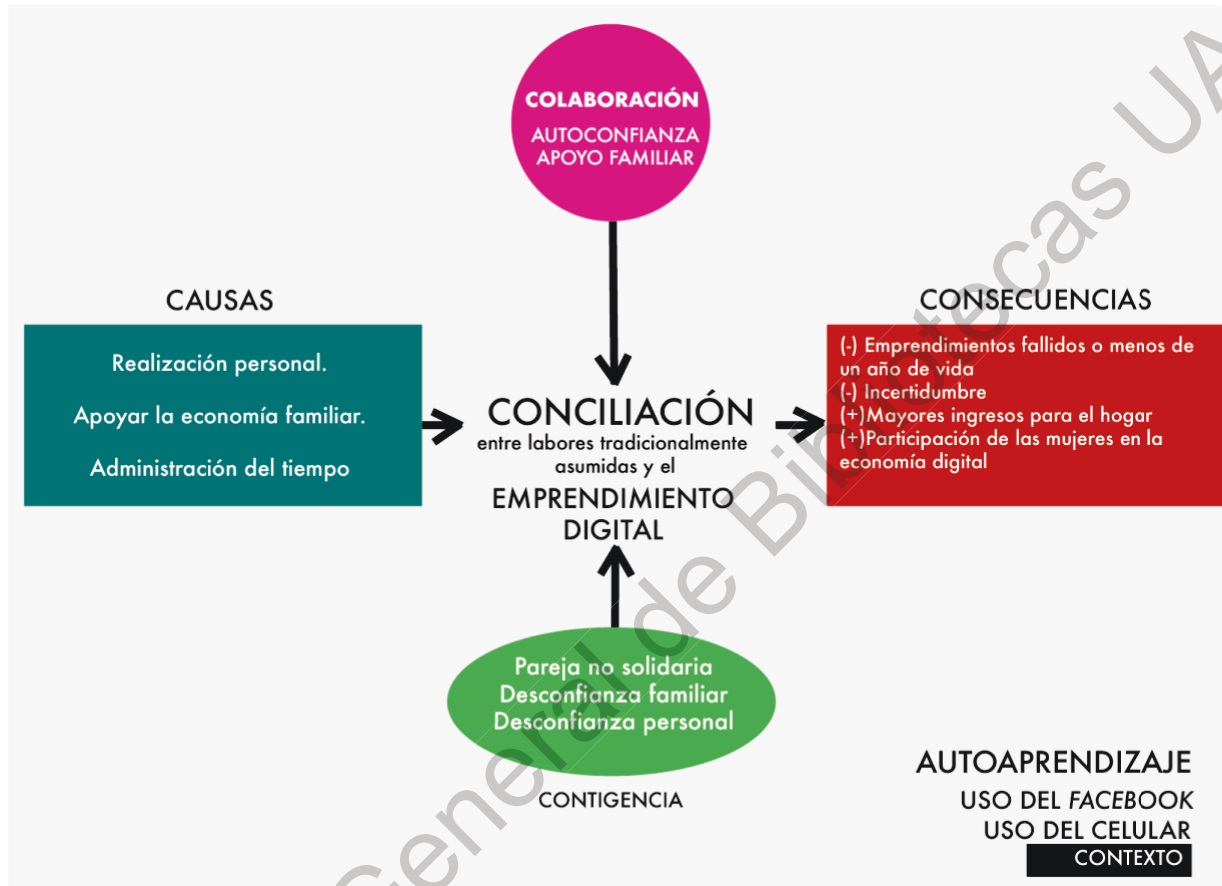
*Gráfico 10. Subcategorías para codificación axial*



*Elaboración propia con base en los resultados obtenidos de la codificación abierta.*

Ahora bien, se muestra el uso del modelo de las 6'c que ordena nuestro fenómeno desde una codificación axial de la siguiente manera:

Gráfico 9. Resultados de la codificación axial



Elaboración propia con base en los resultados obtenidos de la codificación abierta.

En la codificación axial podemos concluir que la conciliación entre labores tradicionalmente asumidas y el emprendimiento digital son causados por la realización personal de las mujeres, y en la búsqueda por apoyar la economía familiar. En las entrevistas encontramos que algunas de las mujeres emprendedoras trabajan con más de un servicio o producto a la vez, para tener varios ingresos simultáneos.

Cuando existe una colaboración por parte de la familia, en la que los hijos (as) respetan y apoyan al negocio de la mamá emprendedora, y además la pareja participa en labores domésticas, los emprendimientos tienen paso acompañado y con un soporte esencial por la familia.

Entre las principales consecuencias positivas de la conciliación entre las labores tradicionalmente asumidas y el emprendimiento digital, con ayuda y apoyo de familia y pareja, se obtienen mayores ingresos para el hogar y por tanto se incrementa la participación de las mujeres en la economía digital.

Por otra parte, si la familia desconfía del emprendimiento, la pareja no es solidaria y no respeta al emprendimiento, entonces no se consolidará el emprendimiento, se verá truncado o abandonado. En esta contingencia se suele otorgar poco valor al emprendimiento que encabezan ellas. Si no hay apoyo de pareja y de la familia, el ambiente constantemente cuestionará sobre las labores tradicionalmente asumidas por ellas y la indivisibilidad de las responsabilidades del hogar. Además, entre las consecuencias negativas las mujeres pueden sólo mantener el deseo de emprender, sin dar el paso al emprendimiento, manteniéndose en una constante incertidumbre y una falta de confianza.

La confianza social y personal son elementales para la conciliación entre los emprendimientos digitales y las labores socialmente asumidas para el crecimiento de la economía digital. Si los emprendimientos avanzan, logran aumentar la confianza de las mujeres.

Con respecto al cuidado de hijos, se indagó sobre cómo se organizan en casa, para que ellas logren trabajar y dedicar tiempo a su emprendimiento. Nayelli comparte responsabilidades en la crianza y el cuidado de sus hijos con su esposo, comenta:

Lo elemental son las ganas, las ganas de salir adelante, de crear, de generar de contribuir para tu casa, para tu hogar, para tus hijos; muchas veces dejamos, las mujeres, la responsabilidad a los hombres pues que es su obligación, él es el hombre de la casa, así muchas cosas así. Sí, nos vamos turnando, hoy que no fueron a la escuela, mi esposo está con los niños en otra parte jajaja, en lo que yo

estoy aquí, porque si no ya estarían pidiéndome mil cosas. Nos vamos turnando también en eso, si él tiene una cita con un cliente, entonces yo me quedo con los niños; si yo tengo una entrevista o estoy concentrada en una cotización, los niños ya saben y se van a otra parte, sí demandan mucho los niños. Pero bueno es como de organización; si estoy con los niños, los atiendo y en cinco minutos estoy atendiendo a mi cliente; y nos vamos turnando, es así como ya sabemos, si está muy concentrado también trabajando, mi esposo trabaja también desde la casa, bueno pues yo cuido a los niños y me los llevo al parque o a jugar afuera para que pueda sacar los compromisos (Anexo 1, Transcripción #1).

Las responsabilidades de la crianza, el cuidado y alimentación de los hijos en algunas emprendedoras no sólo recae en su género. Algunas refieren a nuevas dinámicas en sus hogares por las reconfiguraciones de los trabajos, conocidos como *home office*, modalidad en la que cualquier espacio físico puede ser de trabajo; éste es uno de los resultados de las bondades de la economía digital.

Sobre si hay alguna diferencia entre hombre y mujeres para iniciar o emprender un negocio, la mayoría de las entrevistadas coincide con lo que Marisol comentó que más allá del género, la variable definitoria es la llegada de los hijos y quien está cargo de ellos.

Yo creo que entre hombre y mujeres tenemos la misma capacidad; yo creo que más bien es un hombre y una mujer soltera, o un hombre y una mujer con hijos; no es lo mismo una mujer soltera; digo obviamente, todos tenemos las mismas capacidades, pero cuando eres una mujer con hijos, por completo cambia todo. De alguna manera cambia todo, tu casa, tus hijos, tu negocio; si eres casada, soltera o divorciada; si tienes un hijo, todo es diferente; porque tanto tus tiempos para administrarlos, entonces, por ejemplo, yo trabajo desde casa, entonces, a veces pudiera ser que piensen que trabajo de casa y qué padre ¿no? Pero no, yo ahorita estoy trabajando, estoy con mis hijos que están como locos, hace ratito yo estaba con una llamada con proveedor, y contesto y yo como loca, gritando por favor hagan la tarea; ya sabes... de repente se me olvida poner el mute; y pues

dices ¡en la torre!, que claro que, si trabajara en oficina, son cosas que no pasarían (Anexo 1, Transcripción #4).

Las y los hijos reconocen una relación madre-celular y madre-computadora en la que sus madres están acordando con proveedores, mejorando sus ventas, cerrando vínculos, en otras palabras, ellas usan como herramienta principal el celular y en segundo lugar la computadora para dar seguimiento a su emprendimiento.

Híjole, yo creo que si me ayudan pero su ayuda es completamente diferente; más allá que sea un apoyo directamente, por ejemplo si vengo en el coche y saben que voy a tener una conferencia; me pongo mis audífonos y a ellos les pido que guarden silencio, y en automático se callan, y así todo el camino callados y yo en línea; o si en casa digo hay conferencia, se van a otra habitación a lo mejor ponen tele un rato; entonces eso si ya lo sabemos controlar, de alguna manera porque mis hijos están pequeños, el menor tiene cinco y el mayor tiene doce, entonces si me ayudan pero, en específico en casa ese es un apoyo para mí. Por el hecho de que ya sepan el trabajo de mamá como es, y de qué manera me pueden apoyar. Ya no tengo que estar diciéndoles cállense no digan nada, y ¡shhh!, porque a veces si pasa... Ellos ya saben perfectamente, de hecho, el grande me ayuda y le dice: ¡shh! Porque mamá está hablando por teléfono, entonces ya saben ellos en automático; que el teléfono es cosa del trabajo, que no es que yo esté ahí con el chateando o haciendo cosas así; que a veces cuando uno está en el chat, también con el WhatsApp está uno vendiendo. Es el apoyo más grande de mi familia (Anexo 1, Transcripción #4).

El contexto sociocultural de nuestro país limita las posibilidades de que más mujeres emprendan, así lo manifestaron gran parte de las emprendedoras. El reto es separarnos del imaginario de ser madres y esposas que se queda en casa.

Mira, la verdad es que no soy una feminazi, como las llaman por ahí; pero sí me queda claro que es mucho la educación machista que existe en Latinoamérica y

que se manifiesta principalmente en México, o sea el que la mujer tiene que estar en casa, en que la mujer no tiene que salir a trabajar y descuidar a los hijos, porque te enfrentas a ese tipo de comentarios también en tu propia familia, de qué cómo es posible que vayas a descuidar a tus hijos, por qué vas a emprender un negocio, que los hijos son primero, y la casa es primero; mientras siga tan arraigada esa situación en las familias mexicanas a eso nos enfrentamos a la crítica destructiva, porque no le puedo llamar de otra forma, de no emprender porque descuidas a tus hijos, creo que a veces sí se llega a descuidar a los hijos, pero también se puede llegar a compaginar la parte de emprendimiento y seguir siendo ama de casa, o mamá; pero también no dejas de ser mujer y tener sueños (Anexo 1, Transcripción #5).

Algunas emprendedoras comentaron tener el ejemplo de papá y mamá trabajando. Ellas comentaron que desde edad muy temprana se incorporaron en el negocio familiar, obteniendo responsabilidades importantes. Entre las mujeres con padres emprendedoras hay una dinámica familiar que se refleja en el cuidado de las y los hijos y las labores domésticas al formar una familia. Todas han reconocido que contar con mamá o papá emprendedor las guio a abrirse camino en el mismo ámbito y ser ejemplo nuevamente para sus hijas e hijos.

Siempre desde los 15 años trabajo, yo no lo he visto como que la mamá tenga que quedarse al frente de la casa y a cuidar los hijos, no, yo no lo vi en mi casa así. Lo que sí, es que cuando yo me caso, fue una cosa que siempre se habló, yo le dije, yo no voy a dejar mi trabajo. Incluso ya mi marido ya trabaja conmigo jajaja, me lo jalé conmigo. Pero a lo que voy con eso es que a mi marido si le costó un poquito más de trabajo, porque su mamá es ama de casa de toda la vida y yo hacía mis cosas sola, iba al súper sola, si tenía que ir al gimnasio, iba sola, y ya por la noche nos encontrábamos ya los dos. Y él mucho tiempo me dijo, ¿por qué no me incluyes, porque todo lo haces tú sola, porque si vas al súper no me avisas? Y yo le dije porque estoy acostumbrada a hacer mis cosas, y eso como que a él le costó un poco de trabajo entenderlo. Y ahorita por su puesto ya sabemos los dos cómo está la onda, con los dos, pero si fue algo que a él sobre todo el ver como una

mujer mucho más independiente lejos del patrón que él tenía de su mamá. Yo creo que los roles tienen que cambiar, la vida cambia y también los hombres tienen que participar volverse más familiares, estar con los hijos y participar en la casa y todo (...) pero le costó mucho trabajo, pero le dije, mi rey aquí todos tenemos que cooperar porque todos vivimos en esta casa jejeje entonces pues, aunque no te guste y pues así, así lo viví. Fíjate que a mí no me costó nada de trabajo porque yo siempre viví así, en mi casa así siempre fue (Anexo 1, Transcripción #6).

Las emprendedoras aseguraron que la pareja tiene que respetar su emprendimiento como sinónimo de desarrollo personal y decisión propia, asimismo las y los hijos reconocen el papel en el que sus madres emprendedoras se encuentran, el proceso de entendimiento en *Ladies Corregidora* es a edades tempranas.

Me ha costado un poco con mi familia como tu bien lo dices, sin embargo, cuando nació mi hija, desde chiquita, desde el primer mes, yo me la llevé a viajar, con Ana. Buscaba los medios para tenerla cerca, ya cuando creció un poco, ella ya sabía de qué se trataba y pues es padre porque ahora me ayuda, va a la escuela y todo y de repente me alcanza en los eventos, entonces me ayuda también en la compra de boletos de avión, hacer programas etc. En un momento sí me reclamó, una vez que me iba a un viaje largo. No quería que me fuera, y me lloró y demás; y cuando regresé platicué con ella y le dije: “mira hija a ti te gusta ir a la escuela, y amas ir a la escuela, ¿no? Y así yo, yo amo mi trabajo. Independientemente que sea una cuestión económica, amo mi trabajo y la verdad es que a mi gustaría que respetaras esa parte”, y lo entendió bastante bien eh (...) “tú eres mi hija te adoro y te amo, pero también quiero a mi trabajo y me estoy desarrollando como tal” (Anexo 1, Transcripción #12).

Las madres y emprendedoras compartieron diversas situaciones familiares en las que como eje central está la conciliación entre las labores domésticas y su negocio; la confianza y el apoyo familiar son indispensables para consolidar sus emprendimientos, como fue indicado anteriormente en la codificación axial.



¿Dónde están los tiempos libres de las mujeres emprendedoras? Ellas afirman que en sus tiempos libres realizan actividades de emprendimiento, limitando el espacio para el descanso, para el ocio, entretenimiento, cuidado personal, entre otras cosas. Las emprendedoras continúan asumiendo responsabilidades que parecieran propias de su género o es aquello “que les toca hacer”, una vez cumpliendo con los roles sociales establecidos, entonces emprenden un negocio.

Valoran ante todo el reconocimiento de la familia y de su comunidad, por ello están en constante tensión y conciliación. *Nadie quiere ser rechazada*. Según Freud (1986), los seres humanos luchamos desde que nacemos, contra: los obstáculos que nos impone la naturaleza, los obstáculos que nos pone el propio cuerpo y los obstáculos que nos impone la necesidad de amor; y éstos últimos son los que más sufrimiento nos ocasionan. Por ello, las mujeres emprendedoras de Ladies Corregidora, en su mayoría no renuncia al rol de género, sino que ve al emprendimiento como un extra de sus habilidades de servicio para los demás.

Marilú (N) emprendió en la venta de joyería por catálogo de la marca *Nice*, su trabajo dio ejemplo a su hija. Su madre va a seguir queriéndola, respetándola, si trabaja y emprende como ella lo hizo. Es decir, las mujeres emprendedoras, necesitan de una comunidad de pares que las reconozca. Ver en sus semejantes cómo resuelven sus conflictos con los clientes, cómo mejoran sus promociones, la búsqueda del equilibrio entre casa y emprendimiento, compartir sobre las actividades extraescolares para sus hijos e hijas para dedicar más tiempo a su emprendimiento, etc.

Y así funciona el grupo de *Facebook* de *Ladies Corregidora*, como una comunidad de acompañamiento donde las mujeres emprendedoras exponen sus frustraciones de clientes que las dejaron plantadas, de obstáculos para conseguir un robusto equipo de trabajo etc. La comunidad de pares está presente con una participación muy nutrida especialmente en las mañanas, horario que coincide con la ausencia de hijos y esposo que se encuentran en la escuela o en el trabajo respectivamente.



El espacio de *Facebook* de *Ladies Corregidora*, en palabras de Lévy tiene una de las características de la cibercultura: la inteligencia colectiva. En las *Ladies Corregidora* se puede ver un ejemplo de la relación de una colectividad inteligente con Internet: “un grupo humano cualquiera sólo tiene interés en constituirse en comunidad virtual para ponerse en contacto con el ideal del colectivo inteligente, más imaginativo, más rápido, más capaz de aprender e inventar que un colectivo inteligentemente dirigido. El ciberespacio es quizá sólo el indispensable desvío técnico” (Lévy, 1999, p. 103) .

De acuerdo con Lévy (1999), la inteligencia colectiva cuenta con algunas bondades como crear sinergia de conocimientos, experiencias y vivencias. En el grupo de *Ladies Corregidora*, cualquiera de las mujeres que forma parte de la comunidad que tenga duda no sólo referente algún negocio o servicio sino cualquiera; ésta generará interacciones, recomendaciones y/o sugerencias.

Asimismo, este espacio crea opinión pública en el que se comparten historias de vida de mujeres que necesitan un apoyo especial por ser diagnosticadas con alguna enfermedad terminal, así como mujeres que están divorciadas o en proceso de divorcio y requieren de rentas o facilidades que se ajusten a su estilo de vida; también eventos con servidores públicos, diputadas locales y federales que apoyan al emprendimiento de las mujeres. La comunidad mantiene una relación “humana desterritorializada, transversal, libre”, características de la inteligencia colectiva, según Lévy (1999).

Con base a los resultados obtenidos de los principales obstáculos a los que se enfrentan las emprendedoras, éstos coinciden con la investigación realizada por Helene Ahl (2006) en el que enmarca que las actividades encabezadas por mujeres son secundarias a las de los hombres, y sus emprendimientos tienen menor importancia o son complementarios. Ellas desafían las prácticas discursivas, por ello las variables del cuidado de las y los hijos, la división del trabajo por género ayudan a comprender mejor nuestro objeto de estudio.

#### **5.4 No estoy jugando, estoy trabajando**

Uno de los problemas al se enfrentan las emprendedoras es el luchar todo el tiempo por defender, explicar y justificar lo que hacen; así lo planteamos desde la visión del no-trabajo de las mujeres uno de los antecedentes de la economía feminista que pone su acento en el trabajo no remunerado invisible. En este apartado se hace hincapié en una de las frases que fue recurrente en las entrevistas: “no estoy jugando, estoy trabajando”. Esta idea acompaña a las emprendedoras frente a sus familias, su pareja, sus hijos e hijas, amistades, clientes...

Las mujeres emprendedoras de *Ladies Corregidora* continuamente se enfrentan a que sus emprendimientos no sean considerados trabajos. Por ello, además de la conciliación entre las labores domésticas históricamente asumidas y su emprendimiento; se enfrentan al prestigio de su emprendimiento, y que éste sea sinónimo de trabajo. La mayoría dice:

Y como no estoy laborando, si lo hago yo, me gusta y no me cuesta hacerlo. Si estuviera trabajando, si ocuparía una persona que me apoyara, pero no es el caso, entonces yo lo hago. Y en ratitos libres, así literal a lo mejor estoy haciendo las camas, estoy en el teléfono; a lo mejor me piden cotizaciones. Estoy interactuando, pero también estoy haciendo cosas, atendiendo a la persona por teléfono. Yo no me concibo sin el teléfono; es un medio de comunicación directo para todo. Hasta mis hijos como que también me han de aborrecer porque me la paso en el teléfono. Ellos piensan que estoy jugando; y yo le dije: “no estoy jugando, estoy trabajando”. Aunque no parezca, pero si estoy trabajando; porque estoy buscando la forma de darnos a conocer, de hacer dinámicas; acabo de lanzar un concurso por la página de *Facebook* para obtener más seguidores, es como buscar los tiempos, los espacios (Anexo 1, Transcripción #1).

Si se emprende desde el espacio privado, desde el hogar, pareciera que, a los ojos de los otros, no se trabaja. En el testimonio anterior se dejan ver las múltiples tareas domésticas que tienen que realizar por obligación y, entre esas labores, emprender. Se decide, algunas veces emprender, porque no se tiene “un trabajo formal”.

La idea de que ellas al emprender estén jugando, persistente en el grueso de las entrevistas realizadas a las emprendedoras, a continuación, Brenda advierte:

Y, por ejemplo, el apoyo de mi hermana, yo siempre lo he tenido, bueno ella es más conservadora, la he invitado para que hagamos crecer el negocio juntas, pero no, yo entiendo que hay personas que no les gusta el emprendimiento; como que cree que es mi *hobbie*, cree que estoy jugando a la empresita y no. De ella si te puedo decir que me apoya, pero no quiere ser parte de (...) (Anexo 1, Transcripción #3).

Para algunas emprendedoras fue un reto defender su decisión de emprendedora; y con ello romper roles establecidos de su género como ser la proveedora principal de su hogar. Este camino las obligó paralelamente a romper lazos familiares que las señalaron y las criticaron.

Me enfrenté con mi familia; ósea cuando me veían en un situación económica bastante dura, me decían pues deja lo que estás haciendo y vete a conseguir un trabajo de secretaria, vete a conseguir un trabajo de recepcionista, porque yo lo tengo que también tengo en contra es que no pude yo titularme, porque me embaracé muy joven, entonces no pude yo terminar mi titulación, entonces sí me enfrenté mucho a eso, precisamente con mi ex pareja, el papá de mi hijas, era un problema de eso, porque te minimizan, y te dicen tu sigue haciendo tarjetitas, ay pues sigue haciendo cosas chiquitas. Yo te puedo decir que yo he emprendido desde vender peluches, aprender a hacer joyería, hacer uñas esculturales, puse una estética, no tienes una idea de todo lo que yo me he decidido a emprender, y aun así sigo de pie luchando por mis sueños. (...) No empiezas como emprendedora pensando tengo este sueño y lo voy a lograr, uno se ve obligado a emprender por la situación económica en casa, o porque eres mamá soltera o divorciada y de ahí muchas veces salen los emprendimientos de las mujeres, porque no nos hacen... bueno no tenemos como tal una educación financiera en este país que te diga tú mujer, quieres emprender esta bien, pero no emprendas por la necesidad, por que por ahí muchas veces viene los fracasos de los negocios, emprende realmente por qué crees en el proyecto, porque tiene el ímpetu y todas la ganas de emprender, cómo mujer, no nada más porque quieres sacar adelante a tus hijos, sino como realización, como mujer (Anexo 1, Transcripción #5).

Las emprendedoras entrevistadas compartieron que ser proveedoras principales o complementarias en sus hogares es sinónimo de desarrollo profesional acompañadas de características como la resiliencia y la responsabilidad en las metas trazadas.

La legitimidad es una constante que viven las emprendedoras; de acuerdo con Serret (2015) uno de los obstáculos para el progreso de la humanidad es la subordinación legal de un sexo a otro; el cuál debe ser sustituido por “un principio de igualdad que no admita poder o privilegio para un sexo, ni incapacidad alguna para otro”.

### **5.5 Emprendedoras y el ordenador universal: femenino y masculino.**

En este apartado contesta a la pregunta *¿qué rol juega la brecha digital en las mujeres de Ladies Corregidora que tienen emprendimientos?* Para contestarla, la propuesta teórica que nos acompaña es la del “género simbólico-género imaginario”.

Las mujeres se construyen un imaginario social determinado en lo individual y en lo colectivo que forma el cómo nos pensamos como mujer, el imaginario social predominante por siglos era una mujer delicada que se le otorgaba la labor de cuidar, lavar, criar, cocinar, planchar, barrer, consentir, procurar a hijos, esposo, a los ancianos, al otro. Este imaginario predomina actualmente, sin embargo, también se han construido nuevos imaginarios sociales.

En el cuestionario realizado se dejó un apartado de observaciones por si alguna de las emprendedoras de *Ladies Corregidora* deseaba agregar información extra. Una de las encuestadas destaca el imaginario de la mujer queretana “la mayoría somos o fuimos educadas para ser amas de casa y no emprendedoras o empresarias. Las mujeres que fuimos educadas a ser buenas amas de casa y esposas, tenemos en mente, a la hora de trabajar, ser las mejores”.

La afirmación anterior, me llevó a recurrir a estudios regionales en el estado de Querétaro con perspectiva de género y que tuvieran como eje la democratización familiar y la construcción del imaginario de las mujeres queretanas. Entenderemos como democratización familiar a los

mecanismos a través de los cuáles las estructuras del sistema género se traducen en desigualdades familiares. En el trabajo titulado “La transversalidad del enfoque de la democratización familiar en proyectos de intervención” (García, Jiménez, & Picazo, 2016) se concluyó que la incorporación de las mujeres al mercado laboral y sus efectos en la dinámica de pareja (en familias nucleares biparentales con hijas/os), las parejas donde ambos cuentan con un trabajo remunerado manifiestan rasgos propios de los modelos hegemónicos tradicionales femenino y masculino. También se advierte que las familias en las que los roles y estereotipos de género predominan, hay factores de riesgo, ya que las posiciones de subordinación y poder, favorecen el ejercicio de la violencia entre géneros y generaciones.

Las asimetrías que viven las mujeres emprendedoras de *Ladies Corregidora* se reflejan en el tiempo que invierten en los cuidados de la crianza, labores domésticas, que reducen su energía para su emprendimiento. Con respecto al riesgo como un factor en las familias donde hay aportación económica por parte de ambos, vemos que algunas emprendedoras reconocen que el apoyo y reconocimiento por parte de la pareja es fundamental para sus emprendimientos. Incluso algunas de ellas, no se sintieron comprendidas y respetadas por parejas del pasado que las limitaron en sus espacios laborales o de emprendimiento.

Tendrá sentido entonces preguntarnos, ¿qué factores rompen con el imaginario predominante? Uno de los factores es el acceso a la educación y escalar los escaños universitarios. Esta inclusión de las mujeres a la educación es producto de la propuesta feminista del siglo XIX, en el que se luchó por espacios prohibidos en la educación formal (Serret, 2015, p. 148).

Las profesiones liberales o típicamente burguesas, antes inaccesibles para las mujeres, son las actividades prototípicas de su clase, es decir, la abogacía, la medicina, la contabilidad, el magisterio, la arquitectura. Porque para acceder a ellas habría que haber estudiado, la profesionalización, se liga con la educación. Las mujeres tenían prohibido el acceso a todos los niveles, desde la primaria hasta la universidad; en la medida de que las demandas del feminismo sufragista avanzaron en exigir no sólo acceso a la ciudadanía, sino también acceso a la educación, avanzamos (Serret, 2015, p. 117).

A finales del siglo XIX se integran en todos los niveles de educación a las mujeres, y eso ayuda a cambiar el imaginario social, a modificar el orden cultural. Así como la presencia progresivamente mayor de las mujeres en los diferentes ámbitos políticos, sociales, culturales, etc. Este hecho desgasta el orden de género, por que cambia la imagen acerca de qué son las mujeres (Serret, 2015, p. 148).

Nuestras sujetas de estudio, las mujeres emprendedoras de *Ladies Corregidora* son beneficiarias de la lucha de las sufragistas al elegir carreras como las ingenierías y alcanzar altos niveles universitarios como especialidades y/o maestrías. Las emprendedoras digitales, además de contar con carreras universitarias e incluso doctorados, están en constante aprendizaje. Ellas advierten que el uso de videos tutoriales es una gran ayuda para saber cómo hacer las cosas, cómo mejorar sus publicaciones en redes sociales, tener mejores alcances y disminuir el tiempo que dedican al marketing digital a través de automatizar respuestas desde su *fan page* de *Facebook* o contar con *WhatsApp* de negocios.

En la búsqueda del prestigio y reconocimiento social e individual, el emprendimiento encabezado por mujeres es una ruta que les permite ocupar posiciones de poder a las que sólo podían llegar varones. El verdadero problema es que los emprendimientos, que están en los hogares, no son sinónimo de prestigio, sino de servicio.

La especificidad femenina indica la no humanidad plena, el desprestigio, el no valor, la ausencia de desarrollo de capacidades. Se piensa que lo que hay que hacer es darle valor a lo que ha sido históricamente desvalorizado, por ejemplo, la ética del cuidado no se aprecia, sin embargo, decretar que tiene valor, no cambia la realidad de las cuidadoras. Es decir, quienes siguen a cargo de los cuidados de los hijos y adultos mayores, son ellas, el darles valor, no las aleja de la *responsabilidad* de hacerlo. En este sentido, el rol no cambia de género.

Lo mismo ocurre con las emprendedoras, pese a que su negocio pudiera ser la fuente principal de su hogar, al no tener físicamente un lugar en donde se atiende al cliente, pareciera que no tiene valor. Pese a que hoy ellas atienden dedicando mucho tiempo de su día a través de mensajes vía *WhatsApp* para entregas y ofrecer productos o servicios, desde los grupos de venta en *Facebook*

o desde sus páginas en esta misma plataforma. La inversión de tiempo para atención al cliente es una demanda que ellas tienen contemplado en su día a día.

Antes de dar un nuevo paso en el emprendimiento, las mujeres emprendedoras, ante todo, van a priorizar la estabilidad del matrimonio, las amistades, y sobre todo el soporte y apoyo de la familia. Si la mujer emprendedora se pone metas más ambiciosas en el emprendimiento entonces estará en una crisis que reordenará su familia, sus amigas, su *status* dentro de la sociedad.

El producto del trabajo de la mujer no le pertenece, es totalmente ajeno a la relación de producción; “la realización del trabajo de la mujer, su objetivación con el otro, le significa una pérdida de la realidad. Al ser desconocido su trabajo objetivado en los otros —por la sociedad y por ella misma—, la mujer pierde al objeto” (Lagarde, 2005, p. 133).

Los emprendimientos encabezados por mujeres en el grupo de *Ladies Corregidora* tienen la característica de priorizar su labor de *madresposas*<sup>1</sup>; pues estos negocios están configurados para no descuidar a la familia, tener los alimentos listos, realizar las labores domésticas, asistir a juntas escolares de los hijos, etc. Existen emprendimientos como *Photoboot* que son emprendimientos de fines de semana, en el que se cuenta también con la participación de la familia o la pareja en el escenario. Es decir, primero son *madresposas* y después son emprendedoras.

Cuando la mujer está en proceso de consolidación o consolida su emprendimiento, es decir, cuenta con más sucursales, empleadas etc., se reconfigura la dinámica familiar de casa, contando con la participación de su pareja y/o hijos (as) en las labores domésticas. Cuando la pareja no reconoce el nuevo imaginario social que se ha construido su pareja como madre-emprendedora, hay crisis, ya que en casa se seguirán “demandando las responsabilidades” tradicionalmente asumidas por las mujeres.

<sup>1</sup> Marcela Lagarde en *Los Cautiverios de las mujeres* nombra “madresposas” aquellas mujeres que viven en cautiverio construido en torno a dos definiciones esenciales: su sexualidad procreadores, y su relación de dependencia vital de los otros por medio de la maternidad, la filialidad y la conyugalidad. El cautiverio se caracteriza por su subordinación al poder por parte de los *otros*.



La conciliación entre las labores tradicionalmente asumidas y el emprendimiento digital es un camino que permite la inserción de las mujeres en la economía digital. Si los emprendimientos avanzan, logran aumentar la confianza de las mujeres.

La percepción que tienen las y los hijos sobre el emprendimiento suma a la confianza de las emprendedoras, pese a que algunas afirman que han tenido que explicar constantemente lo que hacen. Otras emprendedoras se enfrentan a la desconfianza y desvalorización de su emprendimiento por parte de su familia.

Llevar los emprendimientos de la mujer al terreno femenino, como lo advierte Serret (2001) los acota a pensarse en la periferia, donde el trabajo de ellas no tiene valor, donde es sinónimo de juego, que es un emprendimiento temporal. Que es “algo” que están haciendo, mientras consiguen un trabajo “serio”.

Sobre el valor que le dan a sus emprendimientos, la aportación de la antropóloga Margaret Mead (1994) en el que aseguraba que no importando la actividad realizada, aquellos encabezados por mujeres son menos importantes y las realizadas por los hombres son sinónimo de prestigio (Serret, 2001, p. 22). Con las emprendedoras, cualquier emprendimiento digital, no tiene ningún valor.

En esta misma idea, Bourdieu lo afirma en su texto *La dominación masculina* (2000) que poseer un fuerte capital cultural no basta en sí mismo para tener acceso a condiciones de autonomía económica y cultural respecto a los hombres; que incluso la independencia económica de las mujeres no las libera de las obligaciones del modelo dominante del binomio: masculino y femenino. Advierte que el trabajo de una mujer parece ser como un privilegio electivo que tiene que justificarse por un aumento de actividad o de éxito.

Las emprendedoras de *Ladies Corregidora* que alcanzan a llevar a sus negocios a la consolidación, crecer su número de empleadas, posicionarse regionalmente, tienen “que pagar de algún modo ese éxito profesional con un ‘éxito’ menor en el orden doméstico —divorcio, matrimonio tardío, soltería, dificultades o fracasos con los niños.—” (Bourdieu, 2000, p. 77). En



el emprendimiento digital, ellas y su círculo familiar, no lo reconocen como trabajo. El discurso trata de disimular el trabajo que hace la mujer emprendedora: “mi esposo es él que trabaja.”

“Estoy emprendiendo porque ahorita no estoy trabajando” así lo indicaban en repetidas ocasiones las sujetas de estudio. Si emprende, está trabajando. Emprender es un trabajo que no es nombrado como tal. Para resumir lo que se encontró en el emprendimiento digital de las mujeres de *Ladies Corregidora* desde la propuesta de “género simbólico-genero imaginario” encontramos la siguiente relación:

*Tabla 9. Emprendedoras digitales: Femenino y masculino*

<b>Femenino</b>	<b>Masculino</b>
Juego	Negocio
Temporal	Permanente
No trabaja	Trabajo
Doble jornada (casa y emprendimiento)	Una jornada ardua
Complementario	Proveedor principal

*Elaboración propia*

Las habilidades adquiridas, las horas de entrenamiento y energías que gastan las *Ladies Corregidora* son generación de valor, son las suma a su capital cultural. También estas habilidades son aquellas que señalamos en la tercera brecha digital de género que tiene que ver con los usos avanzados de las TIC, una de ellas es la venta por internet.

El rol que juega la brecha digital de género en *Ladies Corregidora* en el que están involucradas las variables de la disponibilidad de tiempo, los conocimientos, habilidades y experiencia, y el contexto cultural; está atravesado por la conciliación entre las labores tradicionalmente asumidas y su emprendimiento digital; así como el ordenador universal de femenino y masculino.

## 6. CONCLUSIONES

*Debe haber otro modo que no se llama Safo  
Ni Mesalina ni María Egipcíaca  
Ni Magdalena ni Clemencia Isaura.*

*Otro modo de ser humano y libre*

En el apartado anterior se presentó extensamente los resultados de la presente investigación. No obstante, es necesario retomar los objetivos de la investigación que se plantearon y guiaron el trabajo realizado para ir compartiendo cada una de las conclusiones a las que se llegan.

El eje central de la tesis es: “analizar cómo las mujeres construyen sus emprendimientos digitales en *Ladies Corregidora*”. Se exponen tres principales conclusiones basadas en los objetivos específicos planteados y por último se plantearán algunas rutas guías de próximas investigaciones que abonen al campo de estudio de emprendimientos digitales encabezados por mujeres, así como posibles soluciones en la creación de políticas públicas orientadas al emprendimiento de mujeres.

El primer objetivo planteado fue “conocer las características de la participación de las mujeres de Ladies Corregidora en el emprendimiento digital”. Para ello, en el apartado anterior se explicó ¿Quiénes son las *Ladies Corregidora*? La importancia de este primer apartado radica en el reconocimiento del perfil de las mujeres emprendedoras que participan del espacio digital para llevar a cabo su emprendimiento.

El reconocimiento de las características de la participación de las mujeres no sólo es exclusivo de una emprendedora, es decir, para identificar las características es menester ver más allá de lo individuales y enmarcar las coincidencias entre ellas.

La conclusión de este primer apartado es que el perfil de las mujeres que participan en *Ladies Corregidora* es el de una mujer casada, con hijos, con un promedio de edad de 40 años, con estudios universitarios, que reconocen el hecho de que fue durante su formación académica que lograron hacer uso de herramientas tecnológicas como la computadora y que le destinan un tiempo considerable al uso del internet, con preferencia al uso del teléfono inteligente sobre el ordenador fijo o portátil y al uso de la tableta.

Son mujeres que además le dan una importancia considerable a la idea de tener un lugar o espacio físico donde se pueda ofertar su servicio o producto comercial. Además, la mayoría afirma que el principal problema al que se enfrentaron para iniciar su emprendimiento fue el hecho de no contar con los recursos económicos suficientes, situación que resolvieron en su mayoría con el respaldo económico de su pareja.

Tener en cuenta este perfil es importante porque nos ayuda a reconocer las características generales del grupo que es parte central de nuestro análisis. Este perfil dice mucho sobre las características de una mujer que sostiene un emprendimiento digital, ya que nos habla sobre sus motivaciones, capacidades y necesidades.

El segundo objetivo de esta investigación es el de dar cuenta de las principales problemáticas a las que se enfrentan las mujeres sujetas de estudio, de este objetivo se puede concluir que la mayor problemática fue la del hecho de no contar con el suficiente recurso económico para emprender. Esta problemática que identifican las mujeres sujetas de estudio generalmente se resolvía por medio del apoyo de la pareja o de lazos de confianza, por lo que podemos decir que el soporte y confianza social son las principales características para la realización de los emprendimientos digitales por parte de las *Ladies Corregidora*.

Las mujeres, *madresposas* y *emprendedoras* de *Ladies Corregidora* en sus narrativas mostraron a la resiliencia como una característica importante para superar los obstáculos a los que se enfrentan las mujeres al emprender.

Otro de los desafíos a los que se enfrentan las mujeres con emprendimientos digitales es la apropiación de las bondades de la economía digital. Ésta reconfigura las formas de emplearse desde casa, sin embargo, las emprendedoras digitales, no tienen una reducción en las responsabilidades de labores domésticas.

Sin embargo, pese a que las labores en casa no se reducen, en algunos casos se incorpora la participación de la pareja e hijos para tratar de equilibrar tareas y cuidados. En ningún caso las

entrevistadas manifestaron que las labores domésticas tradicionalmente asumidas por mujeres fueron hoy, responsabilidad exclusiva del esposo o su pareja.

Pese a la doble jornada de las mujeres, las emprendedoras de *Ladies Corregidora* participan en la incorporación de habilidades digitales para su negocio, adquieren competencias a través del uso de tutoriales en *Youtube*, infografías y reconocen las experiencias de otras emprendedoras, así como explicar la naturaleza de las ventas a través del uso de redes sociodigitales.

Además de dar a conocer sus productos y servicios, en el 2019, una de las mujeres emprendedoras, ofreció hacer un trueque de servicios. Esta actividad generó mucha participación en el que se intercambiaron cortes de cabello para dama por desodorantes, queso, etc... o cualquier otro producto de otras de las *Ladies Corregidora*.

La colaboración por parte de la familia y los hijos a los emprendimientos de las mujeres tiene un soporte robusto para la confianza y la autorrealización. Estas últimas son procesos sociales e individuales en constante alimentación y transformación. Resulta relevante que las familias, no sólo participen en los inicios del emprendimiento, sino que su apoyo constante ayuda a mantener en equilibrio los retos cotidianos a los que se enfrentan con sus clientes, proveedores, competencia, etc.

Las próximas líneas de investigación posibles sobre mujeres y emprendimiento digital deberán incluir la conciliación con las labores domésticas históricamente asumidas. La constante conciliación al ser cotidiana parece invisible, se da por sentado, en el caso de la mayoría de las emprendedoras que se tiene que dejar la casa limpia y la comida preparada, sin embargo, estas labores tienen la característica de ser relacionados con lo femenino. Algunas emprendedoras manifestaron que si reciben “ayuda” y “apoyo” en el hogar; sin embargo, esto deja a la mujer cómo la protagonista histórica en estas labores.

Finalmente, como conclusión de nuestro tercer objetivo que es el de describir el rol de la brecha digital de género en la comunidad de mujeres de *Ladies Corregidora*, se vuelve fundamental reconocer la incorporación de un proceso de sensibilización del tiempo que dedican las mujeres

en la consolidación de sus emprendimientos. El mayor obstáculo para consolidar su emprendimiento es romper con el rol de *madresposa* al cuidado del hogar y los hijos.

También hay que puntualizar que al enfrentarse constantemente con la idea de que su emprendimiento no tiene ningún valor, ellas se encuentran en constante tensión entre ser mujeres emprendedoras y que su reconocimiento, prestigio individual y social, no se vea afectado.

Para concluir con esta investigación una buena propuesta para innovar en políticas públicas que tengan como objetivo el emprendimiento de las mujeres, sería la que logre profundizar en programas y metas encaminados al empoderamiento de las mujeres en la economía digital y al proceso de capacitación no sólo en el uso de las TIC, que cómo hemos revisado, suelen ser tareas de autoaprendizaje, sino en la confianza personal de las mujeres para que crean en sus proyectos, en sus ideas y logren destacar en los negocios.

En este sentido se hace necesaria una revisión al impulso que pueda brindar una política pública en materia de mujeres emprendedoras, que tenga bien definidos sus alcances en cuanto a los objetivos y beneficios económicos de poder participar en esquemas que tengan por resultado la creación de satisfactores a nivel económico, pero que no descuiden ni obvien los resultados que surgen en un marco de detonar capacidades, libertades e igualdades.

De esta forma la participación del emprendimiento digital de la mujer no solo tendrá la figura de auxiliar ante la necesidad económica en la unidad familiar, o el desdén de la infra valorización del emprendimiento de la mujer, sino que podría lograr su equilibrio como una fuente legítima de recursos económicos y de reconocimiento social del emprendimiento de la mujer.

Por decirlo de alguna forma clara, las mujeres que emprenden de forma digital no deberían de ser vistas como asistencia económica para el desarrollo de las necesidades materiales de la familia, círculo social o de tipo individual, sino que se vuelven empresarias con metas, expectativas y objetivos. Uno de los objetivos más importantes probablemente es el de la autorrealización.

Algunas ideas clave para entender esta propuesta de innovación de política pública en el emprendimiento de la mujer, son las de generar los equilibrios entre el beneficio económico y la autorrealización que provoca la obtención misma de estos recursos. Se sostiene entonces, que mientras esos equilibrios no sean evidentes y reconocidos socialmente la brecha digital de género seguirá reproduciendo el círculo de desigualdad que existe en el emprendimiento digital de las mujeres.

## 7. REFERENCIAS

- Ahl, H. (2006). Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice, Journal of Business Venturing, The Journal of Small Business Management and Entrepreneurship and Regional Development*, 30(5), 595–621.
- Alva De la Selva, A. R. (2015). Los nuevos rostros de la desigualdad en el siglo XXI: la brecha digital. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 60(223), 265–285.  
[https://doi.org/10.1016/S0185-1918\(15\)72138-0](https://doi.org/10.1016/S0185-1918(15)72138-0)
- Arceo-Gómez, E. O. & Campos-Vázquez, R. (2014). Evolución de la brecha salarial de género en México. *El Trimestre Económico*, 81(323), 619.  
<https://doi.org/10.20430/ete.v81i323.125>

- Azzarito, L. & Hill, J. (2013). Girls looking for a 'second home': bodies, difference and places of inclusion. *Physical Education & Sport Pedagogy*, 18(4), 351–375. <https://doi.org/10.1080/17408989.2012.666792>
- Barrantes, R. & Vargas, E. (2016). Inequalities in the appropriation of digital spaces in metropolitan areas of Latin America. *Proceedings of the Eighth International Conference on Information and Communication Technologies and Development - ICTD '16*, 1–6. <https://doi.org/10.1145/2909609.2909613>
- Bourdieu, P. (2000). La dominación masculina. En Anagrama (Ed.), *La dominación masculina*. <https://doi.org/10.1080/14616700601149026>
- Bourdieu, P. (2001). Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social. En D. de Brouwer (Ed.), *Poder, derecho y clases sociales* (2da Ed., p. 131). Recuperado de <https://erikafontanez.files.wordpress.com/2015/08/pierre-bourdieu-poder-derecho-y-clases-sociales.pdf>
- Bueckmann, R., Barrera, P. A. Alonso, P. E., Rehák, J. & Castro, D. (2017). *El emprendimiento en el estado de Querétaro*. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org>
- Campos, R. Arrazola, M. & de Hevia, J. (2017). Economic crisis and benefits of the Internet: differentiated Internet usage by employment status. *Economics of Innovation and New Technology*, 26(3), 269–294. <https://doi.org/10.1080/10438599.2016.1188524>
- Castaño, C. (2008). *La segunda brecha digital*. Madrid: Cátedra.
- Castaño, C. Fernández, J. M. Martínez, J. L. Martínez-Espada, E., & Vázquez, S. (2009). *Las generaciones tecnológicas en la segunda brecha digital. Un análisis de su incidencia sobre la incorporación efectiva de las mujeres a internet*. Recuperado de [https://www.academia.edu/34504855/Las\\_generaciones\\_tecnológicas\\_en\\_la\\_segunda\\_brecha\\_digital.\\_Un\\_análisis\\_de\\_su\\_incidencia\\_sobre\\_la\\_incorporación\\_efectiva\\_de\\_las\\_mujeres\\_a\\_Internet](https://www.academia.edu/34504855/Las_generaciones_tecnológicas_en_la_segunda_brecha_digital._Un_análisis_de_su_incidencia_sobre_la_incorporación_efectiva_de_las_mujeres_a_Internet)
- Castaño, C. Fernández, J. M. Vázquez, S. & Martínez, J. L. (2009). La brecha digital de género: amantes y distantes. En *UCM Informes*. Recuperado de <http://www.e-igualdad.net/informes/brecha-digital-genero-amantes-distantes>
- Castaño, C. Martín, J., & Martínez, J. L. (2011). La brecha digital de género en España y Europa: medición con indicadores compuestos. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 136. <https://doi.org/10.5477/cis/reis.136.127>
- Castells, M. (2000a). La ciudad de la nueva economía. *La factoría*, 12.
- Castells, M. (2000b). La era de la información: economía, sociedad y cultura. *Society*, 628.
- CEPAL. (2013). *Mujeres en la economía digital. Superar el umbral de la desigualdad*. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/16560/S2013528\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/16560/S2013528_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Charmaz, K. (2014). Constructionism and the Grounded Theory. *Handbook of Constructionist Research*, 397–412.
- Correa, T. (2016). Digital skills and social media use: how Internet skills are related to different types of Facebook use among 'digital natives'. *Information, Communication & Society*, 19(8), 1095–1107. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2015.1084023>
- Courtois, C. & Verdegem, P. (2016). With a little help from my friends: An analysis of the role of social support in digital inequalities. *New Media & Society*, 18(8), 1508–1527. <https://doi.org/10.1177/1461444814562162>
- Crnic, T. O. (2013). Slovenians Offline: Class and Cultural Aspects of Digital Exclusion. *Czech*



- Sociological Review*, 49(6), 927–949. <https://doi.org/WOS:000330928100003>
- D'Alessandro, M. (2018). *Economía Feminista*. México: Penguin Random House.
- Deutsch, F. (2007). Undoing Gender. *Gender & Society*, 21(1), 106–127. <https://doi.org/10.1177/0891243206293577>
- DiMaggio, P. & Hargittai, E. (2001). From the “Digital Divide” to “Digital Inequality”: Studying Internet use as Penetration Increases. En *Center for Arts and Cultural Policy Studies, Princeton University* (Núm. 15). <https://doi.org/10.1002/bem.20484>
- Drabowicz, T. (2014). Gender and digital usage inequality among adolescents: A comparative study of 39 countries. *Computers and Education*, 74, 98–111. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2014.01.016>
- Duffy, B. E. & Pruchniewska, U. (2017). Gender and self-enterprise in the social media age: a digital double bind. *Information, Communication & Society*, 20(6), 843–859. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2017.1291703>
- Esquivel, G. (2015). Desigualdad Extrema en México: Concentración del Poder Económico y Político. En *Iguales*. Recuperado de [http://www.cambialasreglas.org/pdf/desigualdadextrema\\_informe.pdf%0Awww.oxfamMexico.org](http://www.cambialasreglas.org/pdf/desigualdadextrema_informe.pdf%0Awww.oxfamMexico.org)
- Freud, S. (1986). *Inhibición, síntoma y angustia* (Obras Comp; Amorrortu, Ed.). Recuperado de <http://caece.opac.com.ar/gsd/collect/apuntes/index/assoc/HASHd33f.dir/doc.pdf>
- García, S. Jiménez, S., & Picazo, R. (2016). La transversalidad del enfoque de la democratización familiar en proyectos de intervención. En E. Universitaria (Ed.), *Género y política pública: pobreza, conciliación y familias* (Serie Nodo, pp. 83–109). Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.
- Gayle, R. (1975). The traffic in women: notes on the political economy of sex. *Toward and Anthropology of Women, Monthly Re*, 157–210.
- Gehl, R. W. Moyer-Horner, L. & Yeo, S. K. (2017). Training Computers to See Internet Pornography: Gender and Sexual Discrimination in Computer Vision Science. *Television & New Media*, 18(6), 529–547. <https://doi.org/10.1177/1527476416680453>
- Ghobadi, S. & Ghobadi, Z. (2013). How access gaps interact and shape digital divide: a cognitive investigation. *Ecis*, 34(2013), 1–13.
- Gil-Juárez, A. Feliu, J. & Vitores, A. (2012). Género y TIC: en torno a la brecha digital de género. (Spanish). *Gender and ICT: around the gender digital divide. (English)*, 12(3), 3–9. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=83479882&site=ehost-live>
- Gil-Juarez, A. Vitores, A., Feliu, J. & Vall-llovera, M. (2011). Brecha digital de género: una revisión y una propuesta. *Teoría de la Educación y Cultura en la Sociedad de la Información*, 12, 25–53.
- Gisbert, J. & Bonfill, X. (2004). ¿Cómo realizar, evaluar y utilizar revisiones sistemáticas y metaanálisis? *Gastroenterología y Hepatología*, 27(3), 129–149. <https://doi.org/10.1157/13058397>
- Glaser, B. (1978). *Theoretical Sensitivity*. Recuperado de [https://books.google.com.mx/books?redir\\_esc=y&hl=es&id=73-2AAAAIAAJ&focus=searchwithinvolume&q=6%60c](https://books.google.com.mx/books?redir_esc=y&hl=es&id=73-2AAAAIAAJ&focus=searchwithinvolume&q=6%60c)
- González, D., & Escudero, A. (2017). *Escenarios y desafíos de la comunicación y la cultura en el espacio audiovisual iberoamericano*.

- Gray, T. J. Gainous, J. & Wagner, K. M. (2017). Gender and the Digital Divide in Latin America. *Social Science Quarterly*, 98(1), 326–340. <https://doi.org/10.1111/ssqu.12270>
- Haight, M. Quan-Haase, A. & Corbett, B. A. (2014). Revisiting the digital divide in Canada: The impact of demographic factors on access to the internet, level of online activity, and social networking site usage. *Information Communication and Society*, 17(4), 503–519. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2014.891633>
- Hardaker, G. Sabki, A. A. & Iqbal, J. (2017). Perceptions of inequalities in access and usage of ICT in Islamic faith schools. *International Journal of Inclusive Education*, 21(9), 881–893. <https://doi.org/10.1080/13603116.2017.1296030>
- Hargittai, E. & Shaw, A. (2015). Mind the skills gap: the role of Internet know-how and gender in differentiated contributions to Wikipedia. *Information Communication and Society*, 18(4), 424–442. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2014.957711>
- Heller, L. (2010). Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos mujer y desarrollo. En *Serie mujer y desarrollo* (Vol. 93). Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5818/1/S0900676\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5818/1/S0900676_es.pdf)
- Herbert, S. (2017). *Digital development and the digital gender gap*. Recuperado de <http://www.gsdr.org/wp-content/uploads/2017/12/249-Digital-development-and-the-digital-gender-gap.pdf>
- Hernández Sampieri; Fernández Collado; Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta Edi). México D.F.: Mc Graw-Hill.
- Humprecht, E. & Esser, F. (2017). A glass ceiling in the online age? Explaining the underrepresentation of women in online political news. *European Journal of Communication*, 026732311772034. <https://doi.org/10.1177/0267323117720343>
- INEGI. (2014). *Censo Económico 2014*. México.
- INEGI. (2017). *Encuesta Nacional sobre dinámica de las Relaciones en los Hogares (ENDIREH) 2016*. Recuperado de [http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/proyectos/enchogares/especiales/endireh/2016/doc/endireh2016\\_presentacion\\_ejecutiva.pdf](http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/proyectos/enchogares/especiales/endireh/2016/doc/endireh2016_presentacion_ejecutiva.pdf)
- Kaye, B. & Johnson, T. (2002). Online and In the Know: Uses and Gratifications of the Web for Political Information. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 46(1), 54–71. <https://doi.org/10.1207/s15506878jobem4601>
- Lagarde, M. (2005). *Los cautiverios de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas*. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Lang, V. & Hillmert, S. (2016). Differential trends in households' connection to the Internet: An actor-centered explanation. *Rationality and Society*, 28(2), 141–171. <https://doi.org/10.1177/1043463116633148>
- Lardent, A. R. (2001). *Sistemas de información para la gestión empresarial*. Buenos Aires, Argentina: Pearson Education.
- LaRose, R. Mastro, D. & S. Eastin, M. (2001). Understanding Internet Usage. A Social-Cognitive Approach to Uses and Gratifications. *Social Science Computer Review*, 19(4), 394–413. <https://doi.org/10.1177/089443930101900401>
- Leszczynski, A. & Elwood, S. (2015). Feminist geographies of new spatial media. *Canadian Geographer*, 59(1), 12–28. <https://doi.org/10.1111/cag.12093>
- Lévy, P. (1999). Ciencia, tecnología y sociedad. En Anthtopos (Ed.), *Cibercultura. La cultura de la sociedad digital*. Universidad Autónoma Metropolitana.

- Li, Y. & Ranieri, M. (2013). Educational and social correlates of the digital divide for rural and urban children: A study on primary school students in a provincial city of China. *Computers & Education*, 60(1), 197–209. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2012.08.001>
- Luckmann, T. Peter, & Berger. (2003). *La construcción social de la realidad* (Decimotercera). <https://doi.org/10.2307/3466656>
- Marçal, K. (2017). *¿Quién le hacía la cena a Adam Smith? Una historia de las mujeres y la economía*. Penguin Random House.
- Martinez, A. D. Marlow, S. & Martin, L. (2017). A Web of opportunity or the same old story? Women digital entrepreneurs and intersectionality theory. *Human Relations*, 70(3), 286–311. <https://doi.org/10.1177/0018726716650730>
- Martínez, F. (2006). La teoría de los usos y gratificaciones aplicada a las redes sociales. II *Congreso Internacional de Comunicación 3.0*, 1–12. <https://doi.org/978-84-616-4804-7>
- Mead, M. (1994). *Masculino y femenino* (2da edición). Madrid: Minerva Ediciones.
- Meehan, E. R. & Riordan, E. (2002). *Sex and Money. Feminism and political economy in the media*. Estados Unidos de América: University of Minnesota Press.
- Mishra, V. (2017). *Gendering the G20: Empowering Women in the Digital Age. ORF Issue Brief* (p. 12). p. 12. New Delhi: Observer Research Foundation.
- Montgomery, C. & Fernández-Cárdenas, J. M. (2018). Teaching STEM education through dialogue and transformative learning: global significance and local interactions in Mexico and the UK. *Journal of Education for Teaching*, 44(1), 2–13. <https://doi.org/10.1080/02607476.2018.1422606>
- OCDE. (2015). *Perspectivas de la OCDE sobre la economía digital 2015*. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264259256-es>
- OCDE. (2017). *Going Digital: The Future of Work for Women*. Paris.
- OECD. (2013). The Digital Economy - 2012. En *Hearing of the Competition Law & Policy OECD*. Paris.
- OECD. (2014). Executive Summary. En *Measuring the Digital Economy: A New Perspective*. <https://doi.org/10.1787/9789264221796-3-en>
- Orlikowski, W. J. (1996). *Improvising Organizational Transformation Over Time: A Situated Change Perspective*. (November).
- Pantic, M. (2017). Active Readers: Exploring Uses and Gratifications of Live Blogs. *American Communication Journal*, 19(1), 36–48.
- Pérez de Acha, G. (2018). ¿De qué hablamos cuando hablamos de acceso? En *Derechos Digitales América Latina*. México D.F.
- Perryman, L. & de Los Arcos, B. (2016). Women's empowerment through openness: OER, OEP and the Sustainable Development Goals. *Open Praxis*, 8(2), 163–180.
- Potnis, D. (2016). Inequalities creating economic barriers to owning mobile phones in India: Factors responsible for the gender digital divide. *Telematics and Informatics*, 33(2), 356–369. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2015.09.002>
- Powell, W. W. & Snellman, K. (2004). The knowledge economy. *Annu. Rev. Sociol.*, 30, 199–220. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.29.010202.100037>
- Reisdorf, B. C. & Jewkes, Y. (2016). (B)Locked sites: cases of Internet use in three British prisons. *Information Communication and Society*, 19(6), 771–786. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2016.1153124>
- Rincón de Parra, H. C. (2007). Economía digital: ¿Se requieren nuevos fundamentos teóricos que la definan? *Revista Base*, 4, 182–191.

- Robles, B. (2011). La Entrevista en profundidad: Una técnica útil dentro del campo antropofísico. *Cuicuilco*, 11. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/cuicui/v18n52/v18n52a4.pdf>
- Robles, J. M. (Coordinador). (2017). Las Desigualdades digitales. Los límites de la Sociedad Red. En *Panorama Social* (Vol. 25). España: Funcas.
- Rodríguez, G. S. (2003). El E-commerce a nivel internacional: algunos casos. *Revista de Derecho Universidad del Norte*, 20(20), 12–29.
- Rose, G. (2016). *The Fourth Industrial Revolution: A Davos Reader*. New York: Council on Foreign Relations.
- Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Cologne/Geneva: World Economic Forum.
- Schwanen, T. Kwan, M. P. & Ren, F. (2014). The Internet and the gender division of household labour. *Geographical Journal*, 180(1), 52–64. <https://doi.org/10.1111/geoj.12014>
- Serrano, A. & Martínez, E. (2003). La brecha digital: mitos y realidades. En *Estudios de Psicología*. <https://doi.org/10.1174/02109399960256739>
- Serret, E. (2001). *El género y lo simbólico. La constitución imaginaria de la identidad femenina*. Oaxaca, México: Instituto de la Mujer Oaxaqueña.
- Serret, E. (2015). Identidad femenina y proyecto ético. *UAM-Azcapotzalco*.
- Siakalli, M. Andreas, M. & Christos, P. (2015). Uses and Gratifications in Online News: Comparing Social Media and News Media Use by Users. *4th International Conference for Quantitative and Qualitative Methods in the Economic and Administrative Sciences*, 1–8. Athens: Technological Educational Institution of Athens.
- Sum, N. L. & Jessop, B. (2013). Competitiveness, the Knowledge-Based Economy and Higher Education. *Journal of the Knowledge Economy*, 4(1), 24–44. <https://doi.org/10.1007/s13132-012-0121-8>
- UN Women. (2017). UN Women Global Innovation Coalition for Change | UN Women – Headquarters. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, de <http://www.unwomen.org/en/how-we-work/innovation-and-technology/un-women-global-innovation-coalition-for-change>
- UNESCO. (2005). Hacia las sociedades del conocimiento. En *Editorial UNESCO*. [https://doi.org/ISBN 92-3-304000-3](https://doi.org/ISBN%2092-3-304000-3)
- Vadillo, N. S. Esteban, O. O. & Vall-Llovera, M. (2012). Romper la brecha digital de género. Factores implicados en la opción por una carrera tecnológica. *Athenea Digital*. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5565/rev/athenead/v12n3.1133>
- Van Deursen, A. J. A. M. Van Dijk, J. A. G. M. & Ten Klooster, P. M. (2015). Increasing inequalities in what we do online: A longitudinal cross sectional analysis of Internet activities among the Dutch population (2010 to 2013) over gender, age, education, and income. *Telematics and Informatics*, 32(2), 259–272. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2014.09.003>
- Van Deursen, A. J. & Van Dijk, J. A. (2014). The digital divide shifts to differences in usage. *New Media & Society*, 16(3), 507–526. <https://doi.org/10.1177/1461444813487959>
- Varela, N. (2019). *Feminismo para principiantes* (2da Edició). México: Penguin Random House.
- Vélez, R. Esquivel, G. & López, L. F. (2003). *Crecimiento económico, desarrollo humano y desigualdad regional en México 1950-2000*. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/237399185\\_Crecimiento\\_economico\\_desarrollo](https://www.researchgate.net/publication/237399185_Crecimiento_economico_desarrollo)



- \_humano\_y\_desigualdad\_regional\_en\_Mexico\_1950-2000
- Warf, B. (2012). Contemporary digital divides in the United States. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 104(1), 1–17. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2012.00720.x>
- Waring, M. (1999). *Counting for Nothing: What Men Value and What women Are Worth*. University of Toronto Press.
- WEF. (2016). *The Global Gender Gap Report 2016*. Recuperado de [http://www3.weforum.org/docs/GGGR16/WEF\\_Global\\_Gender\\_Gap\\_Report\\_2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GGGR16/WEF_Global_Gender_Gap_Report_2016.pdf)
- Zhu, S. & Chen, J. (2013). The digital divide in individual e-commerce utilization in China. *Information Development*, 29(1), 69–80. <https://doi.org/10.1177/0266666912450168>

## 8. ANEXOS

### Anexo 1. Encuesta

#### Encuesta Emprendedoras Digitales que participan en el grupo cerrado de Facebook de Ladies Corregidora

##### Mensaje inicial:

¡Hola!

Gracias anticipadas por tu tiempo y ayudar a la consolidación de investigaciones encabezadas por científicas sociales.

Te comento que la encuesta tiene un carácter académico, por lo que la información que me compartas será con los mismos fines. La encuesta es voluntaria.

Con tus respuestas ayudas a retratar la realidad de las mujeres que emprenden negocios a través de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).

Nuestro objetivo es conocer las principales problemáticas que tienen las mujeres para iniciar un negocio desde el uso de las TIC, así como las características de uso de las TIC.

La encuesta está dividida en 8 apartados.

Tiempo estimado: 15 minutos.

¿Dudas?

Estoy pendiente al correo janett.juvera@uaq.mx

Investigadora: Janett Juvera Avalos

Universidad Autónoma de Querétaro

¿Dudas?

Estoy pendiente al correo janett.juvera@uaq.mx

Investigadora: Janett Juvera Avalos

Universidad Autónoma de Querétaro

#### **I. Información de nacimiento**

Estado: \_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_

#### **II. Información de residencia**

Estado \_\_\_\_\_

Municipio \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_

#### **III. Datos personales**

Edad \_\_\_\_\_

Estado Civil \_\_\_\_\_

¿Hijos? Sí No ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Profesión \_\_\_\_\_

Ocupación \_\_\_\_\_

#### **IV. Datos de la empresa/negocio/emprendimiento**

Nombre de la empresa \_\_\_\_\_

Antigüedad \_\_\_\_\_

#### **V. Emprendimiento**

1. Elige cual fue tu principal obstáculo para emprender. *Elige uno.*

\_\_\_\_ Indecisión por consolidación de la idea.

\_\_\_\_ Falta de recurso económico.

\_\_\_\_ Falta de apoyo por parte de tu familia.

\_\_\_\_ Falta de apoyo por parte de tu pareja.

- Desmotivación personal
- Falta de tiempo
- Otro \_\_\_\_\_

2. Elige quien fue el principal apoyo para tu idea de emprendimiento. *Elige uno.*

- Amistades
- Compañeros de trabajo
- Vínculos familiares nucleares
- Pareja
- Hijo (a) (s)
- Emprendedor (a)
- Otro \_\_\_\_\_ (Especificar)

3. Elige quien no apoyó tu idea de emprendimiento. *Elige uno.*

- Amistades
- Compañeros de trabajo
- Vínculos familiares nucleares
- Pareja
- Hijo (a) (s)
- Emprendedor (a)
- Otro \_\_\_\_\_

4. ¿Iniciaste tu emprendimiento a la par de contar con algún otro trabajo?

- Si
- No

5. ¿Cuál fue tu principal motivador para emprender? *Elige uno.*

- Mejorar mi calidad de vida
- Ser dueña de mi tiempo
- Contar con mejores ingresos
- Para conciliar entre casa y trabajo
- Para pasar más tiempo con mi familia (padres/hijos/pareja)
- Por convicción propia
- Otro \_\_\_\_ ¿Cuál?

6. ¿Para consolidar la idea de tu producto/servicio, requeriste de un apoyo económico?

- Si
- No

En caso de contestar Sí, ¿quién fue el/la principal proveedor(a)? *Elige uno.*

- Pareja
- Padre
- Madre
- Hermana (o)
- Amiga (o)
- Banco

- Ahorros propios
- Programa o financiamiento público
- Programa o financiamiento privado
- Otro  ¿Cuál?

## VI. **Digital**

7. ¿Cuál fue la primera herramienta de comunicación que utilizaste en tu emprendimiento digital? *Elige uno.*
- Correo electrónico
  - Whatsapp
  - Facebook
  - Twitter
  - Instagram
  - LinkedIn
  - Pinterest
  - Otro \_\_\_\_\_ (Especificar)
8. Actualmente ¿cuál es la red social que más ocupas para comunicarte con tus clientes o posibles clientes? *Elige uno.*
- Whatsapp
  - Facebook
  - Twitter
  - Instagram
  - LinkedIn
  - Pinterest
  - Otra ¿cuál?
9. Si no existieran las redes sociales ¿emprenderías?
- Si
  - No
10. Selecciona el dispositivo que más usas para tu emprendimiento digital.
- Teléfono inteligente
  - Computadora de escritorio
  - Laptop
  - Tableta
  - Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## VII. **Dinámica familiar**

11. ¿Tu emprendimiento digital es la fuente principal de ingreso en tu hogar?
- Si
  - No



12. ¿En tu núcleo familiar, padre o madre son emprendedores?

- Sí  
 No

13. ¿En tu núcleo familiar, padre o madre son emprendedores digitales?

- Sí  
 No

14. ¿Qué tan apoyada te sientes por tus padres con respecto a tu emprendimiento?

- Muy apoyada  
 Apoyada  
 Mas o menos apoyada  
 Poco apoyada  
 Nada apoyada

15. ¿Qué tan apoyada te sientes por tu pareja con respecto a tu emprendimiento?

- Muy apoyada  
 Apoyada  
 Mas o menos apoyada  
 Poco apoyada  
 Nada apoyada

#### VIII. **Credibilidad**

16. ¿Cuentas con un espacio físico para ofrecer tu servicio o producto?

- Sí  
 No

17. ¿Qué tan importante consideras es tener un espacio físico para un emprendimiento digital?

- Muy importante  
 Importante  
 Moderadamente importante  
 De poca importancia  
 Sin importancia

18. ¿Qué tan importante es generar confianza con tus clientes?

- Muy importante  
 Importante  
 Moderadamente importante  
 De poca importancia  
 Sin importancia

19. ¿Estarías interesada en compartir tu experiencia como emprendedora en un grupo de investigación con fines académicos?

Sí ¿Nos puedes proporcionar un teléfono de contacto y correo?

No

20. Observaciones o comentarios: ¿Quieres compartirnos observaciones o dudas?

¡Gracias!

Link: <https://drive.google.com/open?id=12fM7jGWJ3JlrY-odIsXm-d1Ss56U89ge>

## **Anexo 2. Entrevista y Grupo de Enfoque**

### **Grupo de Enfoque**

Preguntas para resolver en el Grupo de Enfoque.

1. ¿Por qué decidieron emprender en la economía digital?
2. ¿Por qué hay desigualdad digital de género en la UAQ?
3. ¿Cuáles son los principales obstáculos para emprender?
4. ¿Cómo superar los obstáculos?
5. ¿Cómo disminuir la desigualdad de género en el emprendimiento digital?

FILTRO PARA GRUPO DE ENFOQUE  
ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO DIGITAL EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

¡Bienvenida!

Gracias por tomarte unos minutos para contestar las siguientes preguntas. La información que proporciones será de carácter académico y confidencial. Es de carácter voluntario.

Nombre de la empresa/emprendimiento/negocio:

Nombre del dueño/a o emprendedor/a: \_\_\_\_\_

Semestre \_\_\_\_\_ Carrera/Programa académico: \_\_\_\_\_

¿Tienes hijos? (Favor de marcar con una X).

Sí \_\_\_ No \_\_\_ Si contestas que sí, ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

¿Cuál es tu estado civil? \_\_\_\_\_

Sitio web/blog de la empresa: \_\_\_\_\_

Link o Fan Page en Facebook \_\_\_\_\_

Link o usuario en Twitter \_\_\_\_\_

Link o usuario en Instagram \_\_\_\_\_

Correo electrónico empresarial \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

Teléfono/whatsapp: \_\_\_\_\_

¿Hace cuántos años que iniciaste tu negocio? \_\_\_\_\_

¿Haces uso de tu teléfono celular para atender asuntos laborales? \_\_\_\_\_

¿Tienes alguna ubicación física para tu negocio? \_\_\_\_\_

¿Te gustaría participar en un grupo de enfoque? (Favor de marcar con una X).

Sí \_\_\_ No \_\_\_

¿En caso de marcar “No” cuál es el motivo?

Gracias

## TÓPICOS A TRATAR EN GRUPO DE ENFOQUE

### 1. Emprendimiento digital

En este apartado se buscará responder:

- ¿Hubo obstáculos por parte de amigas (os)/familia o cercanos para emprender?  
Cuéntanos más.
- ¿Cómo el uso de las TIC fortalece su emprendimiento?
- ¿Emprenderías sin el uso de las TIC? (Facebook, *Whatsapp*, Twitter, YouTube, Página web, Blog, Instagram)
- ¿Cómo ha consolidado su equipo de trabajo/empleados?
- ¿La empresa ayuda a la economía familiar? ¿Cómo?
- En porcentaje, ¿Qué tanto aportan las ganancias de tu empresa a tu economía familiar?

2. Obstáculos de emprendimiento digital

- a. ¿Cuáles son las estrategias que utilizaste para consolidar un emprendimiento digital?
- b. ¿Qué le recomendarían a alguna/alguno que quiere emprender desde cero?
- c. ¿Crees que es indispensable contar con un espacio físico para iniciar tu emprendimiento?
- d. ¿Cómo has procurado consolidar la credibilidad de un emprendimiento digital?

**ENTREVISTA**

Eje rector: Mujeres y emprendimiento

Después de agradecer a la informante. Se inicia con:

**¿Cuál fue el principal problema al que te enfrentaste para emprender?**

**1. Hogar**

¿Cuál es el principal problema para conciliar casa y emprendimiento?

¿A quien le corresponde las labores de limpieza del hogar?

Concilian el emprendimiento y el hogar

**2. Mujeres y emprendimiento**

¿Qué crees que necesita una mujer que quiere emprender?

¿Qué te distingue a ti?

¿Crees que es diferente el camino por el que pasan las mujeres para emprender en comparación con los hombres?

### 3. Familia

¿Qué piensa tu familia sobre tu proyecto?

¿Cómo participan?

### 4. Futuro

¿Cómo visualizas tu negocio en 1 año más de vida?

## Anexo 3. Fiabilidad de la Encuesta

<b>Salida creada</b>		10-OCT-2018 20:25:...
<b>Comentarios</b>		
<b>Entrada</b>	<b>Datos</b>	/Users/janettjuvera/Downloads/Janett Juvera/Juvera.sav
	<b>Conjunto de datos activo</b>	ConjuntoDatos1
	<b>Filtro</b>	<ninguno>
	<b>Ponderación</b>	<ninguno>
	<b>Segmentar archivo</b>	<ninguno>
	<b>N de filas en el archivo de datos de trabajo</b>	11

<b>Manejo de valores perdidos</b>	<b>Definición de perdidos</b>	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	<b>Casos utilizados</b>	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
<b>Sintaxis</b>		CORRELATIONS /VARIABLES=IN101 IN102 IR201 IR202 DP301 DP302 DP304 DP305 DE407 EM501 EM502 EM503 EM504 EM505 EM507 DG601 DG603 DG604 DG605 DG606 DG607 DG608 DG609 DF701 DF702 DG703In DF704 DF705 DF707 CR801 CR802 CR803Inv DG602Inv Suma1era EM506Inv /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
<b>Recursos</b>	<b>Tiempo de procesador</b>	00:00:00.14
	<b>Tiempo transcurrido</b>	00:00:00.00

		IN101	IN102	IR201	IR202	DP301
IN101	Correlación de Pearson	1	,964 **	,101	,289	,213
	Sig. (bilateral)		,000	,767	,390	,530
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	,964 **	1	,181	,151	,270
	Sig. (bilateral)	,000		,595	,657	,423
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	,101	,181	1	-,115	,373
	Sig. (bilateral)	,767	,595		,737	,258
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	,289	,151	-,115	1	-,223
	Sig. (bilateral)	,390	,657	,737		,510
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	,213	,270	,373	-,223	1
	Sig. (bilateral)	,530	,423	,258	,510	
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	,111	,332	,321	-,424	,206
	Sig. (bilateral)	,746	,318	,336	,194	,544
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	,359	,524	,422	-,346	,717 *
	Sig. (bilateral)	,278	,098	,196	,297	,013
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	,132	,262	,417	-,354	,725 *
	Sig. (bilateral)	,700	,436	,202	,285	,012
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	-,404	-,337	-,007	,143	,458
	Sig. (bilateral)	,218	,312	,983	,675	,156
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	,262	,286	,075	,199	,061
	Sig. (bilateral)	,437	,395	,826	,558	,858
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	-,447	-,246	,161	-,373	,251
	Sig. (bilateral)	,168	,466	,637	,259	,456
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	,106	,060	,407	,090	,265
	Sig. (bilateral)	,757	,860	,214	,793	,432
	N	11	11	11	11	11

		DP302	DP304	DP305	DE407	EM501
IN101	Correlación de Pearson	,111	,359	,132	-,404	,262
	Sig. (bilateral)	,746	,278	,700	,218	,437
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	,332	,524	,262	-,337	,286
	Sig. (bilateral)	,318	,098	,436	,312	,395
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	,321	,422	,417	-,007	,075
	Sig. (bilateral)	,336	,196	,202	,983	,826
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	-,424	-,346	-,354	,143	,199
	Sig. (bilateral)	,194	,297	,285	,675	,558
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	,206	,717*	,725*	,458	,061
	Sig. (bilateral)	,544	,013	,012	,156	,858
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	1	,760**	,686*	,128	,243
	Sig. (bilateral)		,007	,020	,708	,472
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	,760**	1	,904**	,168	,319
	Sig. (bilateral)	,007		,000	,621	,338
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	,686*	,904**	1	,307	,336
	Sig. (bilateral)	,020	,000		,359	,312
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	,128	,168	,307	1	-,135
	Sig. (bilateral)	,708	,621	,359		,693
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	,243	,319	,336	-,135	1
	Sig. (bilateral)	,472	,338	,312	,693	
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	,593	,485	,400	,504	-,129
	Sig. (bilateral)	,055	,131	,223	,114	,706
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	,109	,144	,259	,113	,346
	Sig. (bilateral)	,749	,673	,441	,742	,297
	N	11	11	11	11	11



		EM502	EM503	EM504	EM505	EM507
IN101	Correlación de Pearson	-,447	,106	,495	-,176	,027
	Sig. (bilateral)	,168	,757	,122	,604	,936
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	-,246	,060	,594	-,334	,101
	Sig. (bilateral)	,466	,860	,054	,315	,768
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	,161	,407	,671*	-,312	,381
	Sig. (bilateral)	,637	,214	,024	,350	,247
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	-,373	,090	,029	,555	,354
	Sig. (bilateral)	,259	,793	,933	,076	,286
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	,251	,265	,176	-,076	,161
	Sig. (bilateral)	,456	,432	,605	,824	,636
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	,593	,109	,354	-,548	,256
	Sig. (bilateral)	,055	,749	,285	,081	,448
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	,485	,144	,467	-,330	,336
	Sig. (bilateral)	,131	,673	,148	,322	,312
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	,400	,259	,280	-,247	,304
	Sig. (bilateral)	,223	,441	,405	,464	,363
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	,504	,113	-,277	,138	,328
	Sig. (bilateral)	,114	,742	,409	,687	,325
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	-,129	,346	,050	,007	-,073
	Sig. (bilateral)	,706	,297	,883	,984	,831
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	1	-,227	,108	-,144	,462
	Sig. (bilateral)		,503	,753	,673	,153
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	-,227	1	-,227	,148	-,344
	Sig. (bilateral)	,503		,501	,664	,300
	N	11	11	11	11	11

		DG601	DG603	DG604	DG605	DG606
IN101	Correlación de Pearson	,088	,126	,574	-,146	.
	Sig. (bilateral)	,798	,712	,065	,669	.
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	,075	,110	,579	-,008	.
	Sig. (bilateral)	,827	,747	,062	,982	.
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	-,753 **	-,056	-,289	-,149	.
	Sig. (bilateral)	,007	,870	,389	,662	.
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	-,051	,011	-,091	-,289	.
	Sig. (bilateral)	,881	,975	,791	,389	.
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	,137	-,130	,217	,474	.
	Sig. (bilateral)	,688	,703	,521	,141	.
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	,013	,029	,378	,354	.
	Sig. (bilateral)	,969	,933	,251	,285	.
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	,018	,038	,498	,467	.
	Sig. (bilateral)	,959	,912	,119	,148	.
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	-,034	-,207	,476	,516	.
	Sig. (bilateral)	,920	,542	,139	,104	.
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	,337	-,207	-,175	,485	.
	Sig. (bilateral)	,311	,541	,606	,130	.
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	-,188	-,503	,098	-,042	.
	Sig. (bilateral)	,580	,115	,775	,902	.
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	,072	,319	-,119	,404	.
	Sig. (bilateral)	,834	,338	,727	,218	.
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	-,085	-,274	-,117	-,144	.
	Sig. (bilateral)	,804	,415	,731	,673	.
	N	11	11	11	11	11

		DG607	DG608	DG609	DF701	DF702
IN101	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,052	,050	. <sup>b</sup>	,367
	Sig. (bilateral)	.	,880	,883	.	,266
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,051	,122	. <sup>b</sup>	,374
	Sig. (bilateral)	.	,881	,721	.	,258
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,306	,430	. <sup>b</sup>	-,132
	Sig. (bilateral)	.	,360	,186	.	,699
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,494	-,083	. <sup>b</sup>	,166
	Sig. (bilateral)	.	,123	,808	.	,625
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,617 <sup>*</sup>	,094	. <sup>b</sup>	-,405
	Sig. (bilateral)	.	,043	,784	.	,217
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,073	,263	. <sup>b</sup>	,437
	Sig. (bilateral)	.	,832	,434	.	,179
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,397	,346	. <sup>b</sup>	,089
	Sig. (bilateral)	.	,227	,297	.	,796
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,397	,149	. <sup>b</sup>	,143
	Sig. (bilateral)	.	,226	,662	.	,675
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,122	-,206	. <sup>b</sup>	-,270
	Sig. (bilateral)	.	,721	,544	.	,423
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,066	,495	. <sup>b</sup>	,167
	Sig. (bilateral)	.	,848	,122	.	,623
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,144	,373	. <sup>b</sup>	-,232
	Sig. (bilateral)	.	,673	,259	.	,492
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,047	,223	. <sup>b</sup>	,020
	Sig. (bilateral)	.	,892	,509	.	,953
	N	11	11	11	11	11

		DG703In	DF704	DF705	DF707	CR801
IN101	Correlación de Pearson	,075	,010	-,182	,354	,149
	Sig. (bilateral)	,826	,977	,592	,286	,661
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	,071	,024	-,141	,202	,054
	Sig. (bilateral)	,837	,944	,679	,552	,875
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	-,417	-,103	-,035	-,717*	,055
	Sig. (bilateral)	,202	,763	,920	,013	,872
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	,286	,020	-,141	,460	,202
	Sig. (bilateral)	,394	,954	,680	,154	,552
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	,332	,378	,282	-,134	,145
	Sig. (bilateral)	,319	,251	,400	,695	,671
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	-,327	-,236	-,176	-,481	-,525
	Sig. (bilateral)	,327	,485	,604	,134	,097
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	,043	,069	,023	-,354	-,364
	Sig. (bilateral)	,900	,840	,946	,285	,271
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	-,083	-,134	-,210	-,392	-,456
	Sig. (bilateral)	,808	,695	,536	,233	,159
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	,396	,297	,289	-,038	,095
	Sig. (bilateral)	,228	,375	,388	,913	,781
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	-,098	,035	-,374	,243	-,534
	Sig. (bilateral)	,775	,919	,257	,472	,091
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	,174	,279	,506	-,532	-,348
	Sig. (bilateral)	,609	,407	,113	,092	,294
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	-,528	-,157	-,285	-,017	,233
	Sig. (bilateral)	,095	,645	,396	,960	,490
	N	11	11	11	11	11

		CR802	CR803Inv	DG602INV	Suma1era	EM506Inv
IN101	Correlación de Pearson	-,213	,413	-,200	,563	,573
	Sig. (bilateral)	,530	,207	,555	,072	,066
	N	11	11	11	11	11
IN102	Correlación de Pearson	-,182	,429	-,151	,581	,609 *
	Sig. (bilateral)	,593	,188	,657	,061	,047
	N	11	11	11	11	11
IR201	Correlación de Pearson	,064	-,353	,289	,108	-,124
	Sig. (bilateral)	,851	,287	,389	,753	,716
	N	11	11	11	11	11
IR202	Correlación de Pearson	,124	,269	-,261	,437	-,029
	Sig. (bilateral)	,716	,424	,438	,178	,933
	N	11	11	11	11	11
DP301	Correlación de Pearson	-,332	,416	,332	,539	,271
	Sig. (bilateral)	,319	,203	,319	,087	,421
	N	11	11	11	11	11
DP302	Correlación de Pearson	,327	,048	,392	,295	,481
	Sig. (bilateral)	,327	,889	,233	,379	,134
	N	11	11	11	11	11
DP304	Correlación de Pearson	-,043	,410	,516	,595	,633 *
	Sig. (bilateral)	,900	,210	,104	,054	,036
	N	11	11	11	11	11
DP305	Correlación de Pearson	,083	,214	,528	,447	,430
	Sig. (bilateral)	,808	,528	,095	,168	,186
	N	11	11	11	11	11
DE407	Correlación de Pearson	,166	,272	,115	,364	-,158
	Sig. (bilateral)	,625	,419	,736	,272	,642
	N	11	11	11	11	11
EM501	Correlación de Pearson	,217	,119	,260	,276	,319
	Sig. (bilateral)	,522	,727	,439	,412	,338
	N	11	11	11	11	11
EM502	Correlación de Pearson	,209	,255	,556	,196	,188
	Sig. (bilateral)	,538	,450	,076	,564	,579
	N	11	11	11	11	11
EM503	Correlación de Pearson	-,010	-,380	,333	,262	,144
	Sig. (bilateral)	,977	,249	,317	,437	,673
	N	11	11	11	11	11

		IN101	IN102	IR201	IR202	DP301
EM504	Correlación de Pearson	,495	,594	,671 *	,029	,176
	Sig. (bilateral)	,122	,054	,024	,933	,605
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	-,176	-,334	-,312	,555	-,076
	Sig. (bilateral)	,604	,315	,350	,076	,824
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	,027	,101	,381	,354	,161
	Sig. (bilateral)	,936	,768	,247	,286	,636
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	,088	,075	-,753 **	-,051	,137
	Sig. (bilateral)	,798	,827	,007	,881	,688
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	,126	,110	-,056	,011	-,130
	Sig. (bilateral)	,712	,747	,870	,975	,703
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	,574	,579	-,289	-,091	,217
	Sig. (bilateral)	,065	,062	,389	,791	,521
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	-,146	-,008	-,149	-,289	,474
	Sig. (bilateral)	,669	,982	,662	,389	,141
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	,052	-,051	-,306	,494	-,617 *
	Sig. (bilateral)	,880	,881	,360	,123	,043
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	,050	,122	,430	-,083	,094
	Sig. (bilateral)	,883	,721	,186	,808	,784
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11

		DP302	DP304	DP305	DE407	EM501
EM504	Correlación de Pearson	,354	,467	,280	-,277	,050
	Sig. (bilateral)	,285	,148	,405	,409	,883
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	-,548	-,330	-,247	,138	,007
	Sig. (bilateral)	,081	,322	,464	,687	,984
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	,256	,336	,304	,328	-,073
	Sig. (bilateral)	,448	,312	,363	,325	,831
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	,013	,018	-,034	,337	-,188
	Sig. (bilateral)	,969	,959	,920	,311	,580
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	,029	,038	-,207	-,207	-,503
	Sig. (bilateral)	,933	,912	,542	,541	,115
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	,378	,498	,476	-,175	,098
	Sig. (bilateral)	,251	,119	,139	,606	,775
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	,354	,467	,516	,485	-,042
	Sig. (bilateral)	,285	,148	,104	,130	,902
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	-,073	-,397	-,397	-,122	,066
	Sig. (bilateral)	,832	,227	,226	,721	,848
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	,263	,346	,149	-,206	,495
	Sig. (bilateral)	,434	,297	,662	,544	,122
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11

		EM502	EM503	EM504	EM505	EM507
EM504	Correlación de Pearson	,108	-,227	1	-,454	,626*
	Sig. (bilateral)	,753	,501		,160	,039
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	-,144	,148	-,454	1	,054
	Sig. (bilateral)	,673	,664	,160		,875
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	,462	-,344	,626*	,054	1
	Sig. (bilateral)	,153	,300	,039	,875	
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	,072	-,085	-,603*	,128	-,362
	Sig. (bilateral)	,834	,804	,050	,708	,275
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	,319	-,274	,169	,216	,278
	Sig. (bilateral)	,338	,415	,618	,523	,409
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	-,119	-,117	,111	-,094	,045
	Sig. (bilateral)	,727	,731	,746	,784	,896
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	,404	-,144	-,100	,036	,108
	Sig. (bilateral)	,218	,673	,770	,917	,753
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	-,144	,047	-,205	,194	,069
	Sig. (bilateral)	,673	,892	,545	,568	,840
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	,373	,223	,289	-,046	,117
	Sig. (bilateral)	,259	,509	,389	,892	,733
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11



		DG601	DG603	DG604	DG605	DG606
EM504	Correlación de Pearson	-,603*	,169	,111	-,100	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,050	,618	,746	,770	.
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	,128	,216	-,094	,036	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,708	,523	,784	,917	.
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	-,362	,278	,045	,108	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,275	,409	,896	,753	.
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	1	,140	,451	,372	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)		,681	,163	,259	.
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	,140	1	,156	-,245	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,681		,646	,468	.
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	,451	,156	1	,314	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,163	,646		,348	.
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	,372	-,245	,314	1	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,259	,468	,348		.
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	,124	,348	,061	-,657*	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,717	,294	,860	,028	.
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	-,399	,228	-,319	-,346	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,224	,500	,338	,297	.
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11

		DG607	DG608	DG609	DF701	DF702
EM504	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,205	-,289	. <sup>b</sup>	-,155
	Sig. (bilateral)	.	,545	,389	.	,649
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,194	-,046	. <sup>b</sup>	-,207
	Sig. (bilateral)	.	,568	,892	.	,541
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,069	,117	. <sup>b</sup>	,112
	Sig. (bilateral)	.	,840	,733	.	,744
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,124	-,399	. <sup>b</sup>	,071
	Sig. (bilateral)	.	,717	,224	.	,836
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,348	,228	. <sup>b</sup>	,013
	Sig. (bilateral)	.	,294	,500	.	,971
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,061	-,319	. <sup>b</sup>	,637*
	Sig. (bilateral)	.	,860	,338	.	,035
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,657*	-,346	. <sup>b</sup>	-,089
	Sig. (bilateral)	.	,028	,297	.	,796
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	1	,071	. <sup>b</sup>	,518
	Sig. (bilateral)	.	.	,835	.	,103
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,071	1	. <sup>b</sup>	-,307
	Sig. (bilateral)	.	,835	.	.	,359
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11

		DG703In	DF704	DF705	DF707	CR801
EM504	Correlación de Pearson	,043	-,069	-,023	-,481	-,126
	Sig. (bilateral)	,900	,840	,946	,134	,711
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	,311	-,009	,031	,271	,212
	Sig. (bilateral)	,353	,979	,928	,421	,531
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	,269	-,028	,094	-,419	-,282
	Sig. (bilateral)	,423	,935	,784	,199	,401
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	,412	,257	,222	,606*	,166
	Sig. (bilateral)	,208	,446	,512	,048	,626
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	,073	,117	,472	-,129	,122
	Sig. (bilateral)	,831	,732	,143	,706	,721
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	,048	-,344	-,398	,224	-,312
	Sig. (bilateral)	,889	,301	,226	,508	,350
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	,430	-,069	-,023	-,203	-,045
	Sig. (bilateral)	,186	,840	,946	,550	,896
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	-,283	-,142	-,152	,385	-,226
	Sig. (bilateral)	,400	,678	,655	,243	,505
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	-,149	,418	,361	-,219	-,296
	Sig. (bilateral)	,662	,200	,275	,517	,377
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	.b	.b	.b	.b	.b
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11

		CR802	CR803Inv	DG602INV	Suma1era	EM506Inv
EM504	Correlación de Pearson	,043	,110	-,043	,215	,100
	Sig. (bilateral)	,900	,747	,900	,525	,770
	N	11	11	11	11	11
EM505	Correlación de Pearson	-,311	,177	,184	,222	,062
	Sig. (bilateral)	,353	,603	,588	,512	,855
	N	11	11	11	11	11
EM507	Correlación de Pearson	,304	,360	,174	,414	,040
	Sig. (bilateral)	,363	,277	,609	,206	,906
	N	11	11	11	11	11
DG601	Correlación de Pearson	-,160	,512	-,092	,306	,408
	Sig. (bilateral)	,638	,108	,789	,361	,213
	N	11	11	11	11	11
DG603	Correlación de Pearson	-,073	,303	,340	,245	,452
	Sig. (bilateral)	,831	,365	,306	,467	,163
	N	11	11	11	11	11
DG604	Correlación de Pearson	-,048	,454	,048	,421	,701 *
	Sig. (bilateral)	,889	,161	,889	,197	,016
	N	11	11	11	11	11
DG605	Correlación de Pearson	-,430	,284	-,043	,183	,100
	Sig. (bilateral)	,186	,398	,900	,590	,770
	N	11	11	11	11	11
DG606	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG607	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11
DG608	Correlación de Pearson	,671 *	,013	,106	,122	,205
	Sig. (bilateral)	,024	,970	,756	,721	,545
	N	11	11	11	11	11
DG609	Correlación de Pearson	,149	,082	,671 *	,222	,346
	Sig. (bilateral)	,662	,811	,024	,511	,297
	N	11	11	11	11	11
DF701	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	.	.	.	.	.
	N	11	11	11	11	11

		IN101	IN102	IR201	IR202	DP301
DF702	Correlación de Pearson	,367	,374	-,132	,166	-,405
	Sig. (bilateral)	,266	,258	,699	,625	,217
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson	,075	,071	-,417	,286	,332
	Sig. (bilateral)	,826	,837	,202	,394	,319
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	,010	,024	-,103	,020	,378
	Sig. (bilateral)	,977	,944	,763	,954	,251
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	-,182	-,141	-,035	-,141	,282
	Sig. (bilateral)	,592	,679	,920	,680	,400
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	,354	,202	-,717 *	,460	-,134
	Sig. (bilateral)	,286	,552	,013	,154	,695
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	,149	,054	,055	,202	,145
	Sig. (bilateral)	,661	,875	,872	,552	,671
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	-,213	-,182	,064	,124	-,332
	Sig. (bilateral)	,530	,593	,851	,716	,319
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	,413	,429	-,353	,269	,416
	Sig. (bilateral)	,207	,188	,287	,424	,203
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	-,200	-,151	,289	-,261	,332
	Sig. (bilateral)	,555	,657	,389	,438	,319
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	,563	,581	,108	,437	,539
	Sig. (bilateral)	,072	,061	,753	,178	,087
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	,573	,609 *	-,124	-,029	,271
	Sig. (bilateral)	,066	,047	,716	,933	,421
	N	11	11	11	11	11

		DP302	DP304	DP305	DE407	EM501
DF702	Correlación de Pearson	,437	,089	,143	-,270	,167
	Sig. (bilateral)	,179	,796	,675	,423	,623
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson	-,327	,043	-,083	,396	-,098
	Sig. (bilateral)	,327	,900	,808	,228	,775
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	-,236	,069	-,134	,297	,035
	Sig. (bilateral)	,485	,840	,695	,375	,919
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	-,176	,023	-,210	,289	-,374
	Sig. (bilateral)	,604	,946	,536	,388	,257
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	-,481	-,354	-,392	-,038	,243
	Sig. (bilateral)	,134	,285	,233	,913	,472
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	-,525	-,364	-,456	,095	-,534
	Sig. (bilateral)	,097	,271	,159	,781	,091
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	,327	-,043	,083	,166	,217
	Sig. (bilateral)	,327	,900	,808	,625	,522
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	,048	,410	,214	,272	,119
	Sig. (bilateral)	,889	,210	,528	,419	,727
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	,392	,516	,528	,115	,260
	Sig. (bilateral)	,233	,104	,095	,736	,439
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	,295	,595	,447	,364	,276
	Sig. (bilateral)	,379	,054	,168	,272	,412
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	,481	,633 *	,430	-,158	,319
	Sig. (bilateral)	,134	,036	,186	,642	,338
	N	11	11	11	11	11

		EM502	EM503	EM504	EM505	EM507
DF702	Correlación de Pearson	-,232	,020	,155	-,207	,112
	Sig. (bilateral)	,492	,953	,649	,541	,744
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson	,174	-,528	-,043	,311	,269
	Sig. (bilateral)	,609	,095	,900	,353	,423
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	,279	-,157	-,069	-,009	-,028
	Sig. (bilateral)	,407	,645	,840	,979	,935
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	,506	-,285	-,023	,031	,094
	Sig. (bilateral)	,113	,396	,946	,928	,784
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	-,532	-,017	-,481	,271	-,419
	Sig. (bilateral)	,092	,960	,134	,421	,199
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	-,348	,233	-,126	,212	-,282
	Sig. (bilateral)	,294	,490	,711	,531	,401
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	,209	-,010	,043	-,311	,304
	Sig. (bilateral)	,538	,977	,900	,353	,363
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	,255	-,380	,110	,177	,360
	Sig. (bilateral)	,450	,249	,747	,603	,277
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	,556	,333	-,043	,184	,174
	Sig. (bilateral)	,076	,317	,900	,588	,609
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	,196	,262	,215	,222	,414
	Sig. (bilateral)	,564	,437	,525	,512	,206
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	,188	,144	,100	,062	,040
	Sig. (bilateral)	,579	,673	,770	,855	,906
	N	11	11	11	11	11

		DG601	DG603	DG604	DG605	DG606
DF702	Correlación de Pearson	,071	,013	,637 *	-,089	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,836	,971	,035	,796	.
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson	,412	,073	,048	,430	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,208	,831	,889	,186	.
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	,257	,117	-,344	-,069	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,446	,732	,301	,840	.
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	,222	,472	-,398	-,023	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,512	,143	,226	,946	.
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	,606 *	-,129	,224	-,203	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,048	,706	,508	,550	.
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	,166	,122	-,312	-,045	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,626	,721	,350	,896	.
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	-,160	-,073	-,048	-,430	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,638	,831	,889	,186	.
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	,512	,303	,454	,284	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,108	,365	,161	,398	.
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	-,092	,340	,048	-,043	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,789	,306	,889	,900	.
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	,306	,245	,421	,183	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,361	,467	,197	,590	.
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	,408	,452	,701 *	,100	. <sup>b</sup>
	Sig. (bilateral)	,213	,163	,016	,770	.
	N	11	11	11	11	11



		DG607	DG608	DG609	DF701	DF702
DF702	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,518	-,307	. <sup>b</sup>	1
	Sig. (bilateral)	.	,103	,359	.	
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,283	-,149	. <sup>b</sup>	-,457
	Sig. (bilateral)	.	,400	,662	.	,157
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,142	,418	. <sup>b</sup>	-,733 <sup>*</sup>
	Sig. (bilateral)	.	,678	,200	.	,010
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,152	,361	. <sup>b</sup>	-,755 <sup>**</sup>
	Sig. (bilateral)	.	,655	,275	.	,007
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,385	-,219	. <sup>b</sup>	,067
	Sig. (bilateral)	.	,243	,517	.	,844
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	-,226	-,296	. <sup>b</sup>	-,419
	Sig. (bilateral)	.	,505	,377	.	,199
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,671 <sup>*</sup>	,149	. <sup>b</sup>	,457
	Sig. (bilateral)	.	,024	,662	.	,157
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,013	,082	. <sup>b</sup>	-,094
	Sig. (bilateral)	.	,970	,811	.	,783
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,106	,671 <sup>*</sup>	. <sup>b</sup>	-,143
	Sig. (bilateral)	.	,756	,024	.	,675
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,122	,222	. <sup>b</sup>	,113
	Sig. (bilateral)	.	,721	,511	.	,741
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	. <sup>b</sup>	,205	,346	. <sup>b</sup>	,332
	Sig. (bilateral)	.	,545	,297	.	,318
	N	11	11	11	11	11

		DG703In	DF704	DF705	DF707	CR801
DF702	Correlación de Pearson	,457	-,733 *	-,755 **	,067	-,419
	Sig. (bilateral)	,157	,010	,007	,844	,199
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson		,624 *	,539	,392	,192
	Sig. (bilateral)		,040	,087	,233	,572
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	,624 *	1	,864 **	,341	,223
	Sig. (bilateral)	,040		,001	,305	,510
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	,539	,864 **	1	,018	,331
	Sig. (bilateral)	,087	,001		,959	,321
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	,392	,341	,018	1	,158
	Sig. (bilateral)	,233	,305	,959		,643
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	,192	,223	,331	,158	1
	Sig. (bilateral)	,572	,510	,321	,643	
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	-,389	-,134	-,210	-,033	-,614 *
	Sig. (bilateral)	,237	,695	,536	,924	,045
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	,794 **	,555	,428	,443	-,105
	Sig. (bilateral)	,004	,076	,189	,172	,758
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	-,222	,134	,210	-,327	-,441
	Sig. (bilateral)	,511	,695	,536	,327	,174
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	,352	,269	,146	,223	,022
	Sig. (bilateral)	,288	,424	,669	,511	,950
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	,043	,069	,023	,203	-,282
	Sig. (bilateral)	,900	,840	,946	,550	,400
	N	11	11	11	11	11

		CR802	CR803Inv	DG602INV	Suma1era	EM506Inv
DF702	Correlación de Pearson	,457	-,094	-,143	,113	,332
	Sig. (bilateral)	,157	,783	,675	,741	,318
	N	11	11	11	11	11
DG703In	Correlación de Pearson	-,389	,794 **	-,222	,352	,043
	Sig. (bilateral)	,237	,004	,511	,288	,900
	N	11	11	11	11	11
DF704	Correlación de Pearson	-,134	,555	,134	,269	,069
	Sig. (bilateral)	,695	,076	,695	,424	,840
	N	11	11	11	11	11
DF705	Correlación de Pearson	-,210	,428	,210	,146	,023
	Sig. (bilateral)	,536	,189	,536	,669	,946
	N	11	11	11	11	11
DF707	Correlación de Pearson	-,033	,443	-,327	,223	,203
	Sig. (bilateral)	,924	,172	,327	,511	,550
	N	11	11	11	11	11
CR801	Correlación de Pearson	-,614 *	-,105	-,441	,022	-,282
	Sig. (bilateral)	,045	,758	,174	,950	,400
	N	11	11	11	11	11
CR802	Correlación de Pearson	1	-,122	,222	-,024	-,043
	Sig. (bilateral)		,720	,511	,944	,900
	N	11	11	11	11	11
CR803Inv	Correlación de Pearson	-,122	1	,122	,719 *	,584
	Sig. (bilateral)	,720		,720	,013	,059
	N	11	11	11	11	11
DG602INV	Correlación de Pearson	,222	,122	1	,332	,516
	Sig. (bilateral)	,511	,720		,319	,104
	N	11	11	11	11	11
Suma1era	Correlación de Pearson	-,024	,719 *	,332	1	,706 *
	Sig. (bilateral)	,944	,013	,319		,015
	N	11	11	11	11	11
EM506Inv	Correlación de Pearson	-,043	,584	,516	,706 *	1
	Sig. (bilateral)	,900	,059	,104	,015	
	N	11	11	11	11	11

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

\* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

b. No se puede calcular porque, como mínimo, una de las variables es constante.

```

RELIABILITY
/VARIABLES=IN101 IN102 IR201 IR202 DP301 DP302 DP304 DP305 DE407 EM501 EM502
EM503 EM504 EM505
EM507 DG601 DG603 DG604 DG605 DG606 DG607 DG608 DG609 DF701 DF702 DF704 DF
705 DF707 CR801 CR802Inv
CR803Inv DG602Inv EM506Inv DF703In
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

## Fiabilidad

### Notas

<b>Salida creada</b>		10-OCT-2018 20:30:...
<b>Comentarios</b>		
<b>Entrada</b>	<b>Datos</b>	/Users/janettjuvera/Downloads/Janett Juvera/Juvera.sav
	<b>Conjunto de datos activo</b>	ConjuntoDatos1
	<b>Filtro</b>	<ninguno>
	<b>Ponderación</b>	<ninguno>
	<b>Segmentar archivo</b>	<ninguno>
	<b>N de filas en el archivo de datos de trabajo</b>	11
	<b>Entrada de matriz</b>	
<b>Manejo de valores perdidos</b>	<b>Definición de perdidos</b>	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	<b>Casos utilizados</b>	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.

<b>Sintaxis</b>		<b>RELIABILITY</b> /VARIABLES=IN101 IN102 IR201 IR202 DP301 DP302 DP304 DP305 DE407 EM501 EM502 EM503 EM504 EM505 EM507 DG601 DG603 DG604 DG605 DG606 DG607 DG608 DG609 DF701 DF702 DF704 DF705 DF707 CR801 CR802Inv CR803Inv DG602Inv EM506Inv DF703In /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA.
<b>Recursos</b>	<b>Tiempo de procesador</b>	<b>00:00:00.00</b>
	<b>Tiempo transcurrido</b>	<b>00:00:00.00</b>

**Escala: ALL VARIABLES**

**Resumen de procesamiento de casos**

		<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Casos</b>	<b>Válido</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>
	<b>Excluido<sup>a</sup></b>	<b>0</b>	<b>,0</b>
	<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
<b>,626</b>	<b>34</b>

Link: <https://drive.google.com/open?id=1oq5QadEddcrzO1asai2A59sNIS3M2iI3>

#### Anexo 4. Facebook y Ladies



**Janett Juvera Avalos** creó una encuesta.

**Generador de conversaciones** · 18 de octubre · Agregar temas

#MujeresEmprendedoras

Somos una comunidad muy participativa que compra, vende, da consejos y ayuda a otras mujeres.

Siguiendo con el tema de mujeres y emprendimiento.

¿Cuál es tu papel principal en Ladies Corregidora?

<input type="radio"/>	Soy emprendedora, ofrezco mis productos o servicios. <small>Agregada por ti</small>	 +17
<input checked="" type="radio"/>	Soy compradora. Busco productos y servicios que me interesen y estén cerca de mi casa. Suelo recomendar los productos que me encantan. <small>Agregada por ti</small>	 +16
<input type="radio"/>	Vendo y compro a gente en el grupo 😊 <small>Agregada por Jessica Robledo</small>	 +9
<input type="radio"/>	Quiero ser emprendedora. <small>Agregada por ti</small>	
<input type="button" value="+"/>	Agregar opción	



**Janett Juvera Avalos**

🗨️ **Generador de conversaciones** · 30 de mayo · 📌 Agregar temas

Chicas emprendedoras:

¿Creen que al vivir en pareja/casarse o tener hijos (as) las llevó a emprender? ¿Creen que hay alguna relación? [#MamásEmprendedoras](#)  
[#ChicasEmprendedoras](#)

\*Cómo les comentaba a varias de ustedes estudio la Maestría en Comunicación y Cultura Digital (UAQ) y estoy indagando sobre el emprendimiento a través de las redes sociales\*... [Ver más](#)

👍❤️ Luz de Alba, Marce de la Nieve y 10 personas más

31 comentarios

👍 Me gusta

💬 Comentar

[Ver comentarios anteriores](#)

1 de 31



[Redacted] Yo emprendí por ser mamá de una bebé prematura. Me salí de trabajar porque la llevé dos años a terapia. Entonces me animé a emprender y ya tengo dos negocios. Fue lo mejor que pude hacer. Me permite ser mamá de Mis hijas cuando se enferman, cuando los ... [Ver más](#)

**Me encanta** · Responder · 24 sem



↪ [Ver respuestas anteriores](#)



[Redacted] [Janett Juvera Avalos](#) vas a encontrar muchos insights vas a ver. Aquí estoy y si gustas por el msn platicamos. Saludos

Me gusta · Responder · 24 sem

↪ [Ver más respuestas](#)



[redacted] pues casarse y emprender al mismo tiempo depende de el apoyo en pareja.  
Muchas o casi la mayoría de las veces surge x necesidad y los hijos son una fuerte motivacion!! yo inicie con un collar para la primera comunion de mi hija y de ahy segui, 🤗

Me gusta · Responder · 25 sem



^ Ocultar 12 respuestas



**Janett Juvera Avalos** ☕ ¡Con un collar! ¡Qué interesante Mayra! Entonces en tu experiencia el apoyo de tu pareja fue fundamental para dar el gran paso de emprender. Me encantaría que me ayudes en un grupo de enfoque, para contestar algunas dudas sobre ese proceso que viviste.  
\*Gracias por compartir [Mayra Rios](#)\*

Me gusta · Responder · 25 sem



[redacted] asi es ! yo solo habia comprado lo indispensable para ese collar y luego un dia llego con colores de cristales q me compró y elastico y mori de gusto!! hice 10 pulseritas y las vendii y segui !!!.... 🤗

Me encanta · Responder · 25 sem



[redacted] Janett Juvera Avalos claro ! 😊

Me gusta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ [redacted] Te agrego a la lista para el grupo de enfoque. Abrazos.

Me gusta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ [redacted] ¿Tu esposo te compró los cristales? ¡Qué belleza! Muy bien parejas que motivan.

Me gusta · Responder · 25 sem







claro! jaja aunq si es de reunirse, y eso carezco de tiempo! con 4 hijos jaja pero si es x red social con gusto linda

Me gusta · Responder · 25 sem · Editado



**Janett Juvera Avalos** ☕ [redacted] Claro pretendemos hacerlo online, por que sabemos lo ocupadas que están. Queremos que se sientan cómodas para charlar sobre emprender. ¡Mil gracias querida!

Me gusta · Responder · 25 sem



siii !!! y me dio 500 pesos para iniciar con dijes y otras cosas : y le dije te los repondre!!! 😊 y asi fue!!! y poco a poco hice mis cosas! esto fue hace casi 6 años!

Me encanta · Responder · 25 sem



[redacted] **Janett Juvera Avalos** apuntada!!!

Me gusta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ [redacted] ¡6 años ya! Me encanta leer tu experiencia. Muchas gracias por compartir.

Me gusta · Responder · 25 sem



[redacted] de nada!! es lindo recordar! 😊  
lo ultimo fue hace un mes q me regalo una silla ergonomica y super comoda x q vio q me cansaba con la del comedor! y yo asi de 😍😍

Me encanta · Responder · 25 sem · Editado



**Janett Juvera Avalos** ☕ ¡Lo es! Y más si las experiencias ayudan a otras chicas a través de sus historias, obstáculos y recomendaciones. ¡Ya estás anotadísima! Gracias por tu tiempo.

Me gusta · Responder · 25 sem



Escribe una respuesta...





A mí lo que me llevó a emprender la primera vez, al ser buena en el ramo de matemáticas, en la secundaria comencé a vender las tareas de matemáticas para poderme comprar cosas que mis papás no querían o no podían. Siempre me dieron lo básico e indispensable, si yo quería un lujo, como un dulce, alguna ropa en particular o darme el gusto de algo lo tenía que pagar yo.

Me encanta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Es una motivación de superación y búsqueda de mejores condiciones, en tu caso entonces no tuvo que ver tu estado civil, sino más bien empezaste a muy temprana edad. ¡Innovadora desde pequeña! Gracias Dulce Sámano me gustaría que me pudieras platicar un poco más a través de un grupo de enfoque que estamos planeando pueda ser online por que reconozco que hacen muchas cosas al día.

Me gusta · Responder · 25 sem · Editado



Con gusto

Me gusta · Responder · 25 sem



Escribe una respuesta...



Yo te apoyo!


Me encanta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ De super Lujo [redacted] cuenta un poco de qué es tu negocio querida. ¡Gracias ladies Corregidora! Son un belleza de solidaridad.

Me gusta · Responder · 25 sem



[Redacted] Yo te puedo ayudar  1

Me encanta · Responder · 25 sem



Janett Juvera Avalos ☕ ¡Sí! Te anoto querida [Redacted]  
Mil gracias


Me gusta · Responder · 25 sem  1



[Redacted] ☕ Yo te ayudo linda con gusto

Me encanta · Responder · 25 sem  1



Janett Juvera Avalos ☕ Mil gracias querida. Te anoto.  
  

Me gusta · Responder · 25 sem




Escribe una respuesta...



[Redacted] Si !!   1

Me encanta · Responder · 25 sem




Janett Juvera Avalos ☕  muchas gracias [Redacted]  
estoy muy contenta con su bella solidaridad.

Me gusta · Responder · 25 sem



Escribe una respuesta...



[Redacted] Yo te apoyo  1

Me encanta · Responder · 25 sem



Janett Juvera Avalos ☕ [Redacted] estoy encantada de  
recibir muestras de apoyo al trabajo académico que  
emprendo. Me harán de mucho ayuda. Te anoto querida.

Me gusta · Responder · 25 sem



[Redacted] · 1

Me gusta · Responder · 25 sem



[Redacted] ☕ Yo te apoyo ❤️ 1

Me encanta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Valiosísimo tu apoyo Mara. 😊  
te super anoto. Muchas gracias

Me gusta · Responder · 25 sem



Escribe una respuesta...



[Redacted] ☕ En mi caso no fue por casarme o tener hijos si era parte de una necesidad obviamente pero si me ponía en el plan de yo me dedico a mis hijos u nada más mi esposo se hubiera encargado, el ejemplo de mis padres tiene mucho que ver y jamás me enseñaron a... [Ver más](#)

Me encanta · Responder · 25 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ [Redacted] que bello leer tu historia de esfuerzo y ganas de ayudar que creo que viene de ofrecer productos/servicios de calidad que ayudan a la gente y eso es muy satisfactorio. Si me permites conocer más de tu experiencia y camino al emprender te anoto para una sesión de grupo online. Mil gracias por compartir.

Me gusta · Responder · 25 sem



Ocultar o reportar



[Redacted] ☕ Claro 😊 ❤️ 1 ...

Me encanta · Responder · 25 sem

Dirección Central de Bibliotecas UAQ



¡Yo participo!



Me encanta · Responder · 25 sem



Janett Juvera Avalos ☕ Excelente

Agradecida con la respuesta de todas ustedes. Te anoto encantada.

Me gusta · Responder · 25 sem



Sosa Georgina



Me encanta · Responder · 25 sem



Janett Juvera Avalos ☕ yeah! Te anoto

Me gusta · Responder · 25 sem



Escribe una respuesta...



Mis papás son comerciantes entonces siempre he sabido como buscar precios y todo, en lo personal yo comencé mi negocio porque me di cuenta de que el precio de cosméticos en Querétaro es muy elevado y yo ya tenía quien me vendiera a buen precio (pues bu... [Ver más](#)

Me encanta · Responder · 25 sem



Janett Juvera Avalos ☕ Wow! Quiero conocer los productos y más de tu historia si me lo permites  
Gracias infinitas por compartir.

Me gusta · Responder · 25 sem



Janett Juvera Avalos si claro 😊

Me gusta · Responder · 25 sem



Escribe una respuesta...





Yo era un desmadre así literal. Estudiaba la carrera y pues me puse a vivir con mi marido y pues me embarace queriendo pero no pensando, perooooo cuando supe que estaba embarazada comencé a trabajar desde ese tercer mes y hasta la fecha. Cómo que la mat... [Ver más](#)

Me encanta · Responder · 25 sem · Editado



**Janett Juvera Avalos** ☕ Entonces para ti ser mamá si te llevó a emprender! !!! Me gusta mucho la historia que me compartes y más ser un negocio consolidado con 5 años de experiencia 😊 me encantaría que me platicaras más de tu historia inspiradora!!!

Me gusta · Responder · 24 sem



Y el negocio de mi mamá tiene más de 70 años

Me encanta · Responder · 5 sem



Escribe una respuesta...



Yo apoyo 🍀 1

Me encanta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Siiiiii !!! Muchas gracias super anoto. Muy amable por escribir 😊

Me gusta · Responder · 24 sem



Escribe una respuesta...



Uy...yo puedo ser caso de estudio...40 años mamá, profesionalista, estudie en qro pero me fui a vivir al df (todavía se llamaba df) para desarrollarme en mi carrera profesional (llegué a ser directora creativa en agencia de publicidad) vivi allá por más ... [Ver más](#)

Me encanta · Responder · 24 sem







**Janett Juvera Avalos** ☕ Lau me ha encantado leer lo que me has compartido y sobre todo el presente que suena muy muy gratificante fruto de mucho esfuerzo y mucho compromiso. Te anoto querida Lau. Gracias infinitas.

Me gusta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** a ti! 😊❤️ 1

**Me encanta** · Responder · 24 sem



Escribe una respuesta...



**yo me uno a tu investigacion**

**Me encanta** · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Por supuesto que si Nayelly. Mil gracias querida. Me será mucha ayuda conocer tu historia de vida y el camino de emprender.

Me gusta · Responder · 24 sem



Escribe una respuesta...



**Aún puedo participar?** 😊

**Me gusta** · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Por supuesto!!

Me gusta · Responder · 24 sem



Escribe una respuesta...





Si creo que hay una relación por que el trabajo había sido mas enfocado al hombre de la casa y en estos tiempos ha cambiado para bien nuestro. Por que tenemos la capacidad de desarrollarnos en diversos campos. Yo trabaje desde soltera y casada en la industria. Mis hijos empezaron en la pre adolescencia y era necesario estar más cerca de ellos. Decidí renunciar al buen sueldo, buenas empresas, buenos retos y emprendí mi negocio propio. Hoy te digo que ha sido lo mejor que me ha pasado! Disfruto a mis hijos mucho más tiempo y sigo disfrutando mi profesión!

**Me encanta** · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Creo que lo valioso hoy no son tanto los bonos de puntualidad en una empresa sino el tiempo que dedicamos a lo que amamos. Me encantaría invitarte a contestar una preguntitas sobre este camino de emprender. 😊😊😊😊

Me gusta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** así es! Es con lo que nos iremos el día que partamos de la tierra, alegrías, tristezas, aprendizajes y amor compartido!!! Con todo gusto! Cuenta conmigo 😊

**Me encanta** · Responder · 24 sem












 Sí totalmente, está relacionado. Con mucho gusto te apoyo


Me encanta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos**      Gracias Elda! Encantada de conocer tu historia.


Me gusta · Responder · 24 sem



 **Janett Juvera Avalos** mi historia ahí te va... Tenia la necesidad de hacer algo desde casa pues mi segundo retoño aún era pequeño. Deje un poco mi actividad de agente inmobiliario y me dediqué a hacer pays caseros de manzana. Después al ver que mi jardín tenia guayaba y otros arboles frutales inicié con las mermeladas. Mi pagina del Facebook [Manos en la Masa](#)

Me encanta · Responder · 24 sem




 Yo emprendí por ser mamá de una bebé prematura. Me salí de trabajar porque la llevé dos años a terapia. Entonces me animé a emprender y ya tengo dos negocios. Fue lo mejor que pude hacer. Me permite ser mamá de Mis hijas cuando se enferman, cuando los ... [Ver más](#)

Me encanta · Responder · 24 sem





[Ver 5 respuestas más](#)



 **Janett Juvera Avalos** vas a encontrar muchos insights vas a ver. Aquí estoy y si gustas por el msn platicamos. Saludos

Me gusta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos**   me parece genial. Afino mi instrumento y te escribo.

Me gusta · Responder · 24 sem





[Redacted] Creo que emprender no solo tiene que ver con haberse casado o tener pareja exclusivamente . Sino también con el tipo de persona que eres y el estilo de vida que decides tener en un entorno que cada vez ofrece menos oportunidades para vivir con bienestar . Emprender es un estilo de vida y una convicción

Me gusta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Hola Carolina! Te podría anotar para que me compartieras tu historia?

Me gusta · Responder · 24 sem



[Redacted] Si claro

Me gusta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ [Redacted] gracias!!!

Me gusta · Responder · 24 sem



Dirección General de Bibliotecas UAQ



☺ Listo... esta es mi fan page

<https://www.facebook.com/HuaracheloQro/>

Tengo 15 años trabajando en mi negocio, mi marido trabajaba en la iniciativa privada y cuando me conoció mi negocio ya estaba consolidado y yo vivía de el, las redes nos han servido mas que para vender, para cuidar el servicio, aunque estamos estudiando la posibilidad de utilizar uber y sabemos q debemos enfilarlos hacia lo digital xq es el futuro de los negocios... mi negocio actualmente es la unica fuente de ingresos de mi familia, mi esposo trabaja conmigo desde hace un poco mas de 8 años, es parte de una empresa familiar que esta por cumplir 25 años, contamos con 4 sucursales que administramos una de mis hermanas y mis padres, desde que estudiaba la carrera tuve el objetivo de poner un negocio y ahí aplicar mis conocimientos (entonces además de desarrollar el negocio en si, también soy el administrador y contador), por lo que en cuanto tuve oportunidad de emprenderlo lo hice, era soltera cuando inicié y pues mi razonamiento fue empezar antes de tener responsabilidades q me obligaran a estar en una empresa y no me permitieran emprender... mi sucursal es la más pequeña y la que mas vende, por ejemplo uno de los productos q más vendo es la Gordita de Migaja, produzco 5000 pzas al mes y las vendo en un local de 12 mts<sup>2</sup>, tengo una carta amplia, todo se vende, pero ese es mi producto estrella... yo lo atribuyo principalmente a la calidad de nuestros productos y sabor y el know how en procesos de producción y venta, estos son los mismos en cualquiera de las 4 sucursales, es parte de lo que hace q todas sean exitosas... lo que nos diferencia de las demás sucursales es una remodelación con instalaciones y muebles eco alternativos, el trabajo digital (en face directamente en la fan page, promocionando en grupos de ventas de face y WhatsApp), el sumo cuidado del servicio al cliente, la capacitación constante y supervisión de servicio al cliente y la constante evolución (instalación de cámaras y aplicación para verlas en tiempo real, caja registradora, checador, etc)..., para el caso del reclutamiento mi sucursal es la que recluta al mejor personal, del cual alguno es reclutado en redes, tengo 7 empleadas, una la reclute en facebook x ejemplo... mis padres tienen la matriz, que era la que más vendía, se resisten a remodelar y utilizar las herramientas digitales, aún así tienen mucha presencia en Qro aunque su local tiene potencial para mas... Espero te sea útil esta

todas sean exitosas... lo que nos diferencia de las demás sucursales es una remodelación con instalaciones y muebles eco alternativos, el trabajo digital (en face directamente en la fan page, promocionando en grupos de ventas de face y WhatsApp), el sumo cuidado del servicio al cliente, la capacitación constante y supervisión de servicio al cliente y la constante evolución (instalación de cámaras y aplicación para verlas en tiempo real, caja registradora, checador, etc)..., para el caso del reclutamiento mi sucursal es la que recluta al mejor personal, del cual alguno es reclutado en redes, tengo 7 empleadas, una la reclute en facebook x ejemplo... mis padres tienen la matriz, que era la que más vendía, se resisten a remodelar y utilizar las herramientas digitales, aún así tienen mucha presencia en Qro aunque su local tiene potencial para más... Espero te sea útil esta información...



### Huarachelo Sucursal Hidalgo

Restaurante mexicano · ...  
A Poyo Tellez Gonzal...

✓ Te gusta ▾

Me gusta · Responder · 5 sem · Editado



**Janett Juvera Avalos** ☕ [redacted] ha sido un placer leerte! Es un tesoro lo que me compartes por la dinámica en tu familia y cómo inició el negocio. Me es un deleite y enorme felicitación para un negocio tan consolidado y con visión de futuro. Me da mucho gusto la incorp... [Ver más](#)

Me gusta · Responder · 5 sem



[redacted] ☕ **Janett Juvera Avalos** y te comento q también trabaje en despachos durante casi toda mi carrera y cuando egrese estuve trabajando en la iniciativa privada, mi último empleo fue como subcontador en Mabe en la planta de tecnología y proyectos... y ya luego si gustas te comparto en q momento tome la decisión de dejar mi último empleo y emprender

Me gusta · Responder · 5 sem · Editado



Lilly Ló · 1

Me encanta · Responder · 5 sem



Casarme no. Tener hijos si.  
En lo personal no tengo quien me ayude a cuidarlos un ratito o ir por ellos a la escuela

Me gusta · Responder · 5 sem



**Janett Juvera Avalos** ☕ Triana, definitivamente el conciliar trabajo, labores en casa y cuidado de los hijos es un tema complejo. ¿me ayudas contestando la encuesta el link:  
<https://goo.gl/forms/PeXsXQXHKJS5H3GB3?> En la encuesta medimos los obstáculos, la familia, el emprendimiento, etc. ¡Gracias!



DOCS.GOOGLE.COM  
**Mujeres Emprendedoras**



Me gusta · Responder · Eliminar vista previa · 5 sem



Escribe una respuesta...



El casarme no pero mis hijos si la verdad es q es muy difícil conseguir un trabajo en el q puedas crecer laboralmente y ocuparte de tus hijos y en lo personal estudie un oficio q se trata de vender un producto hecho x mi a si q ese es mi caso 😊

Me encanta · Responder · 5 sem



Escribe un comentario...



Dirección General de Bibliotecas UAQ





En mi caso no fue por casarme o tener hijos si era parte de una necesidad obviamente pero si me ponía en el plan de yo me dedico a mis hijos u nada más mi esposo se hubiera encargado, el ejemplo de mis padres tiene mucho que ver y jamás me enseñaron a quedarme sentada y estirar la mano pero emprender es un término que hoy en día se utiliza para todo, antes le decíamos "iniciando mi propio negocio" pero en mi caso fue por superación personal, por seguridad y confianza. Yo odiaba las ventas y hasta la fecha me cuesta muchísimo hablar pero cuando lo hago por un producto que estoy representando, defendiendo y sobretodo que yo misma hago me sale las palabras hasta de las orejas y me encanta conocer gente nueva y enredarme en un círculo de personas con necesidades que sé que las puedo ayudar!!! Entonces llego a la conclusión que yo en lo personal me encanta ser emprendedora por que al ayudar a alguien más con mi producto es mera superación personal 😊 lo demás viene por añadidura 😊😊

Me encanta · Responder · 25 sem



Mis papás son comerciantes entonces siempre he sabido como buscar precios y todo, en lo personal yo comencé mi negocio porque me di cuenta de que el precio de cosméticos en Querétaro es muy elevado y yo ya tenía quien me vendiera a buen precio (pues busque mucho para mi) así que decidí empezar a venderlos y a procurar tener costos más accesibles pues se que a muchas nos cuesta tener las cosas, si tengo pareja pero en general el no opina al respecto pues apenas somos novios jaja

Me encanta · Responder · 25 sem





Uy...yo puedo ser caso de estudio...40 años mamá, profesional, estude en qro pero me fui a vivir al df (todavía se llamaba df) para desarrollarme en mi carrera profesional (llegué a ser directora creativa en agencia de publicidad) viví allí por más de 10 años, después de casi 7 años de relación me separé con un bebé de menos de 2 años y regreso a qro con nada más que un buen número de responsabilidades y problemas, 5 años después estoy a full dedicándome a mi proyecto personal que no es de la carrera que estudié y trabajé, (ahora hago repostería creativa [Lau Reyes De un bocado, Repostería y más](#)) sin embargo si me he preparado para esto, puedo decir que soy una de las mejores proveedoras de este servicio en la ciudad (en octubre pasado gané la competencia nacional más importante de este rubro en diseño de pasteles) y estoy en el momento en que estoy desarrollando todo para darme a conocer a un público más amplio y dar cursos online 😊

**Me encanta** · Responder · 24 sem



Si creo que hay una relación por que el trabajo había sido más enfocado al hombre de la casa y en estos tiempos ha cambiado para bien nuestro. Por que tenemos la capacidad de desarrollarnos en diversos campos. Yo trabajé desde soltera y casada en la industria. Mis hijos empezaron en la pre adolescencia y era necesario estar más cerca de ellos. Decidí renunciar al buen sueldo, buenas empresas, buenos retos y emprendí mi negocio propio. Hoy te digo que ha sido lo mejor que me ha pasado! Disfruto a mis hijos mucho más tiempo y sigo disfrutando mi profesión!

**Me encanta** · Responder · 24 sem





Yo era un desmadre así literal. Estudiaba la carrera y pues me puse a vivir con mi marido y pues me embarace queriendo pero no pensando, peroooo cuando supe que estaba embarazada comencé a trabajar desde ese tercer mes y hasta la fecha. Cómo que la maternidad hizo que me cayeran las fichas de la responsabilidad. El negocio de mi mamá no me gustaba xq no le veía el chiste, (florería) y pues la necesidad de mi situación precaria hizo que entre mis descansos del trabajo fuera a ayudar a mi mamá a ratos y después mi esposo que se vino de la CDMX x mí y la bebé me pidió que le enseñará y al final el salió un buenazo en el diseño floral, lo traía en las venas. Y ahí comenzamos a motivarnos y a buscar crecer y a la fecha ya tengo 5 años dedicados a las bodas y eventos. Pero si mi hija fue mi motor más grande. Ese es mi caso.

Me encanta · Responder · 25 sem · Editado



Janett Juvera Avalos mi historia ahí te va... Tenia la necesidad de hacer algo desde casa pues mi segundo retoño aún era pequeño. Deje un poco mi actividad de agente inmobiliario y me dediqué a hacer pays caseros de manzana. Después al ver que mi jardín tenia guayaba y otros arboles frutales inicie con las mermeladas. Mi pagina del Facebook [Manos en la Masa](#)

Me encanta · Responder · 24 sem







Yo emprendí por ser mamá de una bebé prematura. Me salí de trabajar porque la llevé dos años a terapia. Entonces me animé a emprender y ya tengo dos negocios. Fue lo mejor que pude hacer. Me permite ser mamá de Mis hijas cuando se enferman, cuando los festivales, etcétera. Lo que si es un hecho es que no es fácil emprender sin disciplina y pasión por lo que vas a hacer, esa es la fórmula! Lograr el equilibrio está cañón pero se puede !!!

Me encanta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** 🗣️ El camino y motivaciones de emprender es una de las cosas que estoy investigando Paola, y lo segundo es justo eso que compartes al final, sobre el equilibrio. ¿Cómo lo logran? Eso me parece muy muy interesante

Me gusta · Responder · 24 sem



**Janett Juvera Avalos** también creo que no es para todas emprender. Hay mamás Godinez brillantes, que son excelentes en un empleo como colaboradoras de una empresa. Yo fui feliz Godinez pero ahora soy inmensamente feliz con lo que hago. Trabajo en la casa y requiero mucha disciplina para lograr que sigan a flote los negocios porque te puedes dar el día pero el que sigue hay que hacer lo doble para no quedar atrás. También acepto que mi esposo es un gran apoyo cuidando a las peques ya que gran parte de mi trabajo se resuelve el fin de semana (tengo un grupo @El Pré Soft Band y ahora servicio de @Hula Sound & DJ, además realizo trabajos de MKT e investigación). Entonces es administrar tiempo, amar lo que haces, enfocarte y sobre todo aprender con orden a lograr tus objetivos !!!

Me encanta · Responder · 24 sem



## Anexo 5. Transcripciones

### Transcripción #1

Nombre del Emprendimiento: <i>clic and go photobooth</i>	Fecha realizada 14 de noviembre de 2018.	Edad: 34 años
Plataforma: Vía Zoom		
Nombre de la entrevistada: Nayelli	Casada	Lic. en Derecho

Transcripción	Código
<p>Hola, hola, Nayelli, ¿Sí me escuchas? (escribe en el chat afirmando que si me escucha).</p> <p>Vamos a ver si tu me escuchas a mi</p> <p>¿Te parece que probamos tu micrófono?</p> <p>Aún no te alcanzo a escuchar, a ver... Me parecen que tienes un tache en el micrófono, voy a silenciar el mío para ver si tu puedes hablar, ¿sale?</p> <p><i>*le muestro con video, compartiendo mi pantalla, para indicarle en dónde prenderlo*</i></p> <p>En la parte de tu pantalla, abajo a la izquierda, hay un microfonito que esta en el parte justo de abajo de tu pantalla y dice silenciar y después esta el video; y a lado está el micrófono, ahí tu le puedes poner el de silenciar; mira si quieres te voy a compartir la pantalla de mi computadora para que puedas ver, ¿sale?</p> <p>Mira aquí aparece la pantalla, y puedes activar el micrófono o el video; yo te recomiendo que puedas poner tu micrófono prendido para que lo puedas ver.</p>	
¡Listo! ¿Ya me escuchas?	
¡Sí! Ya te escucho súper bien.	
Sí, tuve que salirme para volver a configurar el micrófono.	
Primero que todo, muchísimas gracias por tu tiempo y aceptar unos minutitos conmigo para entrevistarte.	
¡Ay! No, de qué muchas gracias por decirme, al contrario. Perdona por la que traigo ahorita voz, me agarraste casi recién despierta ¡qué pena! jejeje	
No jejeje, no te preocupes, mira te platico que al parecer todavía iba a llegar otra ladie a unirse pero todavía no me confirma, tal vez se ocupó, así que si gustas vamos empezando, te voy haciendo unas preguntas, la idea es que, bueno en realidad ya me ayudaste primero contestando una encuesta, así que esta es parte de mi segunda etapa, es un poco más personal sobre tu emprendimiento, así que en ese sentido va la entrevista.	
Ok, muchas gracias Janett.	
Lo primero sería que me puedas platicar, ¿cuál fue el principal problema que tuviste tu para emprender? ¿a qué retos te enfrentaste? ¿qué problemáticas superaste para que hoy puedas ser una emprendedora?	

<p>Pues mira me enfrenté a una búsqueda de trabajo que no se concretó, llevaba más un año buscando trabajo, yo soy abogada, entonces por el tiempo electoral me fue muy complicado colocarme en la función pública, yo he trabajado en la función pública, siempre; bueno, la mayor parte de mi vida; entonces pues fui buscando, bueno fui buscando junto con mi esposo varias ideas de qué podemos hacer, sin depender tanto de un trabajo o lo que es una estabilidad laboral.</p> <p>Entonces bueno, él desde que lo conozco siempre ha sido emprendedor; entonces surgió la idea de vamos a hacer, tenemos varios negocios, pero te puedo hablar ahorita te voy a comentar sobre el <i>Photobooth</i>, que creo ya te había comentado, es una cabina de fotos para eventos; él tiene la experiencia técnica afortunadamente; entonces no nos costó trabajo en ese sentido. Algún reto, ahorita si esta siendo a lo mejor la difusión para que nos contraten, ese sí esta siendo un reto; por que bueno yo tengo que buscar la forma de; bueno no sabía ni hacer una página de <i>Facebook</i>, tuve que buscar tutorial, y cómo puedo contestar desde la página de <i>Facebook</i>; no se puedo entonces tienes que ir resolviendo; por que son dudas que han surgido poco a poco. Es cosa de ir buscando, ahí en <i>YouTube</i>; ahí hay miles de cursos de marketing digital, me encanta todo eso, pero por una u otra cosa no he podido tomar cursos. Entonces he ido buscando poco a poco en grupos de <i>Facebook</i> de emprendimiento, conocer a otras personas y gente muy emprendedora que me he topado; eso esta muy padre y contestar también tu encuesta, si te puedo ayudar en algo, digo no se qué se trata también contesto.</p>	<p>Emprendimiento por necesidad.</p> <p>Falta de empleo formal</p> <p>Búsqueda de independencia económica</p> <p>Varios emprendimientos.</p> <p>Autoaprendizaje a través de tutoriales</p>
<p>Sí, muchas gracias. Un poquito de lo que me comentas en que surge como un trabajo en equipo por parte de tu pareja, entonces, cómo te organizas tu en tu hogar para conciliar tu emprendimiento con las responsabilidades de casa. No se si tienes una dinámica diferenciada en donde se apoyan entre ambos o quién se encarga de que la casa este limpia, que haya súper, ¿cómo funcionan ahí?</p>	
<p>Sí, si es interesante esa parte jajaja. Pues es cosa de ponernos de acuerdo, por que, tengo dos hijos y sí. Entonces, por ejemplo, hoy no fueron a la escuela, entonces si estoy un poco más relajada, pero un día normal es llevarlos a escuela, yo preparar la casa, la organizo yo, la limpieza, soy un poco obsesionada en ese sentido, entonces si me gusta hacerlo a mí.</p> <p>Y como no estoy laborando, si lo hago yo, me gusta y no me cuesta hacerlo. Si estuviera trabajando, si ocuparía una persona que me apoyara, pero no es el caso, entonces yo lo hago. Y en ratitos libres, así literal a lo mejor estoy haciendo las camas, estoy en el teléfono; a lo mejor me piden cotizaciones. Estoy interactuando, pero también estoy haciendo cosas, atendiendo a la persona por teléfono. Yo no me concibo sin el teléfono; es un medio de comunicación directo para todo. Hasta mis hijos como que también me han de aborrecer por que me la paso en el teléfono. Ellos piensan que estoy jugando; y yo le dije: “no estoy jugando, estoy trabajando”. Aunque no parezca, pero si estoy trabajando; por que estoy buscando la forma de darnos a conocer, de hacer dinámicas; acabo de lanzar un concurso por la página de <i>Facebook</i> para obtener más seguidores, es como buscar los tiempos, los espacios. Sí tenemos un evento, el se encarga de</p>	<p>Conciliación entre casa y emprendimiento.</p> <p>Limpieza del hogar (ella)</p> <p>Celular-juego</p> <p>Emprendimiento como juego.</p>

<p>la parte técnica, yo me deslindo; la parte técnica es él sabe todo lo que hay que llevar, tal vez yo lo apoyo con qué le falta, cositas, papelería por llevar, yo lo llevo, pero yo se que lo técnico el lo tiene perfectamente controlado. Pues realmente, ese es uno el Photobooth. También nos dedicamos al diseño, yo le contacto los clientes, y él lo hace, también se dedica a la parte de sistemas, el diseño de páginas de internet, páginas de internet; aunque es contador, pero bueno también se dedica mucho a.. es su fuerte la programación, le gusta mucho la informática, hace sistemas. Entonces luego yo estoy ahí en las redes, cuando necesitan un programa o algo, yo soy en enlace, el contacto para los clientes, con él. <b>Entonces yo le digo, ¿oye cuando crees que debemos de cobrar por esto?</b> Y está padre, por que estamos funcionando como un equipo, también da cursos; promovemos cursos; también es fotógrafo profesional, también andamos pescando clientes que necesitan fotógrafo profesional.</p>	<p>Conciliación en pareja con el precio de venta.</p>
<p>Entonces trabajan en equipo, en casa y en el emprendimiento; por que no sólo tienen un producto o un servicio que ofrecer, sino que tienen en realidad se están especializando cada vez más...</p>	
<p><b>Estamos explotando todos los conocimientos que tenemos, entonces sí vamos con lo que sale; si nos dicen que necesitan un diseño de un flyer; pues te lo hago.</b> No pasa nada, te lo hago. Entonces así.</p>	<p>Varios emprendimientos</p>
<p>Muy bien Nayelli, y tu como mujer, que quisiera recomendarle a una chica o alguna mujer que tiene ganas de emprender, puede ser soltera o recién casada, o que acaba de tener hijos ¿tú que le recomendarías, los tips que les puedes dar o elemental para emprender?</p>	
<p>Lo elemental son las ganas, las ganas de salir adelante, de crear, de generar de contribuir para tu casa, para tu hogar, para tus hijos; <b>muchas veces dejamos, las mujeres, la responsabilidad a los hombres pues que es su obligación, él es el hombre de la casa, así muchas cosas así.</b></p>	<p>Modelo tradicional de repartición de labores de casa  Obstáculo cultural</p>
<p>El proveedor, ¿no?</p>	
<p><b>Sí, eso el proveedor, tenemos esos implantes que nos han generado desde chiquitas, ¿no? Yo choco mucho con eso, por que yo siempre, desde los diecisiete años he trabajado, y me gusta contribuir, y me gusta tener, me gusta gastar.</b> Pues es las ganas de, no me voy a quedar esperando de que nos caiga algo o que me llamen para un trabajo, pues no. <b>Sí entendí que no es así. Por que así estuve este inicio de año, por que dije ya metí mis curriculums y me voy a esperar a que me marquen, pero si no te hablan ¿qué vas a hacer?</b> Sí, por que las cuentas siguen y siguen, y hay que pagar las cuentas. Entonces, yo creo que tienen que analizar muy bien qué es lo quieren, hay que buscar la forma de apoyar en casa. Ahorita ya hay mil maneras de contribuir a la casa, mil, mil maneras; yo me quedo sorprendida con tantas cosas que hacen, de tantas personas, que sí les compran, que sí, si se puede.</p>	<p>Obstáculo cultural</p>
<p>Oye, Nayelli y esto que me comentabas de que de alguna manera traemos como ese chip de que a los hombres les corresponde, de alguna manera, proveer en casa; tu como ves que es el camino de las mujeres que deciden emprender, y el</p>	

camino que recorren los hombres. ¿la tenemos más difícil, o más fácil nosotras? ¿Tú como lo vez?	
Pues, yo creo que el camino es el mismo; las mujeres somos más dedicadas, como que no quitamos el dedo del renglón; si queremos algo, lo logramos sea como sea. Los hombres son un poco más desidiosos, de lo dejo para mañana. Y nosotras no, actuamos, si decimos que vamos a hacer algo, pues no, lo hago hoy. Y tiene que salir hoy, tengo que concretar algo hoy; pero creo que el camino es el mismo. <b>La diferencia es la dedicación</b> ; ellos luego tienen mucho que hacer. Bueno mi esposo es mi apoyo técnico, entiendo; yo sé que el tiene muchas cosas en la cabeza; entonces yo soy la que de alguna manera lo está fregando, de hagamos esto, o hagamos esto otro, entonces pues si es como diferente en ese aspecto, de que algo mejor las mujeres tenemos más claro el caminito.	Dedicación/Disciplina
Oye Nayelli, tu emprendiste junto con tu pareja o, por ejemplo, el tiene un trabajo estable, con salario seguro y tu estás apoyando a la economía familiar, o ambos están en los emprendimientos juntos, ¿cómo se organizan ahí?	
Ambos, el es emprendedor de siempre; era consultor, les daba consultorías a las empresas para crecer su negocio precisamente. Da cursos, taller, pláticas, entre otras cosas; también los ayuda por medio de sistema; es decir complementa todos sus servicios en las consultas empresariales. <b>El desde que lo conozco, es emprendedor, así que yo me fui sumando a los servicios, a su parte de ventas, apoyo, contacto con la gente.</b>	Complementa el emprendimiento de su pareja
Muy bien, se fueron complementando.	
Sí, así es.	
Y me comentabas que ambos están en el emprendimiento, cómo participan a lo mejor tus hijos para respetar tus tiempos para cuando estás hablando por teléfono, no sé hacen sus tareas solos, ¿cómo funciona la dinámica?	
Sí, nos vamos turnando, hoy que <b>no fueron</b> a la escuela, mi esposo está con los niños en otra parte jajaja, en lo que yo estoy aquí, por que si no ya estarían pidiéndome mil cosas. <b>Nos vamos turnando también en eso, si el tiene una cita con un cliente, entonces yo me quedo con los niños; si yo tengo una entrevista o estoy concentrada en una cotización, los niños ya saben y se van a otra parte, si demandan mucho los niños.</b> Pero bueno es como de organización; si estoy con los niños, los atiende y en cinco minutos estoy atendiendo a mi cliente; y nos vamos turnando, es así como ya sabemos, si esta muy concentrado también trabajando, mi esposo trabaja también desde la casa, bueno pues yo cuido a los niños y me los llevo al parque o a jugar afuera para que pueda sacar los compromisos.	Cuidado de los hijos compartido  Home-office
Oye Nayelli, te comento la plataforma que estamos ocupando tiene una duración de 40 minutos, a mi me faltan ya dos preguntitas, pero te aviso por si se corta o nos saca, espero que el tiempo que tenemos nos de para las dos. La pregunta que viene es saber cómo te visualizas tu en un año ya que a lo mejor no está empezando el negocio, pero tal vez sí ya más consolidado, ¿cómo puedes mejorar, o que qué camino ves en el futuro, en estrategias de Facebook, o qué piensas hacer para consolidarlo?	



<p>Sí, ¡qué padre pregunta! Sí me hiciste pensar jejeje, me gustaría que se consolidara más, nuestro negocio de <i>Photoboots</i>, que se diera mucho más a conocer, tener más eventos, que solito caminar. Que no estuviera dedicándole tanto tiempo yo para promoverlo entre los grupos, si no que ya solito me contactarán y me contratarán y además que, por el servicio, que ya me contratarán por que pues ya saben la calidad y la garantía que estamos dando. Me gustaría eso. Me gustaría tal vez, si encontrar...me gusta mucho este tema del emprendimiento y me gustaría también capacitarme en otras áreas, energética, sí, yo quisiera tomar una certificación de Acces Consignes, para también emprender desde ese aspecto energético-holístico y pues bueno, pues tal vez un equipo de ventas, me imagino, para ya no hacerlo yo propiamente, sino un equipo de ventas para los sistemas que mi esposo ha generado, tenemos un sistema escolar, que por falta de un equipo de fuerza de ventas no hemos como podido despegar muy bien, pero sería como lo ideal, tener ya el espacio, la oficina, y pues que todo fuera caminando bien.</p>	<p>Emprendimiento consolidado</p> <p>Espacio físico necesario para consolidación del emprendimiento</p>
<p>Muy bien, y estos anhelos que de alguna manera son posibles, en realidad es un paso más, qué crees que lo te frena, lo que te falta para llegar a eso, ¿qué te falta, no sé tiempo, dinero, un préstamo para consolidar?</p>	
<p>Yo creo que es la fluidez económica para destinarlo a la oficina y a la fuerza de ventas, por que bueno son sueldos, es una renta de oficina, yo creo que si es organización económica para hacerlo.</p>	<p>Espacio físico necesario para consolidación del emprendimiento</p>
<p>Si he escuchado que la organización financiera debiera de ser una materia que nos den desde la educación primaria ¿no?</p>	
<p>Sí es muy importante, a mi también me gusta mucho esa parte de ayudarle a los niños a que hay otras formas de obtener las cosas, por ejemplo; quiero un juguete, y a lo mejor ahorita no te lo voy a comprar, pero te voy a dar dinero para que vayas ahorrando y lo compres. O vende algo, te compro dulces y los vendes para que compres luego lo que tu quieres. Sí, esa parte estaría muy bien que se enseñaran en las escuelas, esa educación financiera.</p>	
<p>Sí, bueno Nayeli, esto sería todo lo que yo tengo para mi tesis, termino el próximo año para agosto, si todo sale bien, entonces ahorita estoy entrevistando a las chicas que, si pueden apoyarme en esta segunda etapa, la primera fue la encuesta, y luego sigue el análisis y con gusto se las comparto para que la puedan leerla.</p>	
<p>Qué padre, yo encantada de leer, sí padrísimo mucho éxito.</p>	
<p>Yo te agradezco por tu tiempo y concederme la entrevista, espero que tu emprendimiento siga generando muchos frutos.</p>	
<p>Gracias, hasta luego bye, mucho éxito.</p>	

### Transcripción #2

<p>Nombre del Emprendimiento: Pictime Cabina</p>	<p>Fecha realizada 14 de noviembre</p>	<p>Edad: 30</p>
--	--	-----------------

Nombre de la entrevistada	En unión libre	Licenciatura en Relaciones Internacionales
---------------------------	----------------	--

Transcripción	Código
Hola, mira te comentaba por mensaje, es una entrevista, dura 20 minutos, si gustas empezamos, si te tienes que ir a la hora que me comentas, paramos y acabamos la entrevista y no pasa nada, ¿cómo ves te parece?	
Sí.	
Muy bien entonces, empezamos: En la primera pregunta que tengo es saber cual fue el principal problema que tuviste para emprender en el proyecto de la creación de idea ¿que fue lo que más se te complico a ti?	
Pues en realidad no tuve ninguna complicación; porque en realidad yo entré un negocio que ya estaban andando, entonces no tuve ningún problema por que ya estaba funcionando. Más bien las personas que estaban a cargo no le estaban dando seguimiento entonces básicamente yo vi la idea vi también mis números hablé con una amiga que ahora hoy es mi socia. Y tomamos la decisión en realidad muy rápido lo vimos un jueves y el domingo ya estábamos sacando el contrato.	Continuidad de emprendimiento Ajeno.
Entonces fue realmente muy rápido	
Si, como conciliar todo lo que tiene que ver con el hogar con la responsabilidad del emprendimiento, ¿cómo te organizas?	
Bueno pues en el tema de la casa en realidad mi esposo y yo sabemos que tenemos tareas de hecho él se encarga de muchas cosas. Entonces el tipo de emprendimiento que yo hago son eventos y tienen que ver con el fin de semana. Y lo que tengo que hacer entre semana es en realidad la publicidad, es mucho tiempo de estar en la computadora o haciendo llamadas Y pues en la noche hacemos las labores de la casa. Pero en realidad ambos nos coordinamos bastante bien.	Emprendimientos para los tiempos libres, o sin responsabilidades en casa o hijos.
Entonces se podría decir que ahorita tienes equilibrio entre el emprendimiento y las responsabilidades de casa.	
Sí.	
Sí con respecto a ser mujer y emprender tú qué le dirías a una chica que tiene pensado emprender. Qué crees que la motivaría o la ayudaría para que pudiera poner su propio emprendimiento.	
Bueno yo le diría por mi forma de ser, que se avienten y lo hagan. Creo que a veces nosotras pensamos demasiado las cosas estamos pensando que si funciona o que si no funciona si voy a tener un salario seguro todas queremos ir siempre en suelo firme, pero en el emprendimiento en realidad no hay nada que te asegure que va a funcionar al 100% incluso en aquellos negocios probados, por ejemplo, yo estuve en una franquicia.	Inseguridad personal/baja autoestima
Y pues la franquicia no funcionó como yo esperaba, entonces yo creo que se avienten y lo haga. La única forma en la que vas a saber si funciona uno, el saber si eres bueno en este negocio, si va a funcionar o no, es haciéndolo. Sino lo haces en realidad no tener forma de evaluarlo. Y nada más tener muy claro que el emprendimiento siempre implica un riesgo, que tengas bien claro tus números. Porque yo creo que a veces a muchas mujeres nos cuesta trabajo hacer el análisis financiero y aventarnos abrir nuestro negocio ya con esto poder decidir si puedo o no puedo; y si necesito dinero	Emprendimiento es riesgo

<p>saber en cuánto tiempo lo recupero. También poder evaluar el tiempo cuánto me va a demandar lo que estoy pensando. Entonces mi mejor consejo sería decirles que lo hagan que analicen muy bien cuál es el tipo de negocio que no le hagan tanto caso el sentimiento sino los números. Y ya con eso puedo tomar la mejor decisión.</p>	<p>Administración de recursos</p> <p>Emprendimiento sin sentimiento, con número.</p> <p>Administración de recursos</p>
<p>Ok, ¿Y qué relación tiene el emprendimiento con tu felicidad, te hace más feliz, o no? Mmm... pues no lo relaciono en realidad con ser más feliz, Yo creo que más bien el emprender te permite tener cierta autonomía en lo que haces, no creo que este relacionado, creo que más bien que el emprendimiento es una de las cosas que te recuerdan que sí puedes hacer esto. Es decir, cuando emprendes, tu autoconfianza sube, por que sabes que lo estás haciendo bien, que das resultados. Y te enfrentas a cosas como cuidar el dinero del negocio, es como una enseñanza distinta a lo que has vivido siempre.</p>	<p>Autonomía</p> <p>Autoconfianza</p>
<p>Tu crees que es diferente, el camino que tienen los hombres para emprender, y las mujeres, hay diferencia, ¿tienen más o menos obstáculos?</p>	
<p>Probablemente si nosotras tenemos más obstáculos, pero están vinculadas con creencias y cosas que ya existen como percepciones; por que las herramientas existen, parecen que están ahí, por ejemplo, no sé están los créditos, capacitaciones, hablando de herramientas que puedan ayudarte al emprendimiento, es para hombre y para mujeres. Y creo que con tanto énfasis que se ha hecho con la igualdad de hombre y para mujeres hoy ya hay más herramientas para que las mujeres podamos emprender, y alcanzar una autonomía económica, pero si me parece que hay un conflicto cultural. Si creo que una mujer que emprende, si se cuestiona, y ¿la familia? ¿a qué hora vas a cuidar a los niños? Como este tipo de cosas que la hacen dudar de sí misma, que no vas a poder con todo, por que vas a descuidar la casa. ¿sabes? Y ya por último si me pudieras compartir tu familia ¿cómo te apoya como participas en tu emprendimiento, si alguna relación positiva para ti, o se mantienen al margen o cómo funciona?</p>	<p>Obstáculo cultural</p> <p>Emprendedora cuestionada por romper con el modelo tradicional con las labores de casa</p>
<p>Pues mira me apoyan en la difusión, pero se mantienen al margen, por que ha sido una decisión mía, por que el emprendimiento pasado que hice, lo hice con mi mamá y con mi papá y no funcionó por qué en parte administrativa, yo soy súper rígida y he tratado de ser más previsora, y ellos se quieren gastar todo, teniendo y gastando. Y entonces idealmente prefiero que se mantengan al margen, por que tu sabes cómo manejar el dinero, y si alguien más se involucra pues lo rompe. Apoyo moral si lo tengo de mamá, papá; y en la parte de mi casa, mi esposo, el si se involucra mucho más; por que de hecho con el veo presupuesto, evaluar; me ha ayudado a quitarle el sentimiento al negocio, por qué si siento que me sí va a funcionar, y el me decía, no, no es que sientas, si no vamos a analizar los números para ver si es redituable. Como que el me ayudaba</p>	<p>Hombre: finanzas</p> <p>Mujer: sentimiento</p> <p>Hombre: cultura</p> <p>Mujer: naturaleza</p>



a analizar, cuánto vendo, cuando me va a costar, en cuánto tengo que venderlo, durante cuanto tiempo, ver imprevistos; como que me ayuda a verlo de una manera diferente. Y cuando tenemos eventos, él va conmigo, trabajamos cosas, se involucra más, no da opiniones de las decisiones por que eso lo hago yo, pero si como administrarlo, con el apoyo es más evidente.	Respaldo de pareja Toma de decisiones en conjunto.
Pues muy bien, te agradezco por compartirme tu experiencia, por la hora que se que tienes que ir a atender otros asuntos, lo podemos dejar aquí, yo el próximo año termino mi tesis, si todo sale bien que es sobre mujeres y emprendimiento, a mi me va a dar mucho gusto compartirles dos años de trabajo.	
Espero que te haya servido, aunque haya sido poquito tiempo, te agradezco por tu tiempo.	
No, gracias a ti.	
Hasta luego.	

### Transcripción #3

Nombre del Emprendimiento: LatidosMx, Desayunos sorpresa	Fecha realizada 14 de noviembre	Edad: 31
Nombre de la entrevistada: Brenda	Casada	Licenciatura en Administración

¡Hola! ¿Cómo estás? Yo aquí reportándome para hacerte la entrevista, dime estás cómoda, estás lista	
Sí	
Perfecto, entonces tengo por acá que estás a cargo de LatidosMx, pláticame un poco cómo nace, si puedes platicarme un poquito, la historia.	
Sí, en enero de 2016, vino mi cuñada de Colombia entonces ella es muy creativa y estuvo conmigo un par de meses, esperando a entrar a la universidad, y eso la mantenía ocupada. Yo en ese entonces tenía como 16 años y pues empezamos a vender paletas y año después renuncié a mi trabajo y me decido a emprender a utilizar una marca de un negocio que yo ya había creado, que al final era mía, entonces le dedique el tiempo, y bueno mi emprendimiento también sufre cambios, por que enero 2018 me mudo a Querétaro, yo venia de una ciudad nueva, que es un reto más es una ciudad nueva, yo veía del Distrito Federal...	
Que no conocías,	
Aja, entonces pues dije es momento de hacerlo crecer, y veo que aquí está muy de moda la comunidad, de apoyo, de estar juntas unas con otras, de que la gente te empiece a conocer y a recomendar, con los puntitos mitoteros, bien padre la verdad. Y pues de enero que empecé a meterle un poco más, a la fecha, siento que avancé demasiado, que la gente me ubica, me compra, me recomiendan de muchos lados, sin meterle mucha publicidad al negocio, mas bien se ha dado por recomendación, de boca en boca.	Venta tradicional de boca en boca. Recomendación vía FB

Y, de qué trata cuenta, latidosMX, me decías que al principio vendías paletas, pero en qué te terminaste especializando, cuéntame...	
Ah bueno, pues cuando llegamos aquí a Querétaro, empezamos a vender desayunos sorpresas a domicilio, para cumpleaños, es un desayuno sorpresa, y yo con todo el tiempo del mundo, los mejoraba, cada vez hacía más modelos, más fotos, a meter canastas con frutas y con flores, canastas con globos también; y pues la gente me preguntaba, oye ¿no haces ramos decorados? Y pues les decía claro te lo puedo hacer y así, así poco a poco.	
Tus propios clientes te fueron guiando para incorporarlo.	
Sí, me pedían esto, te lo puedo hacer y ya, fui metiendo así varias cosas.	
Y cuál sería tu el principal problema que tuviste para emprender, en esta etapa que me comentas tu sobre la historia de tu emprendimiento, tu cual crees que fue el principal problema con el que enfrentaste tu para emprender.	
En primera estancia es que yo era empleada y tenía un salario seguro y la realidad es que yo me aventé a emprender, por que mi marido tiene un salario fijo. Si yo fuera soltera, o no contara con el apoyo de mi esposo, difícilmente lo había hecho.	Fuente complementaria de ingreso  Esposo proveedor principal  Sin riesgo aparente
Claro, no te estabas arriesgando tanto.	
Si no me vería siendo soltera, con el salario que ahora me deja mi negocio, por que es mínimo lo que gano ahora. Apenas ya empezando, creo que el principal reto es el miedo, por que es un camino lento, y es difícil.	Emprendimiento complementario  Miedo
¿Ok, y ahora con al hogar como se organizan? ¿Te ayudan en casa? O ¿cómo le hacen?	
Pues mira, el negocio es muy noble por que ocupa parte mi mañana para las entregas y en la tarde si es que tengo que ir a comprar cosas, adelantar el diseño de los desayunos, que las etiquetas o todo lo que lleva, pero la verdad yo soy 100% ama de casa, le dedico un par de horas mínimo yo misma aquí en Querétaro entrego los regalos, la verdad que es un negocio muy noble, que no me demanda tanto tiempo y que esta creciendo.	Emprendimiento en tiempos libres sin descuidar responsabilidades en cada o hijos Emprendimiento flexible
El rollo de este equilibrio, tu lo tienes dominado.	
Sí, por que paso al súper, y ahí aprovecho y compro las cosas que me faltan de mi inventario para mi desayuno, entonces todo es muy... se me facilita digamos.	
Y por ejemplo si tú le pudieras dar algún consejo una mujer que quiere emprender, tu cuáles crees que sean los tips que le pudieras dar para emprender.	

<p>Creo que lo principal es creen ti misma, tener paciencia, por que de repente de desesperas porque no te conocen, no van a creer en ti, son factores externos, pero si te mantienes firme, y crees en ti, confías en ti mismo es un gran paso. La otra sería la constancia, que subas fotos, que te muevas en redes, que hagas colaboraciones con los influencers, eso a mi me ayudó muchísimo, si con ellos por que te van a regalar publicidad pagada, para que te conozcan. Y una vez conociéndote, así vas a permanecer si tu producto o servicio es bueno si no es bueno, ya no lo van a pagar.</p>	<p>Autoconfianza</p> <p>Dedicación</p> <p>Disciplina</p>
<p>Y tu ¿que crees que distingue tu emprendimiento con tu competencia?</p>	
<p>La personalización y el trato al cliente, ellos me pueden decir demás agrega tal, o pone una rebanada de ese pastel, o que el color rosa, mejor uno más fuerte. Entonces, los escucho y lo hago como ellos lo quieren.</p>	
<p>Y por ejemplo esto que me comentas que tu de alguna manera te arriesgaste a emprender, por que de alguna manera tienes y cuentas con el apoyo de tu pareja, por el sueldo seguro, tu crees que el camino que tenemos nosotras para emprender, ¿es el mismo camino por el que pasan los hombres, tú cómo lo ves?</p>	
<p>Sí creo que sí, yo creo que pudiera decirte que no conozco a hombres que emprendan, o más bien, no indirectamente. Es decir, ahorran, pero le dan a la esposa no sé su salón de belleza o lo que tu siempre has querido, pero yo no me imagino a un hombre haciendo labor de ventas así, como lo hacemos nosotras.</p>	<p>Hombre invierte en el emprendimiento de su pareja</p>
<p>¿Ósea que no arriesgan?</p>	
<p>Yo creo que ellos arriesgan una parte, dando ese dinero al negocio de la esposa o pareja.</p>	
<p>¿Tu crees que tu emprendimiento es riesgoso o que preocupe a tu pareja la seguridad, es algo que te preocupa?</p>	
<p>Aquí no, en Querétaro no; más bien me preocupa que yo en mis pedidos pido un anticipo del 50% por ciento y me preocupa que no lo paguen, ese es un problema para mí, pero las entregas no, en eso no lo sigo haciendo yo; bueno en CDMX, bueno aquí no, pero aquí me dicen, por favor hazme el desayuno pero por favor se me complico horrible hacerte el deposito o la transferencia, pero te juro que si lo quiero, y la entregas pues si es otra cosa; digo afortunadamente nunca me ha pasado pero si genera una desconfianza, de que el anticipo no fue realizado, sería pérdida para mi.</p>	<p>Desconfianza</p>
<p>Y con respecto al emprendimiento que tienes, qué piensa tu familia de ello, ahora va iniciando, te apoyan, participan, ¿cómo te apoyan?</p>	
<p>Mira es curioso, yo vengo de una familia emprendedora, mis papás son comerciantes y yo dese niña vendía, que si los dulces en la escuela, fruta picada, comprábamos ropa, y a revendíamos más cara. Siempre, siempre he tenido ese gen de emprender. Pero ahora, no sé, yo siento que al inicio como que mis papás vieron una locura que yo renunciara a mi trabajo y me dedicara a emprender. Me decían cómo vas a dejar ya un dinero seguro para arriesgarte; pues en el empleo en el que te pagan mas o menos bien, donde eres infeliz, por algo que no sabes si en realidad va a funcionar, hoy ya siento mucho más el apoyo, me echan porras y así. Pero al inicio no, si fue ah...No me lo dijeron, pero yo lo sentía. La verdad es que me atreví con mi pareja a hacerlo y pues ya, que me dijo yo me aviento los gastos por los dos; y me dijo has crecer esto y que el ingreso de su trabajo no fuera el único de casa; sino que tengamos dos ingresos fijos y uno pues de nuestra propia empresa. Y, por ejemplo, el apoyo de mi hermana, yo siempre lo he tenido, bueno ella es más conservadora, la he invitado</p>	<p>Emprendedora por convicción</p> <p>Renuncia al trabajo formal por emprender</p>

para que hagamos crecer el negocio juntas, pero no, yo entiendo que hay personas que no les gusta el emprendimiento; como que cree que es mi hobby, creen que estoy jugando a la empresita y no. De ella si te puedo decir que me apoya, pero no quiere ser parte de...	Emprendimiento como juego
Ósea, te echa porras, pero ¿hasta ahí?	
Lo hace por ayudarme, pero a ella no lo nace hacer crecer el negocio.	
Si pudiéramos decir cómo te sientes, si estás más feliz con...	
Uy sí; si me siento más feliz, también me siento vulnerable con respecto a que los gastos no paran, uno no deja de comer, a veces si me desespero por que los servicios no paran, pero no, no quito el dedo del renglón. Más feliz con menos dinero, esa es la proporción, antes tenía más dinero, pero súper infeliz jajaja.	Emprendimiento es riesgo Incertidumbre
Jajaja, pero bueno la idea, vas empezando, ¿no? ¿Cómo te visualizas en un año? Por que, si este emprendimiento te genera felicidad, en cuanto tiempo crees que ya tengas un emprendimiento consolidado.	
Yo creo máximo dos años, tal vez ya con el negocio consolidado, teniendo gente a mi cargo, colaborando conmigo, por que yo sola no voy a poder.	
¿Y qué más crees que te haga falta, no se de personal o de algo tiempo, una aplicación? ¿Cómo lo ves como un latidosmx, 2.0, cómo lo sueñas?	
Me vería aquí en Querétaro con una socia aquí, y yo tal vez yéndome a México para hacerlo crecer, para ser más fuerte. Me visualizo con una agenda llena de pedido diarios, dos, tres mínimos al día, ya teniendo una producción diaria, agendando mis días de compras específico. Sin andar esperando al cliente, sino tener ya mis clientes con una...	
¿Seguridad?	
Si, si, para saber cuanto voy a ganar, tener un ingreso fijo aproximado al mes, sabiendo que no sólo en un mes me va a ir bien.	Emprender es riesgo Incertidumbre Emprendimiento que de certeza financiera
Ok, muy bien, pues bueno es lo que quería conocer con respecto al emprendimiento, yo te comparto que me gustó mucho escucharte,	
Muchísimas gracias,	
No, a ti, mira yo salgo de la maestría el próximo año, les quiero compartir lo que hice durante dos años, cuando tenga todo se los voy a compartir. Para agradecerte tu tiempo y ayudarme, yo se que 20 minutos es cosa de agendar.	
A mi me gusta mucho ayudar, más si es para tu formación profesional, cuenta conmigo.	
Gracias, hasta luego.	

#### Transcripción #4

Nombre del Emprendimiento: Lomait	Fecha realizada 14 de noviembre	Edad: 39
--------------------------------------	------------------------------------	----------

Nombre de la entrevistada:	Casada	Licenciatura en Administración
----------------------------	--------	--------------------------------

¡Hola! Janett	
Hola, bien gracias y ¿tú?	
Pues aquí molestándote toda la tarde para hacerte la entrevista	
No, no te preocupes estoy para servirte.	
Dime si ahora esta lista y cómoda para contestarme algunas preguntitas.	
Sí, si claro, ahora si estoy lista. Me falta poco todavía pero mejor de una vez platicamos; ¿bueno primero te acuerdas cual fue el principal problema que tuviste para llevar a cabo tu emprendimiento?	
Bueno muy bien, entonces primero para recordar un poco sobre tu emprendimiento, ¿cuál fue el primer problema con el que enfrentaste como emprendedora?	
Dame un segundo, me voy a poner audífonos para hablar y escuchar bien.	
Bien, ¿sí me escuchaste bien?	
Sí.	
¿Qué tanto requieres de mis respuestas, que sean concretas, o más bien ya indagando un poco más, o quieres respuestas cortas como el cuestionario...	
Sí me interesa más bien conocer más como tu experiencia, si amplia, bueno bueno; que me cuentes qué se te trabó, qué si te funcionó, cómo lo viviste tú.	
Lo primero, tal vez que se trabó yo creo que lo principal es el miedo, una vez que a lo mejor si por ahí los socios no me hubieran, nos hubiera invitado a participar, quizás no sería entonces algo que hoy yo estuviera haciendo. Por ahí a la mejor si en mi caso, casi, casi que me aventaron al... dirían por ahí "al matadero". Fue por ahí una invitación que me hicieron para formar parte de una sociedad, pero confiaron en mi tal vez más de lo que yo hubiera confiado en mí misma. Gracias a Dios ya las cosas cambiaron, pero si en mi caso eso fue algo, un tema importante para el tema en que yo ahora estoy.	Emprendimiento por terceros Baja autoestima de autoconfianza
Y ahorita lo que me comentabas que, de alguna manera, fue a través de que otras personas creyeran en ti, tu que consejo le pudieras dar otra chica o a otra mujer, tu qué tip le darías para que deje de estarlo pensando, y lo haga.	
Sí, de ahí mi primer consejo principalmente diría que deberíamos de confiar ciegamente en nosotras mismas y la capacidad que tenemos porque de alguna manera sabemos que la capacidad, pero no sé qué pasa la verdad, nos volvemos mamás y damos todos por los hijos y nos volvemos, bueno más bien nosotras, nos hacemos a un lado. Entonces, este, si yo, estaría completamente invitando a todas las mujeres a que, por más mínima que sea la idea que quieran vender, se aun queso, productos muy caros, sea ropa, que confien. Más vale decir, lo intenté; tal vez no tuve la utilidad, la ganancia que esperaba, se vendió, no se vendió; o qué lo intenté; creo que aun así se pueden aprender muchas cosas. Pero sí aventarnos, yo creo que cualquier persona pudiera estar emprendiendo, sin lugar a dudas.	Autoconfianza Ser madre y luego emprendedora
Y tu ¿cuales crees que puede hacer las cualidades que debería tener la mujer para emprender?	
Híjole, creo que ahí estaremos de alguna manera reduciendo las posibilidades; me explicó; imagínate que te diga que tiene que se optimista, con mucha confianza en sí misma, con ganas de salir adelante todas las cualidades. Entonces todas aquellas que no tengan esas características van a pensar que ellas no pueden. Y en mi caso diría	Autoconfianza



que no hay ninguna característica para una emprendedora. Yo por sí podría decir nuevamente que la única característica sería en creer en ti misma.	
OK está muy padre eso y ¿tú crees que alguna diferencia para emprender entre aquellos hombres que emprenden y las mujeres?	
Yo creo que entre hombre y mujeres tenemos la misma capacidad; yo creo que más bien es un hombre y una mujer soltera, o un hombre y una mujer con hijos; no es lo mismo una mujer soltera; digo obviamente todos tenemos las mismas capacidades, pero cuando eres una mujer con hijos, por completo cambia todo. De alguna manera cambia todo, tu casa, tus hijos, tu negocio; si eres casada, soltera o divorciada; si tienes un hijo, todo es diferente; por que tanto tus tiempos para administrarlos, entonces, por ejemplo, yo trabajo desde casa, entonces, a veces pudiera ser que piensen que trabajo de casa y qué padre ¿no? Pero no yo ahorita estoy trabajando, estoy con mis hijos que están como locos, hace ratito yo estaba con una llamada con proveedor, y contesto y yo como loca, gritando por favor hagan la tarea; ya sabes, de repente se me olvida poner el mute; y pues dices en la torre, que claro que, si trabajara en oficina, son cosas que no pasarían.	Ser madre y luego emprendedora Hijos y emprendimiento digital Hijos y home-office
Y tu ¿cómo lo concilias, ambas responsabilidades?	
Bueno, en mi caso, yo si a lo mejor a diferencia de otras personas, yo si tengo la bendición que el sí me apoya, el trabaja home-office; aunque no es el mismo tema de la empresa; el está contratado por otra empresa, pero él es un pilar bastante fuerte conmigo, por que quien va por mis hijos, quien da de comer, quien hace tareas, es él; yo si me soporto mucho en él. Si mi marido, trabajara en oficina, yo creo que yo sí tendría otra traba yo.	Rompe con el modelo tradicional de la repartición de labores de casa
Entonces por ejemplo en cuestión de la limpieza del hogar, es una responsabilidad compartida en tu caso, o ¿cómo se organizan?	
Sí, totalmente.	
Y tu familia, ¿cómo te apoya en tu emprendimiento?	
Familia te refieres a mis hijos y mi esposo, y en ayuda; como de cuál.	
Si, si te ayudan a tomar llamadas, ir a hacer pedidos, publicidad. Híjole, yo creo que si me ayudan pero su ayuda es completamente diferente; más allá que se aun apoyan directamente, por ejemplo si vengo en el coche y saben que voy a tener una conferencia; me pongo mis audífonos y a ellos les pido que guarden silencio, y en automático se callan, y así todo el camino callados y yo en línea; o si en casa digo hay conferencia, se van a otra habitación a lo mejor ponen tele un rato; entonces eso si ya lo sabemos controlar, de alguna manera por que mis hijos están pequeños, el menor tiene cinco y el mayor tiene doce, entonces si me ayudan pero mi, en específico en casa ese es un apoyo para mí. Por el hecho de que ya sepan el trabajo de mamá como es, y de qué manera me pueden apoyar. Ya no tengo que estar diciéndoles cállense no digan nada, y shhh, por que a veces si pasa...	Entendimiento de los hijos sobre emprender desde casa
Pero te entienden, hay una comprensión por parte de tus hijos, de lo que tus haces.	
Ellos ya saben perfectamente, de hecho, el grande me ayuda y le dice: shh! Por que mamá esta hablando por teléfono, entonces ya saben ellos en automático; que el teléfono es cosa del trabajo, que no es que yo esté ahí con el chateando o haciendo cosas así; que a veces cuando uno esta en el chat, también con el WhatsApp está uno vendiendo. Es el apoyo más grande de mi familia.	Celular principal medio de emprendimiento.

<p>Es con respecto al servicio o producto que tú das ¿cómo has generado confianza con tus clientes?</p>	
<p>Híjole, yo creo que ese tema es bien... yo lo que vendo son servicios y productos; mi mercado son las pymes, o las zonas industriales, por que yo puedo venderte desde un equipo de cómputo hasta servidores, virtualización en la nube o proyectos ya más grandes que integramos, pero en mi caso lo que me ha tocado con clientes nuevos, yo creo que la confianza se genera, cuando uno es leal, es decir, comprometido es decir, si yo dije que, bueno que si quedaste de hablarle a cuatro y a esa hora marcas, a la cuatro, llueve, truene, donde estés, marcas. Que si tu cita, y mira se da mucho en México desafortunadamente; si tu cita es la 9, pues yo llego cuarto para las nueve, de ósea jamás he llegado tarde; y desde ahí ellos ya ven eso, y ahí se empieza a generar confianza con el cliente, por que muchos te los dicen. Otra parte pudiera ser también que te comprometes, si te digo que te entrego cotización hoy, como ahorita yo quedé de entregar cotización hoy, y así sean las 11:59 yo la voy a tener que estar enviando, por que es parte de mi palabra, entonces aunque yo me pelee con fabricantes y proveedores, yo quedé en algo y bueno entonces esa parte si es importante, el respeto al tiempo de las demás personas, yo creo que a veces se nos olvida; yo creo que más allá del precio, el servicio, la atención que tu le puedes dar un cliente, marca mucho la diferencia sobre que te compre o que no te compre.</p>	<p>Compromiso y responsabilidad para consolidación emprendimiento</p>
<p>Excelente, y por ejemplo ahora con el uso de las nuevas tecnologías, a lo mejor te enfrentas con retos nuevos de comunicación, como nosotras que hoy estamos haciendo la entrevista por esta vía, Como vía telefónica donde a lo mejor no siempre se concerta con la persona cara cara, tu ¿cuales crees que son las herramientas que son necesarias para consolidar esa confianza? Es necesario una página web, ¿cómo generan confianza en las redes?</p>	
<p>Fíjate que mi caso es bien diferente hija, porque hasta ahora no tenemos página de Internet, ósea yo no tengo página de Internet obviamente tengo mi dominio para mis correos y tarjetas y tan, tan. Al día de hoy no hemos elaborado página una porque no hemos tenido el tiempo en ocasiones nos cotizan como emprendedores, páginas muy costosas, que obviamente yo no lo voy a pedir, hemos tenido cotizaciones entre 14 a 24 mil pesos; entonces para alguien que va empezando, 14 mil pesos es demasiado, entonces qué dices, mejor me aguanto un poco, por que como inversión no va, por que hoy yo te puedo decir que una página de internet, a mi en específico no me genera una venta, a mi en específico, me la genera con una línea telefónica, un lugar en donde sí cuente con acceso a Internet por que ahí si puede estar metiéndome a Google, buscando empresas, yo ya tenía bases de datos pero te metes y buscas; parques industriales, y te genera un impresionante cantidad de empresas y de que tu misma puedes buscar teléfonos y hacer tu propia base de datos, es decir no necesitas de nadie, entonces en mi caso si mas bien yo siento que mas bien son las ganas de conseguir la información, que no te esperes. Por que a veces dices, uy yo no tengo un espacio en internet, o ¡uy yo no tengo nada de dinero, cómo voy a emprender, si no tengo capital. No, no necesita más, solo un teléfono e internet, por que puedes vender; pero yo en algún momento vendí MaryKay, vendí Natura, manzanas de chamoy, en redes sociales llegué a vender las pastas blanqueadoras, llegué a vender productos de ice genics, y eso lo vendí solo a través de redes sociales y no necesitaba</p>	<p>Emprendimiento tradicional</p> <p>Autoaprendizaje, autogestión de información vía TIC.</p> <p>Celular como principal aliado del emprendimiento.</p>

<p>otra cosa más que estar posteando, y eso a mi no me cuesta, tal vez me cuesta la renta de mi celular, que son 500 pesos, y es todo lo que invierto.</p>	<p>Dar a conocer tus productos en redes sociales no tiene un costo más que e skills y el teléfono</p>
<p>Y ya para terminar, tu en un año, dos personas, cómo te visualiza si esto de tener un home office, te genera de alguna manera pues mayor felicidad, te paso o no, te sientes más contenta de tener el control tu tiempo...</p>	
<p>Sí, si a veces tienes los dos lados de la moneda, yo ya trabajé en oficina, y trabajo ahora desde casa, y pues es un trabajo que se puede volver muy monótono, por que pues no platicas no nadie, no llegas a una oficina y saludas a tus compañeras, te tomas el cafecito, y tienes más interacción con otras personas. Tu como emprendedoras pues estas sola, la única comunicación que tienes son con tus clientes y a lo mejor con tus proveedores, pero esta es muy limitada y es muy corta. En ocasiones si puede llegar a ser muy monótono y frustrante, por que no platicas de otra cosa; pero si a mi me preguntas, yo en verdad no cambiaría para nada esto que tengo hoy, por que soy mamá. Entonces yo puedo estar en una junta en la escuela y estoy conectada a través de mi equipo, por que me conecto vía zoom, web, etc., a varias cosas; y puedo estar recibiendo las llamadas, hasta en el baño. Ósea, la ventaja de la tecnología es que nos abre esa ventana de oportunidad a las emprendedoras, de poder estar manejando tu negocio, sin descuidar a tu familia</p>	<p>Ser mamá y luego emprendedora</p>
<p>Eso que me compartes, esta súper bonito.</p>	
<p>Y ya por último tu cómo te visualizas en un año, con este ritmo de vida que tienes ahora...</p>	
<p>Nuestro objetivo siempre va a ser un crecimiento, que la empresa tenga mayores clientes y que la empresa esté dando las cuotas de venta, pero más allá de eso, el interés hoy en día es tener una estabilidad económica, me visualizó 100% mamá donde yo pueda estar trabajando, donde yo pueda estar ayudando económicamente a mi mamá, pero siempre en el mismo nivel, de ser trabajo-mamá; por que aunque mis hijos crezcan, mamá tiene que estar ahí, viene la adolescencia; si ya van estar crecidos mi hijos, pero yo regresar a una oficina, pues no, aunque estén grandes, sin tener el control, teniendo que estar pagando para que alguien más ayude, o en la escuela que mis niños que tengan que estar en un horario extendido, eso no es algo que yo quisiera. Por eso estoy metiendo todo al asador para poder yo trabajar y tener a mis hijos junto conmigo. Así me visualizo: trabajo-mamá. Así me veo yo.</p>	<p>Ser mamá y luego emprendedora</p>
<p>Pues bueno, me da muchísimo gusto haberte escuchado, te felicito muchísimo por la conciliación y el emprendimiento; siempre las mujeres solemos ser multitask, yo por ejemplo estudio y trabajo; y a mi me interesa mucho este tema por que creo que es una puerta donde hemos participando desde siempre, pero hasta ahora se nos empieza a reconocer un poco más, lo del home-office me parece excelente, por que antes no se pensaba en esa opción; por que antes después del embarazo, pues o dejabas el trabajo o dedicabas el tiempo a tus hijos, eso por ejemplo le paso a mi mamá, ella tenía su trabajo pero decidió por nosotros. Los tiempos han cambiado que nos permiten a no dejar lo que te gusta y estar con quienes quieres.</p>	



<p>Yo de hecho te podría decir que muchas empresas, pudieran ser más productivas y tener mejores resultados y no sólo en temas de ventas, pero creo que, a nivel administrativo también, si considerarán esa parte; en la que una mujer pudiera trabajar desde casa, sería mucho más productiva; por que yo lo he comprobado, por que a veces estamos en la oficina que te gusta, 8 horas y cuando productivamente pueden ser tres. Tu estás en tu casa, y tu te organizas y en verdad yo saco la chamba en dos o tres horas, de verás y el resto me dedico a mi casa, mi familia. Yo sé que en esas tres horas genero cotizaciones, hago llamadas y lo demás ya yo veo cómo lo hago, si trabajo a la 8 p.m. cuando mis hijos ya están dormidos, o si me levanto a las 5 de la mañana, para que a las 8 que se levantan mis hijos, yo ya trabajé, y ya más tarde hago seguimiento, llamadas, cursos o capacitaciones, etc. Pero realmente te puedo decir que hoy en día el tiempo productivo de alguien en oficina, se reduce a 3 horas, ni siquiera las 8. Yo diría si dieran la oportunidad a nivel empresario a que muchas mamás pudieran trabajar desde casa, créeme que abriría mucho las oportunidades a mujeres muy exitosas, súper inteligentes; a demás de que pudiéramos trabajar mucho más rápido y eficazmente por que sabemos que un costo-beneficio, se que si trabajo más y le echo ganas dos o tres horas y lo demás es lo que le voy a dedicar a mi familia, entonces yo creo que si es mucho más rápido desde casa, que estar en oficina nada más calentando silla, así pasa y de verdad que esta parte en ocasiones hoy en día, conforme el mundo y la sociedad, está tan débil, ese hilo es más delgado, que en ocasiones a ti como mamá lo único que te importa es traer sustento a tu casa, que tus hijos coman y que tengamos una calidad de vida con lo necesario y en ocasiones dices qué hago, hoy hago esto, mañana vendo esto otro. Yo me impresiono con la cantidad de grupos en los que yo estoy en donde la mayoría somos mujeres y vendemos absolutamente todo, sí.</p>	<p>Administración del tiempo Home-office Conciliaciónn entre casa y emprendimiento Ser dueñas de su tiempo Constante búsqueda de ingreso extra para mejorar condiciones de vida</p>
<p>Sí, sí, justo eso es una de las cosas interesantísimas del grupo por ejemplo de Ladies Corregidora, que venden más de un producto o servicio, no sólo uno, sino un montón, quien hace lonas, yo, quien hace libros, yo. Y digo ¡wo! En qué momento han tanto por que yo creo que es un reconocimiento de la oportunidad y somos conocedoras y expertas en tantas cosas que tenemos que verlo también como una opción de negocio.</p>	
<p>Y sabes que parte yo siento también, deberíamos, bueno yo creo que si el ser humano trabajara en equipo, en ocasiones lo que a mi me llegue pero yo no vende, en mi caso, yo tengo bases de datos, que te estoy hablando de cinco mil contactos que en su momento yo pudiera compartir estos datos con alguien más, yo por ejemplo conocí a una chica que vendía seguros y que estaba a punto de cerrar la agencia por que no me salieron las cosas como yo quería, y le dije a ver espérate te voy a pasar mi base de datos; cuando eso a lo mejor te puede costar 7 mil pesos, por que yo la regale y la mandé por correo y le dije espera, hazte una campaña de email y de nivel medio por que son gerente de sistemas, que también somos papás que también vamos a comprar un seguro, entonces ahí te va mi base y mándala, y si de esa manera nos pudiera dar cuenta que como mujeres nos damos la mano, nos apoyamos nosotras mismas a tener más ventas, no siendo envidiosas, al contrario es compartir y decir, ok, siempre</p>	<p>Recomendación de boca en boca</p>

platicando tenemos esa gran característica y virtud y platicamos de todo. Y aunque yo hoy no te compre pero yo se que tu lo vendes; y el día de mañana yo te recomiendo; y son esas las recomendaciones las que nos llevan a tener mayores ventas; y esos grupos en donde se conocen, y se ven todas las cosas que puedo hacer, hago lo que a mi me conviene, por ejemplo a al que vende carne, azúcar de la central y hacemos una red y eso creo que puede funcionar más de lo que estamos creyendo.	Recomendación desde FB
Sí, la colectividad es poderosa.	
Sí la colaboración como humanos, que, si pusiéramos un poquito más de coco, créeme que todas estaríamos vendiendo diario, por que alguien más nos acercó un cliente en la mesa.	
Eso esta padrísimo, me gusta de qué manera ser un grupo de apoyo con experiencias ya vividas, de qué si hacer y que no hacer para tener cada vez menos obstáculos para llegar a la misma meta; pueden poner el mismo negocio pero tal vez tu te especialistas en niños y otro en bodas, la cosa es si le paso o no los tips, que va a más allá, ya vez que esta el refrán que dice, el sol sale para todos, es muy evidente.	
Sí claro.	
Pues eso es todo, te agradezco muchísimo por tu tiempo, termino mi tesis en agosto el próximo año, igual si quieres escuchar el resultado de dos años de trabajo se los voy a compartir	
Si, gracias a ti, en verdad mucho éxito en tu maestría.	

**Transcripción #5**

Nombre del Emprendimiento: <i>Diseño gráfico, free lance</i>	Fecha realizada 16 de noviembre de 2018.	Edad: 38 años
Nombre de la entrevistada: Fabiola	Divorciada	Licenciatura.

Muy bien Faby, te agradezco, entonces comenzamos, cuenta un poco sobre cuál fue la principal problemática en la que enfrentaste tu cuando decidiste emprender un negocio	
La principal problemática, la verdad es que no hay ningún tipo de apoyo, ni si quiera información, de cómo empezar una guía de negocio; digo yo tengo el conocimiento pro que tomé algunos diplomados pero es muy difícil por que no sabes con quien dirigirte, no sabes por dónde empezar, de dónde bajar recursos, la cuestión de préstamos, es ir a tocar puertas a todos lados, y si no tienes un historial crediticio o una buen manejo, o no has trabajado nunca, pues obviamente se ve cerrado. Ese es el mayo problema, y bueno, el hecho de que soy mamá soltera, y que no fácil irte a tocar puertas cuando también tienes que estar cuidando chamacas, ¿no?	Falta de guía de emprendedoras  Emprendedora por necesidad  Ser madre y luego emprendedora
Claro, y cuéntame cómo lo concilias, y cómo le haces sabiendo que tienes una responsabilidad en casa que como me dices sólo recae en ti. ¿cómo lo haces, cómo te has organizado, para administrar tus tiempos en el ánimo de no descuidar nada?	
Pues mira la verdad te mentiría si te digo Jan, que no he descuidado a mis hijas, por que la verdad o es un lado o es el otro. No puedes estar al 100 % en todos lados y si ha habido veces en el que he descuidado mucho a mis hijas, por	Mujer divorciada y emprendedora

<p>ejemplo a mi cuesta mucho trabajo el irme a parar la juntas escolares, por que es justo cuando yo tengo que sentarme a trabajar entonces si he descuidado a veces mis chaparras, afortunadamente o desafortunadamente mis hijas ya son adolescentes, ya tengo una chica de 21 años y la otra de 14; pero si he tenido que encargarlas en casa, se han tenido que quedar solitas en casa, o a veces mis niñas lo siento pero habrá pizza de comer; por que no me alcanza el tiempo; o preparo comida o me siento a trabajar. Sí es una mentira de que somos súper mamás jejeje eso no es cierto.</p>	<p>Rompe con el modelo tradicional de madre-casa</p>
<p>Si, es que es mucho precisamente es lo que me interesa saber cómo le hacen, por que parece que somos multitask pero qué porcentaje realmente le estamos dedicando como a cada cosa.</p>	
<p>Y es una realidad Janett, nosotras queremos suplir pues todas la carencias que tuvimos nosotros de chicos, no nos estamos poniendo a ver la cuestión de valores, sino la cuestión monetaria por que es lo que nos venden, en la televisión en los medios, en la redes sociales, el poder adquisitivo; la educación; no importa que tu te partas la madre, perdón por mi expresión, pero completita, pero ahí andas viendo la manera de pagarles escuelas particulares, que en la actualidad son carísimas.</p>	<p>Dinero primero que valores</p>
<p>Oye y tu como ves este rollo de si la tenemos más complicada nosotras, siendo mujeres para emprender, en comparación de un hombre; ¿crees que hay una diferencia o crees que tenemos ya el piso parejo?</p>	
<p>Sí, pero por supuesto que hay una gran diferencia, te lo puedo decir yo, que soy diseñadora gráfica, la mayoría de mis clientes, son hombres, curiosamente; por la realidad es que, entre las mujeres, hay una rivalidad, hay una envidia impresionante, pero muy muy grande; es una mentira eso de vamos a apoyarnos entre nosotras y la sororidad, no es cierto, hay mucha envidia, mucha competencia entre nosotras por lo que no nos permite unirnos. Por tanto, cuando llegan aquí personas para apoyar en tu proyecto o que te ofrecen ciertas cosas, si, pero va de la mano otro tipo de pago, ¿sí me explico? Otro tipo de proposiciones, a mi me ha tocado que si claro te hecho la mano, pero yo también quiero otra cosa de ti, y no precisamente trabajo...</p>	<p>Acoso laboral</p>
<p>¿Qué complicado no?</p>	
<p>Sí, bastante</p>	
<p>Y tu, que recomendaciones le darías a una chica que quiere emprender, y tomando en cuenta los obstáculos que tiene emprender.</p>	
<p>Antes que nada, que este comprometida con ella misma, a que no permita que por más que haya una tormenta, un huracán que nada ni nadie le robe las ganas de emprender. Eso es súper importante por que luego viene la influencia de la familia: “de no, no puedes, no es que es mucho trabajo, no es que vete poquito a poco, no sueñes en grande”. Realmente ese es un gran problema que no nos permite emprender y soñar en grande, nos permiten solo soñar en chiquito, en... mediocrementemente, perdón por la palabra, pero nos impulsan sólo ha pensar mediocrementemente y a tenerle miedo a pensar en grande, a decir no, no quiero una papelería, quiero un negocio que no sea sólo papelería, que les metas clases, que hagas esto, que hagas lo otro. Y te dicen no momento: empieza por algo chiquito, entonces yo diría lo primero que les puedo aconsejar, es no pierdan de vista su</p>	<p>Autoconfianza Compromiso  Desvalorización del emprendimiento Pequeño, poco, sin valor</p>

<p>sueño, no dejen que nadie les minimice su sueño; solo comprométanse con ustedes mismas, no importa que hable la gente, no importa lo que te diga la familia, si tu crees en ese sueño, ve con todo por él.</p>	
<p>Y, por ejemplo, en lo que todo te rodeó, yendo en contra corriente, crees que, siendo mujer, llueven más las críticas tal vez por buscar emprender, ¿y no buscar tal vez un trabajo que te diera seguridad laboral, tu te enfrentaste a algo así?</p>	
<p>Sí, por supuesto, y me enfrenté con mi familia; ósea cuando me veían en un situación económica bastante dura, me decían pues deja lo que estás haciendo y vete a conseguir un trabajo de secretaria, vete a conseguir un trabajo de recepcionista, por que yo lo tengo que también tengo en contra es que no pude yo titularme, por que me embaracé muy joven, entonces no pude yo terminar mi titulación, entonces sí me enfrenté mucho a eso, precisamente con mi ex pareja, el papá de mi hijas, era un problema de eso, por que te minimizan, y te dicen tu sigue haciendo tarjetitas, ay pues sigue haciendo cosas chiquitas. Yo te puedo decir que yo he emprendido desde vender peluches, desde aprender a hacer joyería, hacer uñas esculturales, puse una estética, no tienes una idea de todo lo que yo me he decidido a emprender, y aún así sigo de pie luchando por mis sueños. Fíjate que ahí si pudiera aumentar o agregar a lo que me comentabas hace rato, uno no empieza como emprendedora pensando tengo este sueño y lo voy a lograr, uno se ve obligado a emprender por la situación económica en casa, o por que eres mamá soltera o divorciada y de ahí muchas veces salen los emprendimientos de las mujeres, por que no nos hacen... bueno no tenemos como tal una educación financiera en este país que te diga tu mujer, quieres emprender esta bien, pero no emprendas por la necesidad, por que por ahí muchas veces viene los fracasos de los negocios, emprende realmente por que crees en el proyecto, por que tiene el ímpetu y todas la ganas de emprender, cómo mujer, no nada más por que quieres sacar adelante a tus hijos, sino como realización, como mujer.</p>	<p>Desvalorización del emprendimiento Pequeño, poco, sin valor</p> <p>Ser madre y emprender</p> <p>Emprendimiento es un juego</p> <p>Emprendimiento por necesidad</p> <p>Emprendimiento por vocación</p>
<p>¿Y tu por que crees que pasa esto, de que se minimizan los sueños? El pensar en pequeño, en corto plazo, por qué crees que pasa eso...</p>	
<p>Mira, la verdad es que no soy una feminazi, como las llaman por ahí; pero si me queda claro que es mucho la educación machista que existe en Latinoamérica y que se manifiesta principalmente en México, ósea el que la mujer tiene que estar en casa, en que la mujer no tiene que salir a trabajar y descuidar a los hijos, por que te enfrentas a ese tipo de comentarios también en tu propia familia, de que como es posible que vayas a descuidar a tus hijos, por que vas a emprender un negocio, que los hijos son primero, y la casa es primero; mientras siga tan arraigada esa situación en las familias mexicanas a eso nos enfrentamos a la crítica destructiva, por que no le puedo llamar de otra forma, de no emprender por que descuidas a tus hijos, creo que a veces sí se llega a descuidar a los hijos, pero también se puede llegar a compaginar la parte de emprendimiento y seguir siendo ama de casa, o mamá; pero también no dejas de ser mujer y tener sueños.</p>	<p>Romper con el modelo tradicional de mujer-casa</p> <p>Obstáculo cultural</p> <p>Baja autoestima</p> <p>Falta de confianza</p> <p>Autodesacreditación</p> <p>Conciliar entre casa y emprendimiento</p>
<p>Sí, por supuesto, y por ejemplo a lo que me comentabas sobre las responsabilidades en casa, en tu caso que ya tienes a tus hijas más grande,</p>	

<p>cómo te ayudan, o cómo te apoyan para que tu emprendimiento, siga consolidándose.</p>	
<p>Pues la verdad es que con mis hijas, el apoyo que recibo de ellas, es que me dicen mamá tu puedes, no te decaigas, no hagas caso a las críticas, tu puedes mamá eres muy inteligente; en qué te podemos ayudar; en varias ocasiones me ayudan mi hijas ya sea a cortar las tarjetas de presentación, o saben qué ahorita écheme la mano a hacer la comida, es la forma en cómo nos apoyamos aquí en casa, dividiéndonos tareas por que mis chaparras están más grande y sobre todo yo quiero dejarles muy claro a ellas, siendo mujeres que no dejen su sueños a un lado por nada, que inclusive si ellas en un futuro no desean tener hijos, viajar, terminar su carrera, hacer muchas cosas y no dependa de lo que dicen, por la presión social y nos etiquetan de mujeres igual a mamá o que tienes que tener hijos, no yo les he hecho hincapié de que ellas son libre y tienes derecho a decidir sobre su cuerpo; si ellas no quieren tener familia o casarse, pues que no lo hagan y que persigan sus sueños.</p>	<p>Responsabilidades de casa en equipo (madre e hijas)</p> <p>Emprendedoras ejemplo para sus hijas (trascendencia)</p> <p>Romper con el modelo tradicional de madre-casa</p>
<p>Pues esta total libertad de decidir, su propio camino.</p>	
<p>Exactamente, que no se dejen llevar por los estigmas sociales, de que la mujer tiene que casarse y tener hijos.</p>	<p>Romper con el modelo tradicional de madre-casa</p>
<p>Y con respecto a lo que me comentabas de pensar solo en pequeño, crees que tiene que ver con la autoconfianza, crees que ha y una relación, de repente no nos la creemos, que parece que lo que nos rodea, que suele ser a veces negativo, aplaste nuestras ganas de emprender.</p>	
<p>Sí claro, todo se define en la autoestima, que tenemos la mujer, que no puedes, o simplemente, cuando empiezas tu a pedir opiniones, es que no te sientes segura de lo que tu quieres y de lo que tu deseas, de lo que tienes y hacia donde te diriges. Simplemente, cuando empiezan a decir, oye tu como vez este negocio, oye cómo ves si hago esto, o cómo vez si hago esto otro, ahí automáticamente te estas anulando tu, por que no estás teniendo la seguridad de lo que estás haciendo y no estas creyendo en lo que quieres emprender.</p>	<p>Autoconfianza Autoestima Determinación Sin Miedo Seguridad</p>
<p>Ósea pones en el otro...</p>	
<p>Sí dejas el poder que tienes tú, en los demás.</p>	
<p>Muy bien, y ya para terminar, cómo te visualizas tu en el futuro, con el ritmo de trabajo que tienes ahora, el emprendimiento con el apoyo de tu familia, te sientes más feliz o cómo te vas a sentir ...</p>	
<p>Honestamente, ¿cómo me voy a sentir?, honestamente o hablando desde la parte bonita. Me voy a sentir súper cansada a más no poder, es una realidad ósea, no tienes chance, ósea yo como mamá soltera, no tengo chance de decir hoy me voy a dar el permiso de no levantarme de mi casa, o me voy a echar toda la tarde a ver Netflix, por que ya te empieza el remordimiento de chin la ropa, chin las niñas, cómo voy a estar acostada aquí viendo series, perdiendo el tiempo,</p>	<p>Agotamiento del ser madre-emprendedora</p> <p>Culpa</p>



entonces este stress que te genera, yo te puedo decir que me ha llevado a tener en lo personal, colitis nerviosa en la cual es recurrente y la tengo debido a lo del bazar, si es esa presión que recae sobre de ti, de hacer las cosas bien y cómo somos las mujeres, más nos exigimos y si no las cosas no salen como nosotras queremos nos autodestruimos, por que esa es la realidad, nos criticamos tanto y tan feo a nosotras que de tontas, estúpidas y pendejas no nos bajamos; perdón por las palabras, y eso nos crea una autodestrucción que no nos estamos dando cuenta que nos permite quitarnos esos miedos para seguir emprendiendo y seguirle dando con todo para seguir adelante.	Autodestrucción Baja autoestima
Creo que eso es justo, le diste al clavo de dejar de escuchar esas voces que te dicen que no puedes, por que si lo hemos pensado es por que tenemos la posibilidad de crearlo	
Así es	
Coincido muchísimo contigo por estos roles que ya no tiene predeterminados desde que nacemos y conforme vamos creciendo parece ser que ya tienen nuestra agenda de vida.	
Jajajaj Exacto.	
Ya con esto, pareciera ser que ya no tenemos la posibilidad de ser creativas, cambiar esa agenda, y ser felices.	
Exactamente, precisamente por eso es que yo estoy en Ladies corregidora, por que quiero quitar esos estigmas de la sociedad, esas malditas etiquetas que tenemos las mujeres y la verdad es lo que quiero hacer, este es el primer evento que vamos a hacer que es de ventas pero no sólo de ventas, también conferencias y apoyo a la mujer y hacemos conscientes de que podemos hacer lo que queramos, siempre y cuando nos decidamos quitar nosotras mismas nuestro miedo, y dejar de estar con juicios a nosotras mismas, es válido cometer errores, cometí una cantidad de errores sí, por lo que te comentaba, pero aquí sigo, por un reto de mi misma, de claro que sí puedo, y ya se vuelve un reto personal de decir, quiero dejar una huella en las demás mujeres, de decirle sí se puede, es difícil sí, nadie les va decir que es fácil, por que no, no es fácil.	Romper con el modelo tradicional de madre-casa  Miedo
Me encanta escucharte, creo que hice una excelente selección del tema, por que dicen que cuando algo te gusta, no te cuesta tantísimo trabajo, entonces gracias, por que me encanta escuchar sus historias y dejar su huella pro que ustedes son ejemplo para sus hijas, te agradezco muchísimo por tu tiempo y por participar en esta investigación que estoy haciendo.	
Nada tienes que agradecer Janett, estoy a tus órdenes cuando lo necesites, aquí estamos,	
Claro que si muchas gracias, por ahí las visito en el bazar, las voy a ir a visitar.	
Sí, será un gusto verte por allá.	

### Transcripción #6

Nombre del Emprendimiento: <i>Masesa</i>	Fecha realizada 16 de noviembre de 2018.	Edad: 38 años
Nombre de la entrevistada: Sonia	Divorciada	Licenciatura.

<p>Hola, buenas tardes, muchísimas gracias por tu tiempo, primero que todo pláticame un poquito de tu historia</p>	
<p>Mira, fijate que, así como tal, emprendedores, como se entiende ahorita, no somos, somos una empresa familiar, somos queretanos, tenemos con esta empresa, 26 años esta empresa la empezó mi papá, y me involucró a mi siempre a mi principalmente, más allá de todos mis hermanos, yo trabajo con mi papá desde los 15 años, entonces pues toda la vida he trabajado con él. Es una empresa que es de mantenimiento industrial, es una empresa de limpieza industrial y prácticamente el emprendimiento como tal, así de empezar de cero un negocio, ahorita no, pero sí en algún momento así empezó mi papá. Empezó como emprendedor, poner su propio negocio, tomó riesgos en su momento y pues aquí seguimos 26 años después y yo desde casi empezó su empresa yo iba en la secundaria, yo le ayudaba, le ayudaba a hacer la nómina, yo empaquetaba, le hacía los paquetes para hacer la limpieza y en esa época todavía no se ocupaba mucho la computadora, entonces yo le llevaba la bitácoras de material, las bitácoras de nóminas, de salida de dinero, entrada de dinero. Yo soy como parte fundadora, y prácticamente hoy ya mi papá; ya después de que emprende su negocio, se asocia con una persona que sigue con el hasta la fecha, todos los negocios los hacen juntos, son socios. Pero prácticamente me dejaron a mi a cargo en todo, igual tengo el aval del socio ya ellos me dijeron, tu toma las decisiones, tu era la que se encarga de toda la administración del negocio. Si empezó como emprendimiento, ya es una empresa solida, consolidada. Así empezamos</p>	<p>Emprendimiento por herencia</p> <p>Sin computadora es lento</p>
<p>Y Sonia, ahora que estas a cargo de la empresa de esto que me comentas que tomas las decisiones, ¿cómo concilias tú, las responsabilidades de casa con el trabajo? Tu tiempo en casa y en trabajo...</p>	
<p>Ah... jajjaa hijole hay muchas veces en que quisiera tirar la toalla de verdad, ya no quiero trabajar. Le dijo a mi marido ya me quiero jubilar, ya no quiero trabajar. Hago un esfuerzo muy grande, de verdad. A veces también mi marido. Tengo amigas que ya están casadas pero que decidieron no tener hijos, y me preguntan lo mismo, de ¿cómo le haces, enserio? ¿de dónde sacas tanta energía? Y pues trato de organizarme lo mejor posible, siempre que mi prioridad es los pendientes del día a día. Mira te voy a platicar un día para decirte más o menos cómo le hago. En la mañana me despierto muy temprano, preparo a mis hijos, mi chica que me ayuda en mi casa pues ella es la que se encarga de hacer lunch, desayuno y todo para mis hijos; yo mi desayuno lo preparo un día antes; por que como estamos con un nuevo régimen alimenticio, pues tengo que deja todo picado y preparado, ya para que en la mañana esta chica me ayuda a guardar y dejarlo todo listo; los llevo a la escuela; regreso y trato de hacer ejercicio todas la mañanas, hago una hora de cardio en las mañanas, me apuro rápido me cambio y me voy a la oficina y estoy aquí en la oficina prácticamente hasta las 4 o 4:30 de la tarde. Salgo voy por mis hijos, los llevo a entrenar uno esta en tae-kno-do y la otra esta en gimnasia entonces ando corriendo todo el día corriendo, llego a tu casa...</p>	<p>Emprender es arduo</p> <p>Administración del tiempo</p> <p>Administración del tiempo</p> <p>Administración del tiempo</p>
<p>gracias</p>	



<p>Llego hago tareas, y prácticamente procuro después de las 4:30 procuro, ya casi no, pero si lo hago, no checar mi correo, no checar mi celular, ni whats del trabajo; he procurado delegar un poquito, tengo una asistente que esta conmigo, lleva conmigo dos años, es muy buena, y con ella he tratado de delegar mis cosas, ya descargo mucho, mucho de lo que yo tenía a cargo, lo descargo con ella. Por que ella me dice, si es algo que ella le puede dar solución, pues yo lo checo, yo le llamo, yo veo; si es algo que requiera de tu atención entonces te lo dejo y ya, pero si ya con eso, ella me ayuda mucho; entonces ya he tratado de hacer un campo para mis cosas. Antes no creas, era todo trabajo, todo me absorbía y la verdad es había un poco como de desorden, procuro si equilibrar un poquito; claro si dejarle de dar importancia claro (trabajo) pero me ha constado mucho delegar, por que siempre yo quería hacer todo.</p>	<p>Administración del tiempo</p> <p>Conciliación de emprendimiento y casa</p> <p>Yo quiero hacer todo</p>
<p>Jajaja siempre queremos hacer todo jaja, oye y lo que me dices que tienes un poco de apoyo tu crees que ha cambiado un poco la percepción de la mujer y el trabajo, lo que se pensaba antes de que las mujeres deberían de estar en casa, tu teniendo a tu papá emprendedor, cómo lo viviste, cuéntame.</p>	
<p>Pues, así como lo dices, mi mamá toda la vida ha trabajado, mi papá trabajaba toooodo el día y mi mamá también tooodo el día. Y yo tuve un tiempo en que tuve que hacerme cargo de mis hermanas, esta con ellas, hacer la tarea; entonces pues mi mamá es maestra, y en ese entonces tenía dos plazas, y mi papá es psicólogo, a parte de que daba clases ahí en la UAQ, trabajaba en una empresa en la mañana, todo el día trabajaban. Entonces yo me había cargo de mis hermanas, y además mis papás tenían también una tienda de abarrotes dentro de casa, yo atendía la tienda, yo atendía a mis hermanas, a las tareas, ósea yo atendía todo. Siento que eso me ayudó mucho fijate, yo al principio decía ósea por que yo todo, por que mi mamá me echa a mi todo, por que tengo que resolverlo, y pues ya ahorita, pues lo agradezco. Siempre dese los 15 años trabajo, yo no lo he visto como que la mamá tenga que quedarse al frente de la casa y a cuidar los hijos, no, yo no lo vi en mi casa así. Lo que si, es que cuando yo me caso, fue una cosa que siempre se habló, yo le dije, yo no voy a dejar mi trabajo. Incluso ya mi marido ya trabaja conmigo jajaja, me lo jalé conmigo. Pero a lo que voy con eso es que a mi marido si le costó un poquito más de trabajo, por que su mamá es ama de casa de toda la vida y yo hacia mis cosas sola, iba al súper sola, si tenía que ir al gimnasio, iba sola, y ya por la noche nos encontrábamos ya los dos. Y el mucho tiempo, por qué no me incluyes, por que todo lo haces tu sola, por que si vas al súper no me avisas. Y yo le dije por que estoy acostumbrada a hacer mis cosas, y eso como que a él le costó un poco de trabajo entenderlo. Y ahorita por su puesto ya sabemos los dos cómo esta la onda, con los dos, pero si fue algo que a él sobre todo el ver como una mujer mucho mas independiente lejos del patrón que el tenía de su mamá. A mi no yo creo que los roles tienen que cambiar, la vida cambia y también los hombres tienen que participar y volverse más familiares, estar con los hijos y participar en la casa y todo. Por ejemplo, ayer yo salí muy tarde de trabajar, y pues mi vida tu sabes que los jueves es un día pesado para mí por que es cuando yo pago a mi gente. El pasa con los niños, con mi mamá los lleva al taekwondo, entonces cuando yo llego a la casa, los</p>	<p>Padres trabajadores, ejemplo.</p> <p>Rompe con el modelo tradicional de madre-casa</p> <p>Advertencia a la pareja de respeto al trabajo y toma de decisiones</p> <p>Padres trabajadores ejemplo</p>

<p>niños ya están bañados, ya les había dado de cenar y ya nada mas llega a ser tarea con mi hijo. Ya no tratamos de acompliar y pues así...</p>	<p>Rompe con el modelo tradicional de madre-casa</p>
<p>Hacer equipo,  Hacer equipo exactamente, pero le costó mucho trabajo, pero le dije, mi rey aquí todos tenemos que cooperar por que todos vivimos en esta casa jejeje entonces pues, aunque no te guste y pues así, así lo viví. Fíjate que a mi no me costó nada de trabajo por que yo siempre viví así, en mi casa así siempre fue.</p>	<p>Rompe con el modelo tradicional de repartición de labores de casa.</p>
<p>Claro, tenías el ejemplo de tus papás, y por ejemplo tu qué consejo le darías a lo mejor a una chica que quiere emprender, pero no se anima y no sabe por donde empezarlo; que, aunque es un emprendimiento familiar, también desde muy pequeña te enfrentaste a retos para consolidar el negocio. Algún tipo algún consejo, que crees que necesitaría.</p>	
<p>Mira yo lo he visto mucho, digo a pesar de que somos una empresa consolidada, no creas eh, ahorita las nuevas reformas nos han pegado mucho, sobre todo la fiscal, están cañones quieren todo, te cobran todo. Bueno es un cuento muy largo eso. Yo si soy de la idea que la mejor inversión es tener tu propio negocio, sí es mucho sacrificio me queda claro también. Hay mucho que poner sobre la mesa, pero si yo te lo digo yo veo que gente conocida o amigos, que duran un año y ya, bye; empiezan medio año con un negocio súper entusiastas y todo, y al medio año o al mes ya no está. Yo lo que he visto con mi papá y con su socio, que a pesar de que son muy diferentes, pero muy diferentes, a pesar de que mi papá es más grande que su socio, son personas que son muy honestas, muy honestas ósea se dicen hasta...todo. Y muy honestas. Muy transparentes, muy legales, cincuenta centavos se reparten entre los dos, los negocios que hacen entre los dos se comunican absolutamente todo. Hay negocios que a veces mi papá no puede hacer y el dice a su socio, pues vas tu, ahorita no tengo la lana, por que la tengo en otro lado, vas tu, órale. Se comparten las cosas, se comparten ideas y creo que eso es ha sido éxito de la empresa, que ha sido muy honesta, leal y que al final yo si te digo no le ha tenido miedo al riesgo. Pues invierte, compra terrenos, y haz propiedades, y le digo si, pero necesito un préstamo, y me dice, sácalo. ¡Éntrale! Y en eso si siento que es eso, no tenerle miedo a la inversión y yo ahorita estoy por quitarme ese temor y pues la constancia, perseverancia por que obviamente un negocio en un mes, no vas a recuperar, por lo menos un año esperar para amortizar tus gastos. Por lo menos, por lo menos, por que nosotras tenemos un esquema de planeación muy bien definido. Por que todo lo que entra lo tenemos organizado, no es así de ahora si vámonos de vacaciones, hay ahora vamos a comprar un carro, no. No. Ósea entra por que tenemos que pagar impuestos, tenemos que pagar seguro social, tenemos que pagar la nómina. Por que tenemos que pagar proveedores, se paga mantenimiento de vehículos. Ya que haya pasado todo eso, si nos queda algo de utilidad, va. Si no, avánzale y así nos vamos. Creo que ahorita, los negocios que empiezan le invierten y todo, pero creo que falta es parte de la perseverancia, por que dicen sí, nos va a ir muy bien y mira empezamos a ofrecer le servicio a</p>	<p>Emprendimiento es arduo</p> <p>Sin miedo Autoconfianza</p> <p>Sin miedo Autoconfianza</p>

domicilio por que ese no esta en el mercado y así y empiezan y ver que a lo mejor en el primer año no es redituable y ya truenan y sale bye, mejor te empleas y sale bye. Creo que eso es ser muy transparentes, ser muy leales, y mucha comunicación y mucha, mucha perseverancia, no es de un día para otro, es trabajarle, machetearle y trabajar, por que Roma no se hizo en un día.	Constancia, Disciplina Perseverancia
Claro, muy bien Sonia, pues muchas gracias por compartir tu experiencia, desde muy pequeña es un ejemplo para tu familia que no te quedaste casa, que hay mundo mas allá de la cocina	
Si, muchísimo mundo y los hijos se dan cuenta claro, eres un ejemplo	
Es una forma de seguir los mismos pasos	
Claro, como tus papás...	
Y creo que no pasa nada, a veces creemos que somos malos padres y por eso le compro, por eso solapo, por eso sustituyo, por eso le doy, por eso me siento culpable o lo dejo hacer lo que quiera. De veras a nosotros, no nos pasó y no nos pasó absolutamente nada, y trabajar por lo que tenemos y sabes, no pasa nada si trabajas. Tus hijos te ven, como dices, así esta esto.	Primero dinero y luego valores  Descuido de hijos por emprender
Voy a terminar mi tesis si todo sale bien en agosto, y se los comparto, por que es justo indagar en estas historias de éxito de mujeres que emprenden y sobre todo de ejemplo	
Y te vas empapando de experiencias que hacer y que no hacer.	
Si, dan ganas de emprender cuando las escucho jaja	
Sí, vas a ver que te va a ir muy bien en tu tesis y si emprendes algo.	
Muchísimas gracias Sonia, te mando un abrazo.	

### Transcripción #7

Nombre del Emprendimiento: <i>Joyería Nice</i>	Fecha realizada 16 de noviembre de 2018.	Edad: 40 años
Nombre de la entrevistada: Marilú	Casada	Licenciatura en Comercio Internacional

¡Hola! Buenas tardes, ya lista, o ¿te agarre ocupada?	
No, no para nada dime.	
Oye muchísimas gracias por contestar, oye platicar un poquito de cómo te organizas a propósito de tu emprendimiento, tengo acá en la encuesta que me contestar que vendes Joyería Nice, cierto	
Sí,	
Cuéntame, como nace tu intención de estar vendiendo joyería, pláticame un poco de esto.	
Fue mera casualidad realmente no interesaba como negocio, si no que cuando iba a comprar la chica a la que iba a comprarle, me dijo que si me interesaba seguir comprando y me comentó que por el monto que yo iba a comprar era mejor inscribirme, y me recomendó que mejor lo hiciera por que me iba a salir más barato por medio de la inscripción el producto. El monto de lo que yo iba a comprar eran \$1	Emprender por accidente

<p>200 ponle, no menos 800 pesos y con 500 pesos yo me podía inscribir y con esos me iban a dar esos mil pesos en joyería. Entonces pues me convenía y luego mis compras me iban a salir con descuento. Entonces, aunque en un principio no me interesaba como negocio, después dije bueno este padre. Pero cuando empecé a usar la joyería, y a la gente le gustaba, pues me empezaron a pedir, y dije ahh.. pues esta bien, la vende. Y empecé a llegar el sistema de compensación me interesó y dije esta bien; yo ya estaba en una empresa de multinivel, pero de maquillaje y la verdad que el sistema de compensación me gusto todavía más y fue ahí cuando arrancamos ahí ya en serio en forma.</p>	<p>Emprender por conveniencia</p> <p>Emprender por conveniencia</p>
<p>Y en un día, cuanto tiempo le dedicas a ir por joyería, postear, cuanto tiempo le dedicas a la venta en tu día a día</p>	
<p>Máximo le he de dedicar cuatro horas diarias, digo no todos los días son iguales, pero por ejemplo en la mañana, postear algo. Hay veces que, si me urge ir por pedido, y si tengo que ir a comprar las piezas, sino puedo hacer el pedido por internet que es otra ventaja que no necesito desplazarme para eso. En donde más dedico es cuando tengo que dar capacitación a mi grupo dos días a la semana tengo que dar capacitación y si me llevo 3 horas en cada capacitación.</p>	<p>Emprender en tiempos libres, sin descuidar responsabilidades en casa o hijos</p>
<p>Y en esas capacitaciones seguramente te enfrentas con chicas que quieren tener un dinerito extra, cuáles son los consejos que tu le das, para motivarle para que los apropien como te va en el rollo de la autoconfianza, cómo lo vives.</p>	
<p>Mira, es que te topas con gente de todo tipo, desde la chica que si tiene muchas, muchas ganas pero a lo mejor la cuestión económica te lo impide, por que aquí la empresa no te obliga a hacer pedidos, la realidad es que si inviertes ganas más, es que hay chavas que tienen muchas ganas pero la cuestión económica es la que las frena, entonces, bueno ahí es mucho más sencillo; y hay que dar tips de cómo irse capitalizando para que puedan arrancar con mucha más fuerza. Hay quienes, piensan que cómo que esto es mágico; la empresa me esta dando todo, ya compré el catálogo y me van a llegar los clientes mágicamente, jajaja, la verdad es que me ha tocado muchos casos de los que estamos en el multinivel o del marketing por internet, te lo pintan bien bonito, de vendes desde tu casa, gana ingresos súper fácil entonces o no se si quien postea no lo explica bien o se hacen esa idea bien fácil, de que no tienes que hacer nada más que estar pegada al celular, y la realidad no es esa. Si es muy bueno, si tenemos precios muy buenos y son compensaciones buenas, pero también hay que trabajarle bastante duro y ser constante, el hecho de que yo pueda acomodar mis horarios, es decir mis 2, 3 o cuatro horas que le trabaje al día las voy a trabajar todas de jalón de la tarde, no quiere decir que no lo trabajes, entonces ahí cambiarles ese chip ese lo que cuesta un buen de trabajo.</p>	<p>Falta de recurso para emprender</p> <p>Falsa idea de que en los mutiniveles se gana dinero sin hacer nada</p> <p>Administración del tiempo</p>
<p>Y esto que me comentabas, y no se como te va con el rollo de que las chicas que deciden emprender el multinivel de repente tengan que atender también sus responsabilidades en casa o como no sé cuidando a sus hijos o algún anciano y que crean que el multinivel puede ser esa única salida de trabajo, no se si eso lo ves tu en las capacitaciones.</p>	
<p>Si me ha pasado, ósea si puede hacerse sin salir de caso. Ahorita en Nice, mira somos socias, mi mamá y yo. Ella es más de la que sale, sus clientes los ve persona por que ella no maneja bien las redes sociales, entonces a ella si le gusta salir e ir a visitar a</p>	<p>De boca en boca</p>

<p>sus clientes etc. Yo que manejo las redes sociales, no tengo que salir de casa, pero si a buscarlos a través de las redes sociales, y eso también es trabajo. Mas bien a las que yo me refiero son aquellas que pues si no vas a salir a trabajar a una oficina, teniendo que dejar a tus hijos en casa, pero si debes de trabajar desde casa.</p>	<p>Estar en la computadora y en el celular es trabajar</p>
<p>Sí ósea no vas a cubrir una jornada laboral, pero si es otro tipo de trabajo.</p>	
<p>Sí exacto, no vas a tener que dejar a tu hijo solo en casa por irte a buscar a los clientes, pero si te vas a tener que sentar en tu computadora, en tu celular, ahí en tu casa con tus hijos, pero vas a estar trabajando. Y eso es lo que bueno ya no les gusta.</p>	<p>Administración del tiempo</p> <p>Home-office</p>
<p>Y ¿como concilias tu, amabas cosas, el espacio laboral y las responsabilidades de casa?</p>	
<p>Si requieres de apoyo familiar la verdad, yo lo hago todo en la mañana, después de que mi esposo ya se fue a trabajar, que mi hijo ya esta en la escuela, aprovechar la mañana, las capacitaciones cuando si salgo, definitivamente siempre son desayunos, no afecta mi rutina, no me afecta dejar a nadie solo, ni hijo, ni esposo. Y por las tardes, si tiene que ver mucho el apoyo familiar, pero pues por ejemplo mi hijo ya esta grande, ya está en la prepa entonces ya tampoco me complica demasiado dejarlo solo; mi esposo llega hasta la noche. Entonces mi actividad en casa, no se ve afectada, pero eso es por que es mi caso, no tengo niños chiquitos.</p>	<p>Primero soy mamá y luego soy emprendedora</p> <p>Rompe con el esquema tradicional de la repartición de obligaciones en el hogar.</p> <p>Emprendo en mis tiempos libres si afectar las labores de casa o responsabilidad con hijos.</p>
<p>Y los roles en casa, cómo de limpieza, quién se hace cargo, tu lo haces tu sola o se trabaja de alguna manera en equipo, cómo le hacen para echarse la mano</p>	<p>Limpieza del hogar en equipo.</p>
<p>Sí es en equipo, la cuestión de la comida, finalmente en el negocio nos va bien, yo no soy mucho de cocinar, pero por ejemplo en el negocio me va bien y pues bueno me da como así decirlo me da el lujo de comprar comida ya hecho, salir a comer, aprovechar que salí a una capacitación pues ya como fuera de casa, etc. No me... es una de las ventajas del negocio puedo darme esos lujos. La limpieza en casa, lo veo con mi esposo; digo yo casi no estoy en casa, bueno si estoy, pero yo sola no hago tanto reguero, y mi hijo esta mas o me nos grande, en fin, de semana hacemos limpieza general entre los tres y dejamos todo súper limpio para que en la semana dedicarnos a otras cosas y que no nos afecte. Ya sabes en la noche típico que dejamos ya cenamos algo, lavo trastes. Pero el hecho de ser nada más tres eso nos hace hacer las cosas muy rápido.</p>	
<p>Oye y tu cómo ves en el rollo de emprender hay una diferencia el ser hombre o ser mujer, crees que tiene algo que ver.</p>	
<p>Híjole, (silencio) mira yo creo que sí, a los hombres se les hace como todo más fácil; mira me ha tocado en <i>Nice</i>, hay muchos hombres; se pensaría que la ser joyería que</p>	



<p>se va enfocado a la mujer, debería de haber más mujeres, pero no. Hay muchos hombres, y hay muchos hombres exitosos, de hecho, hay veces que de los hombres son lo que más ventas tienen, nos ha tocado. No se si por que por se hombres tienen más, les da menos... tienen menos conflictos y menos trabas emocionales. Finalmente, digo no es mi caso, pero si me ha tocado de “es que mi marido no le gusta que trabaje” “es que mi marido no me apoya” “es que mi marido piensa que nada más me voy a embarcar con el dinero, y que no la voy a hacer” o “no le gusta que salga a ofrecer cosas, por que es inseguro” o “no quiere que gane su propio dinero” ¿no? Cómo que es suficiente con lo que marido gana, y el hombre no tiene todas esas trabas sociales ni emocionales. Yo creo que si, sí hay una diferencia muy grande en el momento de tomar la decisión de emprender, sí.</p>	<p>A él no le gusta que trabaje</p> <p>Idea de que las mujeres son muy emocionales para los negocios</p> <p>Obstáculos culturales</p>
<p>Ok...</p> <p>Aunque también me ha tocado hombres que a lo mejor en su trabajo no les tal yendo muy bien, y son profesionistas; y cuando se les invita a negocios de este tipo, dicen ósea pero cómo si yo tengo mi carrera, ósea cómo ¿no? Cómo me voy a ir a un multinivel si tengo mi carrera, son un poco más como orgullosos, sea la palabra, si creo que si hay diferencias.</p>	<p>Multinivel es vergonzoso</p> <p>Desprecio por el multinivel</p> <p>Mi carrera tiene valor, el multinivel es para gente sin carrera.</p>
<p>Y tu que estas en las capacitaciones, ¿tu crees que tiene que ver la autoconfianza que puedan tener las mujeres, no se si tu tienes que trabajar mucho con la autoconfianza? No se si tu tienes que trabajar con la autoestima de las personas en estos espacios, o como lo vives tu.</p>	
<p>Sí si, totalmente incluso desde que yo empecé tuve que estar consciente de que era por ahí de pensar ósea sí se puede, ahí están las herramientas y todo, pero es de aprender a usarlas, aprender a salir de la zona de confort, aprender el valor de uno mismo de todo lo que se puede llegar a ser. Yo lo viví principalmente con mi mamá, mi mamá te digo que somos socias, cuando nos ofrecieron la oportunidad de inscribirnos y así; a ella le explico más del negocio y así yo les dije a mi la verdad no me interesa, pero a ella sí. Mi mamá era la típica señora ama de casa, que ella no me si la casa no estaba completamente limpia, si no estaba limpia la casa, no salía, si no había dejado la comida para mi papá no salía etc. Cuando a ella le entró el gusanito del negocio, le dijo órale va, te apoyo, pero mi objetivo más allá que el negocio, era eso, que mi mamá se diera cuenta de que podía hacer otras cosas más que estar de ama de casa, limpiando, haciéndonos la comida y tener la casa impecable, etc. Y este ella ha ido trabajando mucho eso, y eso el cambio que ella ha tenido con respecto a la autoconfianza es grandísimo. Eso a mi, eso creo que es una constante. Por que independientemente de la edad que tengas y sea en la posición que estés, es algo que siempre, siempre hay que estarlo trabajando, siempre la autoconfianza</p>	<p>Emprender es subir tu autoconfianza</p>
<p>Y tu crees que la autoconfianza, te ayude a ser más feliz, ¿crees que tiene una relación con la felicidad?</p>	

Mmm, digamos que no la felicidad, por que creo que la felicidad es otra cosa, pero si con la tranquilidad, con la estabilidad vas a tener menos preocupaciones, vas a estar menos estresada, tal vez. Pero tanto así con la felicidad, digo claro obvio si me llega un cheque más grande, si me hace feliz, obviamente me hace feliz cuando alguien se agrega a mi red, claro. Me hace feliz cuando veo a otras niñas que van subiendo de nivel, si me hace feliz. Pero mi felicidad no esta ahí.	Emprendimiento es subir tu autoconfianza
Y ya por último como te visualizas en dos años más.	
Me visualizo con un grupo mucho más grande, con cheque más grandes evidentemente y si es que mi estilo de vida me gusta, y si tal vez darme unos poquitos más lujos a los que puedo acceder ahorita. Lo que más me visualizo y mi meta es una red mucho más grande y tener la posibilidad de ayudar, así como a mi me lo esta mejorando, ayudar a más mujeres y hombres.	
Mira es muy padre escucharte, me gusta escuchar estas historias de emprendimiento y ayudar a otras mujeres para mejorar su calidad de vida, yo acabo mi tesis el próximo año trata sobre mujeres emprendiendo y cómo han logrado conciliar trabajo y emprendimiento entonces se las comparto	
Perfecto, me parece muy bien.	

### Transcripción #8

Nombre del Emprendimiento: <i>Lavanda Flow</i>	Fecha realizada 17 de noviembre de 2018.	Edad: 46 años
Nombre de la entrevistada: Carolina	Unión libre	Licenciatura en Comunicación y Maestría en Psicoterapia

¿Cómo estas?, ¿ya más tranquila del ajetreo del día?	
Pues sí la verdad, lo que pasó con la camioneta fue un relajo, la verdad. Entonces pues bueno, fue una mala noticia.	
¿Pero si lo pudiste solucionar o no?	
Pues espero que sí, la verdad, me tienen que dar un diagnóstico, por que es nueva, ¡nue-va! Y se desvió, imagínate	
Híjole que barbaridad...	
Sí, y es la de reparto, entonces imagínate,	
¡Con la que te mueves!	
Sí, pues claro, no sé lo que vaya a pasar haber si el martes nos dicen algo y ya veré qué procede, pues si, pero bueno a tus órdenes.	
Muchísimas gracias Carolina, pues bueno te platico que estoy en mi segunda etapa de mi investigación que estoy realizando para mi tesis de maestría y es conocer un poquito más sobre tu emprendimiento de Lavanda Flow, ¿cómo nació y cuál fue el principal problema al que enfrentaste para abrirlo?	
Bueno Lavanda Flow nació con la intención de dar al cliente el servicio de lavandería y de planchaduría pues una opción diferente, y de mucha calidad, por	



<p>que, durante dos años, y hoy ahorita ya se me acaba de ir, no tenía yo ayuda doméstica y lo peor para mi en verdad, era la lavar la ropa, entonces iba yo a un montón de lugares no lavarla, sino guardarla, doblarla etc. Entonces nosotros dijimos, ¿qué será un negocio bueno una lavandería? Y entonces pues bueno decidimos hacerlo de una manera diferente a través de la lavanda y también de la banda de rock, como que nos gusta también mucho la música y únete a la banda con un rollo un poquito más comunitario, hacer un negocio un poquito más incluyente desde un producto orgánico, es eso lavanda, que es lo que nosotros le ponemos a la ropa y darle bienestar a la gente a través de su ropa. Por que nosotros entregamos la ropa con olor a lavanda que también es relajante, y además le agregamos tarjetitas con mensajes positivos a nuestros clientes, por que queremos que cuando la gente llegue a su casa y diga qué rico huele, mira me consienten, me quieren, etc. Llevamos un año con la lavandería y bueno como reto lo que más nos ha costado, la verdad es que en los primeros meses batallamos muchísimo con el personal. El personal, ósea, uno piense que la gente de verdad va a responder y que le gusta el trabajo etc., etc. Pero hay muy poca gente responsable y bueno nos topamos con una chava que nos robó, otra que su novio era narco, o dealer, o metido en las drogas algo así que fuimos descubriendo cosas que mejor bueno bye. Hasta que ya dimos con la indicadas y cuando das con ella, lo que más cuesta es la pertenencia, generar pertenencia al equipo y lealtad. Hasta ahorita creo que lo estamos logrando, pero creo que esa una de las batallas más fuertes y otra importante quizás, cuando emprendes, nosotros compramos un modelo de negocio que donde nos dijeron mentiras, nos dieron en tantos meses recuperas tu punto de equilibrio, en tantos meses, es así y si la recuperas y no pagas impuestos, si no das de alta a tus empelados en el IMSS, y si, haz de cuenta y era un modelo donde no pagabas renta y entonces imagínate que te venden una gran mentira, que te venden como muy atractivo de que todo va estar padrísimo y esto y el otro; y...</p>	<p>Emprendimiento por cubrir necesidad cotidiana: lavar</p> <p>Emprendimiento en pareja</p> <p>Obstáculo del personal para el emprendimiento</p> <p>Obstáculo del personal para el emprendimiento</p> <p>Enamorar a tus trabajadores sobre tu idea de emprendimiento</p> <p>Hay modelos de negocio que son mentira</p>
<p>¿Era una franquicia?</p>	
<p>No, era un modelo de negocio, ellos se llaman Maetic, están quemadísimo por que mucha gente le fue igual y entonces nos dijeron cosas que realmente no suceden, como esas. Si vas a abrir un negocio de emprendimiento como ese, tienes que tomar en cuenta factores que en ese momento no sabíamos que tanto afectaba y nosotros queríamos todo en línea y queríamos meter el IMSS, y nos decían, no, no espérate. Pero ¿cómo? Luego gracias a Dios, nos alineamos y pudimos poner todo en regla, y muchísima gente que no quiere IMSS, y ellos piensan que...bueno también es importante que entiendas que el nivel de gente es un nivel cultura que tienen que saber planchar y lavar que puede ser el quehacer doméstico, pero tiene que saber tratar al cliente y saber manejar un sistema de cómputo y saber matemáticas, para cobrar. Y eso es como, complicado tu puedes tener a una que es súper planchadora, pero la señora no quiere atender...</p>	<p>Cualidades de trato</p>
<p>O trata mal al cliente...</p>	
<p>Exactamente, entonces tenemos la fortuna de tener ahorita personal capacitado, una es millennial y otra es generación “x” y hay una diferencia grande en actitud, pero la</p>	

<p>millennial como que ahí va, la x tiene más responsabilidades en su casa y demás, ya agarró la onda e la vida y eso ayuda a que psicológicamente sea estable y que le importe el trabajo. Por que hay algo que ósea, y por otro lado era la mentira y no puede ser que haya gente que mienta, y gracias a nosotros, es que la verdad hemos logrado una buena clientela al año, el cliente nunca fue un problema, eso sí esta padrísimo, nuestro concepto llega muy bien, y a través de las redes sociales hemos logrado posicionar la marca, mucho mejor que otras lavanderías que no lo hacen, como instruir a la gente a secar la ropa, todo eso, yo los lunes saco una publicación se llama “lunes de historia en Lavanda Flow” hablo de la ropa, o de por ejemplo la última fue de Freddy Mercury y así...</p>	<p>De boca en boca Recomendaciones y clientes por FB</p>
<p>Ah sí, si la vi</p>	
<p>Sí la viste ¿no? Hacemos ese tipo de cosas por que nos interesa formar una comunidad informada también apostándole un poco al millennial que también le gusta eso y que también ya vamos a estar en comercios en donde te den un plus y no nada más un servicio, y que un servicio que no hace cualquier y es difícil aunque no lo creas y lo tienes que hacer de calidad de lo tienes que hacer bien, tienes que tener producción, tienes que sacar tantas piezas para que el punto de equilibrio sea alcanzable, etc., etc. Pero esas fueran las batallas más grandes, y otra podría ser el apoyo financiero, nadie te da un apoyo después del año y medio en un emprendeduría como éstas y esta bien por que ellos no saben qué tanto le apuestas, pero no te da opción de crecer a través de los bancos, por que dicen espérame tantito, aunque vean los números, quieren ver número muchísimo más grandes. Y eso es una limitante por que quien emprende, tampoco emprende con los millones, si no seríamos o estaríamos en otro nivel.</p>	<p>Falta de recurso para crecer tu emprendimiento</p>
<p>Y por ejemplo me dices que empiezas tu emprendimiento por que faltaba que alguien en casa hiciera los labores de lavado y demás y ahora tu que estás ayudando a otras mujeres a conciliar con una actividad que a lo mejor no a muchas les gusta, pero que lo hacen de una manera que les da satisfacción con lavanda; y tu cómo le haces para conciliar las responsabilidades de casa y del negocio, cómo se organizan, cómo es tu dinámica familiar?</p>	
<p>Jajajaa, está cañón. Mira primero ya solucioné una cosa; la otra vez me decía a mi marido que si me pone una cocina económica no jajaja, por que por supuesto que la lavandería suple todo aquello que a mi me pesaba muchísima yo soy feliz con mi producto, yo digo pero qué bendición lo único que tengo que hacer es guardar la ropa, eso si le llega mucho a las mujeres puede ser en todo tipo de clase sociales y de pareja; se establecen nuevas dinámica de convivencia y roles que es mucho más fácil. Yo la verdad casi me vuelvo loca, yo soy terapeuta y sigo estando y hago meditación en movimiento y mi marido es arquitecto; entonces yo tuve quedar mucho la terapia, pero na tuve que dejar, si no más bien fue por gusto; yo soy comunicóloga de primera profesión del Tec de Monterrey, y pues dejar un rato la terapia y realizar una actividad que dinamice mucho más mi vida y la he dinamizado tanto que estoy agotada. Ahorita estoy pasando por un momento de recuperación, estoy contenta, y concilio, mira yo trabajo desde las 8 de las mañana, ósea yo me paro desde temprano a dejar a mi hija a su escuela, con lunch, dejarla y todo; y de ahí me dedico todo el día a Lavanda Flow en diferentes aspectos, y en mi casa, y además doy terapia, y además doy clase de meditación una vez a la semana y de vez</p>	<p>Intenta romper con el modelo tradicional de mujer-casa</p> <p>Emprender desde mis tiempos libres, sin</p>

<p>en cuando me mandan llamar para dar conciencia corporal y cosas de ese tipo, y conciliamos en equipo entre mi marido y yo. Hasta ayer tenía una muchacha, se fue y tenía otra que se casó; por que para mi una ayuda doméstica sigue siendo importante por que, para la comida, la limpieza por que yo no puedo con todo, aquí las tareas son bastante repartidas entonces no sé si eso responde. Y trabajo hasta las 8 de la noche, voy y vengo y distribuimos nuestro trabajo en entrega a domicilio que es un plus que damos, entre contabilidad, nómina, ventas y casa. Entonces durante todo el día estoy haciendo diferentes actividades, diferentes tasks, pero que tiene que ver con la lavandería, la casa y la familia.</p>	<p>descuidar las labores de madre y de casa</p> <p>Ella carga con la limpieza del hogar</p>
<p>Y en materia de consejos, que tu le pudieras dar a una chica ya sea en cuestiones de actitud ya sea cuestiones de habilidades no se tú que tips o consejos de darías a una chica o mujer que quiere emprender, sobre todo porque no es la primera vez que emprendes ya has pasado por otros emprendimientos y cuentas con una experiencia diferente. Ya tienes la experiencia de cosas que si funcionan y de cosas que no funcionan.</p>	
<p>Una que le entren al negocio sabiendo de lo que se trata el negocio, para mi si fue muy importante primero la necesidad que yo detecté porque yo dije por mi misma no manches esto no existe. Porque nadie te da este servicio como el que ahora yo puedo dar y en ese sentido pues es detectar la necesidad del público. Salirte un poco de lo que es el gusto personal meterte un poquito más a lo que es el mercado, saber qué es lo que realmente requiere el mercado y para que está listo, ósea como un timing ¿no? Uno puede tener una grandiosa idea, pero tal vez la gente después de 10 años lo va a adoptar.</p>	<p>Conocimiento sobre el terreno a emprender</p> <p>Detección de una necesidad</p> <p>Emprender más allá del gusto personal</p>
<p>Exacto que solamente son gusto propio ya lo mejor a la demás gente ni siquiera le gusta.</p>	
<p>Si a lo mejor la demás gente no le gusta, y así hay muchos emprendimientos. Otra que tengan muy claro las reglas del juego en un sistema como en el que estamos; ósea si vas a emprender vas a tener que tener un capital fuerte como para aguantar porque si tu producto es bueno, tienes clientes, pero por ejemplo tienes que seguirle invirtiendo por ejemplo a la publicidad. Por ejemplo, las cuotas del IMSSS son caras, es algo que tienes que contemplar, la renta, los gastos que te genera una lavandería son altos; entonces tienes que evaluar muy bien tienes que tener un asesor contable y financiero muy bueno para que no emprendan a lo menso. Y por otro lado en cuestión de humanidad mucha resiliencia, muchísima... está cabrón. Tienes que ser muy fuerte emocionalmente y mentalmente que tu producto es suficientemente bueno que tal va a sostener y paciencia, mucha paciencia, inteligencia porque por ejemplo en nuestro caso empezaron a abrir muchísimas lavanderías, que la burbuja o la burbuja feliz y cosas de esas. OK, esta bien, por que hay competencia por ejemplo Mr. Jeff, podría ser, pero ni siquiera es así por que él atiende al público, sino es una aplicación. Y eso puede darte mucho miedo, y dices no manches, y ahora qué hago. Pero, realmente si tu producto es bueno y tiene un concepto es lo que importa genuino y auténtico, eso pega. Pero tienes que tener muchísima seguridad o sea yo creo que emprender no es para cualquiera, la verdad. Está cañón.</p>	<p>Autoconfianza</p> <p>Resiliencia</p> <p>Miedo al fracaso</p> <p>Autoconfianza</p>

	Seguridad emocional
Oye y tu como vas de los caminos que cruzan hombre y mujeres, crees que en el mismo camino que tiene hombre y mujeres, crees que hay una diferencia o ni la caso.	
Fíjate que ha cambiado mucho con respecto a la percepción de los negocios; Si mi marido hubiera emprendido solo creo que le hubiera costado muchísimo más trabajo; Y a mi igual si yo lo hubiera hecho sola muchísimo más trabajo, ósea emprender en pareja es otro rollo, te apoyas en el otro, como equipo y entonces a nosotros nos ha funcionado muchísimo tener como esa fuerza. <b>Ahora como mujer, en ladie multitask, ladie corregidora, todos estos grupos cerrados donde a mi me invitaron, y yo estoy se generaron a partir del género, ósea creo que hay un beneficio el ser mujer hoy.</b> Ósea si yo me meto a algo de Inadem, hay bastantes programas para mujeres, te diría que el hombre podría estar en más desventaja, hoy, de lo que puede ofrecer hoy el sistema; todos estos programas para mujeres han ayudado a que hoy la mujer mayor acceso a un mercado y hay más apoyo y esa red es informal, pero es formal. <b>Yo tengo muchísimas clientas del grupo, y muchísimo, mi rama le llega a la mujer, a los jóvenes que se casan tanto heterosexuales, como homosexuales, ósea les llega a todos. Ósea llegan a Lavanda Flow, por que su mamá les dijo, por que su hermana les dijo... por que sí me explico. Una amiga o la hija; tengo clientas que es por que su hija le dijo y es por que ella me sigue en Facebook. Eso es curioso.</b>	Idea de que hay más formas de promover negocios de mujeres en las redes sociales  Las redes sociales han potenciado sus venta, el de boca en boca ahora es a través del FB
Entonces este emprendimiento que me comentas, lo hicieron juntos entonces, emprendieron en pareja, ¿y él tiene otra cosa aparte o están los dos en el emprendimiento?	
Estamos de lleno los dos en el emprendimiento, y si salen proyectos por separado los vamos atacando, los atendemos, pero esto es de los dos. <b>No es mío, ni es de él, es de los dos. Con capital que puso mi marido.</b>	Hombre invierte en emprendimiento de su pareja.
Y cómo te visualizas Caro, en uno o dos años con el empuje que tienes, como te imaginas con esta fuerza de trabajo.	
Yo me imagino con unas cinco lavanderías más, la verdad. Atacando mucho el mercado industrial que se estamos entrando ahorita mucho y en doméstico; Y el concepto inicial no lo hemos de poder llevar 100% a acabo que nos falta todavía cumplirlo que tiene que ver con algo más integral; una lavandería con una cafetería con un montón de cosas que lleva.	Crecimiento con espacios físicos, consolidación de su negocio  Lugar físico
Eso suena padrísimo	
Sí, la verdad que el concepto es lindísimo y es muy noble la verdad, por que no le va a hacer nada mal a nadie, ni un beneficio atroz, simplemente lo que es. Yo si me veo lavando a todo el bajío, la verdad, que me compren mi concepto si quieren, no si, sí quiero franquicia, pero si en cadena.	
Y por ejemplo en el lado de lo digital, qué te interesaría incorporar no sé una aplicación o te interesa más consolidar el concepto desde la comunidad.	

Los dos, me interesan. Yo creo que lo digital y lo terrenal vamos a decirlo así van de la mano, ósea es impresionante tu podrás decir algo en lo digital bien bonito y van al lugar y dices qué feo lugar... ¿no?	Credibilidad en emprendimientos digitales
No le crees	
Sí, no le crees, y yo creo que en ese sentido Facebook y google y todo este rollo, sobre todo el Facebook, ya vez que te pide mil cosas para que realmente Facebook, el algoritmo de Facebook, crea que eres real, la verdad es que tienes que ser real. Si no, no te va bien, no eres congruente; mi esposo y yo si le estamos apostando a la visibilidad física, la comunidad, cómo la digital.	
Y ahorita que me comentabas tener la resiliencia para pararte de los problemas que pasan, tu crees que este tipo de habilidades para hombres y mujeres son indispensables para emprender. ¿Crees que están enlazados con la autoconfianza?	
Si, aunque una cosa es tener autoconfianza y otra saber muy bien lo que estás haciendo; Porque a veces no tienes una auto observación de ti mismo; porque tal vez dices soy buenísimo para hacer tortas, pero la realidad es que eres malísimo, no se cómo decirlo que sea como objetivo. Si no eres objetivo contigo, tienes que ser muy duro, decir no manches, eso no esta bien. Si yo vendo calidad, tengo que entregar calidad, y a veces no puedo estar lidiando con la calidad de tintorería, hago ciertas cosas de tintorería que otras no puedo hacer y tengo que ser sincera, y contratar a un proveedor directo que me ayude a hacerlo, pero no manches, así como te miente el del modelo de negocio el de la tintorería es un fiasco. Digo, tienes que ser muy objetivo y muy duración tu producto pero que tienes que ser autocrítico, por que si no lo eres entonces no te dediques a emprender porque luego te preguntas ¿porque no funciona mi negocio?, ¿por qué le faltó? ¿o por que a lo mejor no era el momento?, ósea y en ese sentido creo que la resiliencia va de la mano con la autocrítica.	Autoevaluación  Autocrítica Resiliencia
Claro eso tiene mucho sentido, por eso hay emprendimientos que duran muy poquito, que no llegan al año y por que no se hace una autoevaluación sobre lo que estuvo bien y lo que estuvo mal. Exacto, la mayoría de las emprendedoras no es el primer emprendimiento que llevan a cabo si no que ya aprendieron de otros emprendimientos para hacer funcionar una idea más fuerte y más de ellas.	
Creo que asesoramiento siempre es excelente, tiene que ser bienvenido, tienes que tener un asesoramiento externo por que caes en la ceguera...y te preguntas, ¿qué pasa? Ponte las pilas porque tal vez esto que ofreces no esta bien hecho. Yo creo que hoy en día hacer nada sin conocimiento sin intuición sin resiliencia y sobretodo ahora que te bases en 7atos. En cómo se mueve la gente que necesita estar siempre adentro deberás requieres de mucha energía Y mucho amor a lo que deberás ahora estás emprendiendo. Si no, sí lo votas la neta, lo dejas.	Resiliencia Conocimiento  Emprender por amor a lo que hacen
Si no eres mas infeliz y te atas.	
Sí, nosotros muchas veces quisimos tirar la toalla, cañón; a parte la ropa te estresa muchísimo jajaja por que pueden llegar pilas y pilas y no manches, cuando voy a acabar, claro pero bendito Dios con un gran equipo se puede. Tienes que responder mucho al interior de tu negocio, tienes que darle bases a la gente para que digas yo pertenezco a un lindo lugar y ser bien congruente, pero eso también la gente está	



cañón, ves ahí el rezago educativo, este, les hablas de ciertas cosas y te dicen que diablos me habla.	
Bueno pues esto es todo, lo que yo tengo por preguntarte, te agradezco yo voy a seguir entrevistando a más ladies, que me das estos minutos que yo se que son muy valiosos para ustedes.	
No hombre, me encanta participar, y en serio en lo que te sea útil y después me cuentas como esta tu tesis.	
Claro que si le comparto el link para que me platiquen que tal.	
Perfecto, muchas gracias, cuídate bye, bye.	

### Transcripción #9

Nombre del Emprendimiento: <i>Nikken</i>	Fecha realizada: 19 de noviembre	Edad: 45 años
Nombre de la entrevistada: Gabriela	Estado civil:	Licenciatura en Psicología

Buenas, tardes...	
Hola, buenas tardes ¿Gaby? Habla Janett para hacerte la entrevista, ¿te acuerdas?	
Sí...	
Tu dime si te queda bien ahora, o si gustas que reagendemos, cómo te venga mejor	
Ah sí, de una vez espérame deja me encierro para que no haya interrupciones	
Sí muchas gracias.	
Haber listo Janett, ahora sí.	
Muchas gracias, primero si me pudieras contar cuál fue el principal problema al que te enfrentaste tú, para crear tu emprendimiento.	
¿El principal problema? Mmm...estamos hablando de Nikken ¿verdad?	
Sí	
El principal problema...este pues a lo mejor suficiente capital económico	Falta de recurso económico para emprender
Y por ejemplo aquí como le haces tu conciliar el espacio laboral a través de Nikken y las responsabilidades que tienes en casa, cómo es la dinámica ahí en tu familia ¿cómo se organizan?	
No pues ahora sí, en mis ratos libres, ahora sí cuando mis hijas están en la escuela, es cuando le dedico más tiempo a lo de Nikken.	
Y ¿cuál es la historia de Nikken, ¿cómo nace la historia de este emprendimiento?	
Si mira la historia de Nikken es que yo conozco los productos por un tema de gastritis que yo tenía, entonces una persona que se dedicaba a esto, Nikken es una empresa de red de mercadeo, ella me recomendaba el agua con todos los beneficios y la verdad empecé con Nikken como cliente, como usuaria, por mejorar mi salud y luego al ver todos lo beneficios, mi salud mejoró después de tres meses de tener casi un año con temas de gastritis, colitis, reflujo y que ni los medicamento del doctor me los curaban, ya cuando empecé a usarlo y empezaba a mejorar y así fue pasando el tiempo. Empecé a recomendar los sistemas de agua Nikken y fue como tomé la decisión de hacerlo más en forma el negocio.	

Ok, y que tips le darías a una chica, a una mujer que tiene ganas de emprender, qué crees que debería de saber, como para tal vez tener menos obstáculos o que sea mucho más fácil para ella.	
En primer lugar, conocer perfectamente su producto, y haberlo usado para poderlo recomendar y en segundo muchísima disciplina claridad en los objetivos por que si no eres disciplinado; justamente como lo haces en tus tiempos libres, no tienes horarios ni nada, entonces no vas a ver resultados, sino te propones voy a trabajar de 9 a 12, dedicarle solo este tiempo a Nikken, a contactar, como mucha disciplina, conocer el producto, ser usuaria y sobre todo eso.	Conocimiento Constancia Disciplina  Administración del tiempo
¿Tu crees que hay una diferencia entre las mujeres que deciden emprender, y los hombres que deciden emprender? ¿está más fácil, más difícil hay menos obstáculos o tú como lo ves?	
Híjole yo creo que depende de las necesidades, yo no creo que esto sea de sexo, sino de tus necesidades, si eres una mujer que la economía de tu hogar no depende de tu ingreso, pues te puedes presentar a muchos obstáculos sobre el propio interés en hacer el negocio, pero si eres una mujer que es tu única fuente de ingresos, la verdad es que cualquier obstáculo lo superas, de la misma forma un hombre. Yo veo que un hombre que cuando se enfrentan a la emprenduría ahora si que echan toda la carne al asador por que generalmente son los proveedores, sino en función de la economía de tu hogar.	Echar toda la carne al asador  Modelo tradicional de hombre es proveedor
Por si son, por ejemplo, complementarios o si son la fuente principal.	
Exactamente.	
Y en tu casa como funciona, tu emprendimiento es fuente principal, es complemento, cómo se organizan	
Sí de hecho, esto es complemento, así por ejemplo mi marido es el proveedor de la casa y todo lo que yo hago de Nikken es complemento; y ellos me apoyan, pues ellos promueven Nikken, a todas las personas que de todos los productos y que yo vendo Nikken, ahora si que me dan mi espacio cuando tengo que ir a entregar productos, ellos respetan todos estos espacios.	
¿De qué manera crees que te puedas diferenciar con otras personas que venden Nikken?	
Yo creo que hay dos características importantes, que cuando tu promueves bienestar, tu debes de ser un ejemplo de bienestar, tu debes de cuidar desde tu físico, mental e intelectual ¿no? Entonces cuando estás en un antro y estás promoviendo bienestar, pues no es congruente ¿no? Las publicaciones en Facebook que estén como muy congruentes a alimentar la integridad de la persona. Yo creo que eso es lo que me ha diferenciado de otra persona; que e es el alto grado de confiabilidad, por ejemplo yo he hecho tandas con personas que ni me conocen ni conozco, y su producto esta entregado en tiempo y forma, entonces hay personas incluso de Facebook que me piden referencias, de oye y yo cómo se que te voy a estar depositando cada quincena y cómo se que me vas a entregar el producto. He pasado referencias de mis clientas y yo creo que esas dos características que seas una persona de alta confiabilidad y ser congruente con el producto que es de bienestar.	Congruencia al emprender  Confianza Confiabilidad Congruencia



Y cómo te visualizas en unos dos años más con la fuerza y el ritmo de trabajo que tienes ahorita, cómo te ves en un futuro.	
Pues la verdad es hay un momento en el que el negocio empieza a marchar solo, como estar al pendiente de atender a la gente y a los clientes y empieza un momento en el que el negocio empieza a marcar solo entonces me veo haciendo Nikken, por que son productos buenísimo, compartiendo con las familias que se pueda y a la par haciendo las demás actividades; yo soy empleada de medio tiempo y entre otras cosas. Pues me veo con el mismo ritmo.	Emprendedora en mis tiempos libres y sin romper con las responsabilidades de madre y de casa
Me decías que te contactan a través de las redes sociales, en cuestión de mejoras a tu emprendimiento, qué te gustaría agregar, ¿una página web, una aplicación, ¿qué te hace falta?	
Pues no, la verdad es que, pues tengo una página web, tengo una fan page, la alimento constantemente y no ósea con WhatsApp y Facebook ahorita ha sido suficiente, por que como no es a lo único que me dedico, tampoco puedo sostener un ritmo muy alto de atención a una aplicación o una página web, por que no le dedicaría el tiempo que requiere...entonces no por el momento no requeriría.	Redes sociales es un punto de venta y comunicación con sus clientes
Entonces con lo que usas ahora en unos dos años, también crees que te funcione para tu negocio...	
Pues ahorita sí, en dos años no sé que vaya a surgir, no se si en dos años, por que la tecnología cambia.	
Muy bien, pues esto es todo lo que yo tenía preparado para preguntarte, voy a seguir entrevistando a otras ladies preguntándoles esto mismo sobre su emprendimiento, sus obstáculos. Mi tesis si todo sale bien, la termino en el 2019, el próximo año. Espero estarles compartiendo los ...	
Resultados, ¡qué padre! Pues mucha suerte	
Muchísimas gracias y muchísimo éxito en Nikken.	
Bye, bye.	

### Transcripción #10

Nombre del Emprendimiento: <i>Huarachelo</i>	Fecha realizada 20 de noviembre	Edad: 42 años.
Nombre de la entrevistada: Michelle	Estado civil: Casada	Contadora Pública

Cuéntame cuando iniciaste	
Pues empecé en el '94 mis papas ya tenían un negocio cimentado y funcionando pero con la crisis ya no se vendía porque eran artículos de lujo entonces surgió la idea de vender comida que era algo mas fácil de vender ellos iniciaron entonces mi mamá era la que se le ocurrió estuvo probando de todo hasta que encontró lo que se vendía, estuvo vendiendo jugos, raspados, tortas, guisos fruta, quesadillas mil cosas hasta que encontró lo que vendía, mi mamá como en un principio con mucho trabajo tenía muchos gastos y con la renta alta me acuerdo que yo estaba muy jovencita más	Emprendimiento por herencia  Emprendimiento por convicción

<p>o menos en primaria y mi mama se traía diario la comida a la casa para no utilizar el refri del negocio para ahorrar luz es fue la parte mas dificil.</p>	<p>Papás emprendedores ejemplo para los hijos</p> <p>Emprendimiento por convicción</p>
<p>Yo cuando estaba en la universidad mis papas ya tenían el negocio bien establecido, me acuerdo que tomaba el camión por la calle de hidalgo y decía yo voy a poner un negocio como el de mis papas, entonces yo salí y egresé y estuve trabajando en mi carrera en despachos al principio y el ultimo trabajo fue en MABE estuve en un despacho de subcontador, entonces ahí como hay tres Mabe en Querétaro cerraron y juntaron el área de contabilidad en una sola planta, me liquidaron y el contralor me ofreció cambiarme a otra planta pero yo ya tenía ganas de emprender tener mi propio negocios trabajas para ti, Si aprendes mucho tu carrera te sirve pero un negocio generas empleo y aquí no tienes el asunto que cuando eres grande te jubilan aquí vas administrando tu trabajo entre mas trabajas mejor te va.</p> <p>Entonces yo aposte al negocio yo dije si no me funciona me regreso a trabajar cuando yo empecé tenia 27, ahora tengo 42 fue hace 15 años yo hable con mi mamá y le dije que quería emprender un negocio mi mamá me dijo esta es la carta las cosas se preparan así, si me dio una empleada que tenía ella pues yo era chutarme el turno de la mañana y la empleada la tenia en la tarde pues yo no estaba acostumbrada fue a empezar hacer masa todo si me gusta la cocina eso ayudó pero no estaba acostumbrada a ese trabajo, el negocio fue progresando inicialmente lo puse en la colonia Casa Blanca a una cuadra del hotel casa blanca ahí el negocio iba bien pero la situación que tuve fue que se murió la señora que me rentaba y los hijos se empezaron a pelear el local porque estaba intestado</p>	<p>Que dificil...</p>
<p>Empecé con situaciones como eran local viejos teníamos un solo medidor de agua para tres locales y yo con la señora que ya era una señora mayor este yo me puse de acuerdo ella no sabia de tramites ya estaba intestado de por si el local por su esposo era complicado arreglar eso del agua entonces quedamos que el agua como yo vendía comida yo paga la mitad del recibo y la otra mitad se dividía entre los otros dos locales, pero entonces los hijos me veían y me decían que yo tenia que pagar todo el recibo y era un recibo de \$ 2000.00 pesos y al mismo tiempo abrir una sucursal en el centro ahorita te platico los problemas que he tenido al abrir sucursales que hasta la fecha no he podido hacerlo.</p> <p>Al mismo tiempo abrir la sucursal de Hidalgo que es la que actualmente tengo y la decía a la señora como voy a pagar de agua 2000.00 pesos aquí si en el centro vendo mas por la ubicación y pago 500 pesos</p>	<p>Si no sale</p>
<p>Y esa era mi matriz con la que inicie y entonces en el local del centro, el problema que he tenido en abrir sucursal es el personal en Querétaro la rotación es altísima, entonces es muy desgastante que capacites a la gente que les enseñas</p>	<p>Falta de personal para consolidar su emprendimiento</p>
<p>Y no te duran...</p>	<p>Falta de personal para consolidar su emprendimiento</p>
<p>Apenas es en la curva de aprendizaje pues no te dan tan buen servicio, no hacen también el trabajo y de repente ya se van, y volver a capacitar uniformes esos son muy desgastante yo por eso no e podido tener dos sucursales porque ya es la segunda vez que lo intento tuve esa de casa blanca que se me junto con la persona que falleció y tenia la de hidalgo. Pero la situación que decidí solo quedarme con una sucursal</p>	<p>Falta de personal para consolidar su emprendimiento</p>

fue porque las ventas se cayeron horribles porque yo no podía estar en los dos lugares físicamente, entonces empecé a estar mas en la nueva que fue la que levante y la otra ya no me vendía y parte estarme peleando con los dueños no es conveniente, me quede madamas con la del centro y en la del centro me vendieron el local, el local es mío	Resiliencia
¡Ay! Qué bien	
la verdad le metí mucha galleta y lo levante bastante el negocio y entonces decidí abrir otra sucursal volverlo a intentar aquí en el pueblito, dure dos años y medio con la sucursal y lo mismo con el personal o sea la gente, mira yo tengo un sistema de inventario donde diario yo toda la mercancía la peso y el inventario y voy haciendo candados para que la gente no me robe porque si roba...	Resiliencia
Claro...	
A tal grado porque el refresco al principio contaba yo manejo refresco de envase de vidrio al principio solo contaba el envase vacío, porque decía había 30 refrescos y nada mas hay vacíos 15 pues se vendieron 15 ¿no?	
Es lo lógico	
Las muchachas empezaban a tirar las botellas a la basura y ese dinero lo tomaba, pues ahora tengo que hacer inventario de todos mis envases llenos y todos mis envases vacíos para saber cuánto vendieron	
híjole	
Entonces, pues muchos detalles, tuve que meter cámaras; tuve empleadas que fingieron asaltos que ellas mismas robaron, he tenido empleadas que meten amantes al negocio y entonces va el marido y hace un escándalo, deberás el tema del personal es súper desgastante. Entonces pues me pasó lo mismo, se me empezó a caer entonces el negocio del centro que ya tenía yo cimentado y levanté el del Pueblito, pero estaba muy desgastante el tema de las empleadas, entonces justo en ese tiempo entró mi hermana al negocio, se quedó sin trabajo su marido y le dije sabes que con dos sucursales se me está cayendo la del centro, que es la que yo vendo mejor ¿no? Entonces le dije, me necesito regresar, ósea ¿no quieres esa sucursal? La del Pueblito; entonces yo me regrese al centro y lo que hice en el centro, fue que hice una remodelación grande del negocio, lo remodelé completamente, muebles, todo y entonces incrementé la venta que ya vendía con el negocio del centro y del Pueblito y un poquito más; ahorita ese negocio tenía tres empleadas y ahorita ya tengo siete empleadas y ahorita en época de alta si necesito dos personas más que me cubran a las que toman algún el descanso o para estar picando verdura y cosas así. El principal problema han sido los empleados, esto no me permitido crecer. Entonces ahorita lo que estoy ideando es franquiciar, por que la verdad es que el negocio es muy bueno, es un negocio rentable ya tenemos procesos, ósea todas las recetas se hacen con procesos, ya la gente ya la tengo entrenada, tenemos proceso de capacitación, pero el personal es tan desgastante que no me permite abrir sucursales. Mi cuñada también ahorita abrió una sucursal en Presidentes y tiene la del Pueblito y está con el mismo problema que yo.	Falta de personal para consolidar su emprendimiento  Falta de personal para consolidar su emprendimiento  Falta de personal para consolidar su emprendimiento
Y ¿a qué crees que se deba eso? ¿crees que no tienen ganas de trabajar o qué pasa?	
Yo creo que es un factor cultural en Querétaro por que si tu vas al Instituto Nacional del Empleo que está en Ezequiel Montes, te vas a explicar que Querétaro es el estado	

<p>con mayor índice de rotación a nivel operativo; entonces si tenemos un problema cultural, pero además tenemos otro factor que Querétaro está creciendo muchísimo y hay demasiada oferta de trabajo entonces si a una muchacha tu le dices, mira límpiale aquí, y no le gusta limpiar, se sale y al otro día ya tiene trabajo, entonces tenemos muchísima oferta de trabajo tenemos una situación cultural. Yo no se lo atribuyo a los salarios, mira yo les pago bien, digo que mis muchachas te estoy hablando que ganan más de 6 mil pesos y no tienen ni la primaria, al mes. Les pago horas extras, les doy prestaciones, les doy darías cosas, bonos de puntualidad, ósea pero incluso hemos tratado de les pagamos taxis en la noche, ósea el problema no es el dinero, ósea es que sí realmente hay mucha oferta de trabajo, algunas me han tocado que trabajan por que nada más se quieren comprar un pantalón, se lo compran y ya no van. Descansan una semana según...y ya no van. Luego me buscan y quieren regresar; y de verdad el problema no es negocio; y me dicen me recibe señora. Y la mayoría de las personas que se va y me rota, por lo general ya no la recibo por que me va a estar dando problemas, al menos que sea una causa justificada, una cosa como que se les enfermó el niño, que la mamá o la tía o alguna cosa.</p>	<p>Falta de personal para consolidar su emprendimiento</p> <p>Falta de personal para consolidar su emprendimiento</p>
<p>Muy bien Michelle, oye y sabiendo este trabajo tan arduo que haces de poder estar administrando las sucursales, cómo administras tu tiempo y cómo concilias con respecto a tu casa; cómo se organizan en tu casa para las actividades que tienes que ver con tu casa, que limpieza, que el súper; que todo este bien en casa y todo en orden tu emprendimiento, ¿cómo acomodas tu día, ¿cómo te organizas?</p>	
<p>Mira ahorita la verdad es que ya no la tengo tan difícil por que la verdad es que ya tengo muchas empleadas, yo nada más prácticamente voy a supervisar. Y este la supervisión es por la mañana, abrir, entregar caja y dejar marchando el negocio, entonces yo ya me puedo venir ya a la casa a hacer los trabajos administrativos; por que mis empleadas creen que me vengo a acostar ¿no? Me vengo a hacer la contabilidad, hacer inventarios, a ver que no falte el dinero, por que a veces cobran mal o detalles ¿no? También a veces me doy cuenta cuando a veces se equivocan y le ponen porciones de menos, gastan de menos, entonces todos esos detalles me vengo a hacer lo administrativo, entonces ya me organizo, por ejemplo, los miércoles voy al súper, yo ya sé que es el día voy vengo hago mi registro y salgo al súper. Ahorita ya tenemos dos años en que mi marido está de lleno en el local, en el negocio, ya, el trabajaba para gobierno del estado, y pues también quiso independizarse; y también eso a mi me da mucho más margen para podernos organizar, también me ayuda a las labores de la casa; ahorita tenemos quien nos ayude en casa, pero cuando no tenemos yo barro y mi marido trapea. Si me ayuda mucho, la verdad.</p>	<p>Percepción de que la jefa no trabaja</p> <p>Esposo se unen a los emprendimientos de las mujeres exitosos</p>
<p>Oye Michelle, entonces no cambiarías por nada el regresar a trabajar tal vez en la carrera que tu estudiaste, ¿no lo cambiarías?</p>	
<p>No, no lo cambiaría; y lo ando aplicando por que te digo que en inventarios yo lo llevo todo de mi negocio, mi carrera me sirve, yo hago mis declaraciones de impuestos, entonces sigo aplicando mi carrera, no de lleno, nada más para mi negocio. Por que eso de personas fijas y persona morales tengo el conocimiento general, pero, así como aventarme una declaración anual, si me podría ir algo, necesitaría echar un clavado a actualizarme en algunas cosas.</p>	<p>Mi negocio es mejor que mi carrera</p>

<p>Muy bien Michelle, oye y tu que consejo le pudieras dar a una chica, a una mujer que quisiera emprender, así como tu lo decidiste a los 27 años, emprender, qué consejo le darías para evitar algún obstáculo, algún tip para que supiera que es ser emprendedora con todo lo que viene, como esas problemáticas que has vivido tu.</p>	
<p>Yo creo que la constancia, yo tenga o no tenga empleadas, mi negocio se abre. Yo tengo como te explicaba una carrera y yo me pongo en el comal si no tengo empleadas; ahorita gracias a Dios, después de 15 años ya no tengo que hacerlo por que ya tengo muchas empleadas, si me falta alguien tengo quien me cubra. Pero a mi me tocó hacerlo. Pero ósea, llegaba gente de verdad al negocio que te platico a veces te platico me llegó a pasar que tenía una empleada de la tarde y a veces estaba yo, y en cierto horario estamos juntas y llegaba un cliente y pedía un refresco y yo le decía a mi empleada, le sirve el refresco y el cliente me decía: “no, sírvamelo usted” ósea te sienten como tu te sientes mucho y es gente, te digo era gente humilde te estoy hablando que era en la colonia Casa Blanca, es gente de las refaccionares, de las vecindades y gente que te quiere no sé, humillar como diciendo aquí yo pago, yo mando. Y bueno tu ahí muy decente le dices a la persona, no hay ningún problema, sabe que ahorita esta la persona desocupada, yo estoy en esto ¿no? Discúlpeme. Pero si es ser constante, yo llueve, truene o relampagueé yo abro mi negocio, yo sólo cierro mi negocio tres veces al año desde hace 15 años; lo cierro 24 de diciembre, 25 de diciembre y viernes santo. Ósea que, si me ha tocado a veces fletármela, e ir a trabajar ahí. Lo más importante de los obstáculos y de las adversidades lo que yo siempre no he dejado es de ser constante, no dejar de buscar el objetivo, por que yo sabía que tenía un objetivo.</p>	<p>Disciplina Constancia Perseverencia  Resiliencia          Constancia</p>
<p>Muy bien Michelle, oye y tu la ves mas complicada para las mujeres que emprenden y los hombres que emprenden, crees que hay una diferencia de género con respecto al emprendimiento</p>	
<p>Fíjate que no...bueno no había analizando esa pregunta y fijate que creo que en el emprendimiento es mucho más fácil destacar; por que yo me acuerdo que cuando trabajaba en la empresa si había limitaciones con respecto al ser hombre o ser mujer, por ejemplo yo que hacía las nóminas de ahí de MABE, había cinco gerentes y una era mujer; y todo ganaban 40- 50 mil y la mujer ganaba 20, 30. Y a todos los hombres les daban auto utilitario me acuerdo que tenían un Malibú, y a la gerente no. Creo que es más difícil en una empresa, por que además los niños y todo eso. Por ejemplo, yo con mi hija, pues la verdad si le tocaron cosas difíciles, que me la llevaba al negocio, que ya estaba cansada, lloraba o ya tenía sueño, y pues me la llevaba, si me explico...digo si fue difícil. Pero si ayudaba, como mujer, no tener jefes, tu poder administrar tu tiempo eso es la verdad, si vi que es más fácil. Precisamente por eso puse mi negocio, por que yo me daba cuenta de que en una empresa si podía destacar, si podría llegar a ser directora, pero si te dan a elegir; tu carrera o tu familia; ósea tener que dividirte y aquí como que si lo puedes compaginar mejor.</p>	<p>Emprendimiento es la posibilidad que tienen las mujeres para destacar.  Emprender sin descuidar tu papel de madre y ama de casa.  Administración del tiempo</p>
<p>Y ya por último ¿como te visualizas en un año más, ¿cómo te vez, ¿cómo crees que te vas a sentir?</p>	
<p>Pues en un año más, te digo que quiero ver la posibilidad de franquiciar, yo quisiera ver crecer, y seguir en esto mismo.</p>	



Pues bueno Michelle, escuchar y tan joven que empezaste a emprender, me da mucho gusto escucharte...	
Si pues te platico que mi mamá empezó este negocio, pero mi mamá es de otra generación, mi mamá no utiliza redes, yo estoy desarrollando lo de Uber eats, a ella no le interesa, ya esta contenta con lo que tiene, no quiere crecer por que no quiere más problemas, por que al final de cuentas crecer implica más trabajo.	
Si claro implica conocer las aplicaciones, usarlas, cómo va a llegar el alimento al cliente, si son muchísimas cuestiones de Uber eats, pero está buenísimo Michelle, me da mucho gusto por que eso ayuda la economía local crezca y donde te sientes cómoda con un lugar que esta bueno, por gusto por el servicio, que está bueno, te agradezco muchísimo yo termino el próximo año mi tesis, yo espero estarles compartiendo mi tesis próximamente.	
Pues adelante, que logres tus objetivos y muchas felicidades.	

### Transcripción #11

Nombre del Emprendimiento: <i>La Valija</i>	Fecha realizada: 20 de noviembre de 2018	Edad: 31 años
Nombre de la entrevistada: Luz	Estado civil: Casada	Licenciatura en Administración Turística y Maestría en Administración

Hola Luz, buenos días ¿cómo estas?	
¿Muy bien gracias y tu?	
Bien, ya ¿súper lista para contestarme mi entrevista?	
Yo creo que sí jajja	
Muy bien, pues cuéntame poquito como surge la idea de “La Valija”, cómo nace, cual es su historia, cómo identificaron este concepto.	
Fue una idea de Jorge y mía, es un emprendimiento en pareja, empezó en el 2014 y empezamos a ver como cómo a los dos nos gusta leer y pues buscar la forma de ofrecer libros de una manera diferente, a lo que hay actualmente y este pues también la idea de tener un negocio propio que fuera pues dependiente de algún trabajo o una empresa, o para alguien más entonces la idea era vender libros de editoriales independiente y llevarlos directamente a los lectores sin necesidad de ir a una librería, sino de llevar los libros a ellos, con la idea de una librería móvil en un principio era literatura para adultos, no manejábamos literatura infantil y comenzamos con tres editoriales que manejábamos prácticamente y nos establecíamos en cafeterías y en universidades y poco a poco el concepto de la Valija que es el nombre de la empresa, empezamos a incluir literatura infantil y nos dimos cuenta que era un nicho muy interesante y que había mucho que hacer. Dejamos de estar presentes en cafeterías y en las universidades, por que la verdad es que era muy poco y era mucho tiempo invertido ahí, y mejor programamos entregas a domicilio y empezamos a trabajar con escuelas con servicios que ellos les interesaban, hicimos guías de lecturas y adquirimos más editoriales infantiles y fue lo más hicimos. Ahorita lo que más tenemos de stock puros infantiles y aunque tenemos convenios	Emprendimiento en pareja

<p>para adultos lo manejamos en compras especiales de escuelas o de algunos grupos, ya no tenemos en venta individual ahorita solo para niños.</p>	
<p>Y en este recorrido que han tenido del 2014 para acá, ¿cuál ha sido el principal problema que han tenido ustedes para emprender, con qué cosas se han enfrentado que han tenido que superar como emprendimiento?</p>	
<p>Una es que el ingreso no es algo constante, no es algo seguro, no podemos decir que contamos con un ingreso como familia que nos ayude a ciertos gustos o para cubrir algunas necesidades, tenemos que complementarlo con otro trabajo y eso no hace crecer pues despacio, no con el tiempo que le dedicaríamos para crecer como quisiéramos. La otra es la competencia de las grandes librerías como Gandhi o el Sótano que pues es difícil competir con ellas que tiene a nivel internacional que se pueden dar el lujo de ofrecer un precio mucho más barato del que nosotros tenemos y entonces tenemos que buscar un mejor precio y diferenciarnos de otras maneras o promoverlo de otra manera. Otro reto es la inversión, para poder comprar con ciertas editoriales nos piden cierta cantidad de pesos, entonces pues hay veces que, si podemos meterle dinero y otras veces tenemos que hacerlo, poco a poquito, entonces pues la inversión también es algo que no siempre es sencillo. El tiempo en casa, que se hace en casa, que es el hecho de que esté la librería en casa, digo tiene sus beneficios como el que podemos dedicarlo el tiempo sin tener que salir; tienes tiempo de casa y tiempo para trabajar en la librería.</p>	<p>Ingreso incertidumbre</p> <p>Emprendimiento complementario con otro trabajo</p> <p>Falta de recurso económico para el emprendimiento</p> <p>Administración del tiempo</p>
<p>Precisamente hacía allá iba mi siguiente pregunta Luz, la conciliación entre las responsabilidades de casa y La Valija, cómo se organizan, cómo administran tiempos.</p>	
<p>Eso ha sido todo un reto, entre los dos, hemos decidido organizarnos Jorge yo, sabiendo qué hace cada quien, y en qué tiempos. Ahorita tenemos muy claro las tareas repartidas, yo los jueves es mi día de trabajo. Jorge se encarga de los niños en las tardes y yo me puedo dedicar a la cuestión administrativa, a contactar algunos clientes, las entregas las hacemos dividido. Jorge hace las que están mas lejos y yo hago las que están por aquí por el rumbo y eso es irle buscando, tus haces esto y yo hago esto. Es un negocio que no lo podría hacer sola, sino me apoyaría en Jorge es algo que no podría hacer y pues también me apoya mucho en la noche, en lo que se duermen los niños él le da un ratito en lo que yo duermo una hora o media hora o en las mañana que Alejandro toma la siesta, por que no siempre es así, a veces decimos no pues se van a dormir temprano y pues no, se duermen súper tarde entonces ya no se durmió Alejandro entonces ya no se pudo. Pues ha sido mucho apoyarnos entre los dos, los tiempos de cada uno y de cada uno tiene que hacer.</p>	<p>Administración del tiempo</p> <p>Rompe con el modelo tradicional de la repartición de labores en casa.</p>
<p>Y ¿tú que tips le darías a una chica que quiere emprender, o como es su caso a una pareja que quiere emprender?</p>	
<p>Pues yo creo que en cualquier emprendedor es tener bien claro un plan de negocio, tener muy claro que es lo que quiere, a nosotros nos pasó lo estuvimos planeando un montón de tiempo, y aún así se ha ido modificando, pero siempre poniéndolo en papel antes de hacerlo. Cuánto me cuestó, que idea es la más importante, por dónde voy a empezar. Si tenerlo muy claro, a nosotros nos funciona muy bien en papel para recordar muy bien lo que habíamos dicho y otro tip es administrar bien el tiempo tratar de llevar una lista de tareas y saber en qué tiempos se van a hacer para que no</p>	<p>Conocimiento</p> <p>Administración del tiempo.</p>



<p>te coman las otras ocupaciones por que es muy fácil, por ejemplo, estando en casa decir, bueno voy a darle a la empresa ¿no? Pero están que los trastes sucios, que la cama hay que tener, que le súper, que la comida... ósea hay esas cosas del día a día que te ganan. Tener muy claro tus tiempos de casa, tus tiempos de negocio y tu tiempo con la familia como para que no te coma la casa, las tareas de la casa del día a día, por que estás en casa y a veces ves las cosas tiradas y a veces dicen chin, mejor me pongo a hacer esto y pues ya te comió. Y pues apoyarte de contactos, la idea de boca en boca, de consumir local, el hecho de apoyar a otras emprendedoras fuerte hay mucha gente que esta haciendo negocios por su cuenta; y apoyarte de estas redes, en esos grupos de personas que están dispuestos en apoyar emprendedores creo que puede funcionar así bien.</p>	<p>Conciliación entre casa y emprendimiento</p> <p>De boca en boca Recomendación por grupos de FB</p>
<p>¿Y tu que has estado cerca en bazares que también son emprendedores y emprendedoras, y cómo vez es diferente emprender para hombre y para mujeres?</p>	
<p>Creo que si es diferente por los roles a los que estamos acostumbrados, no por la capacidad ni por las ideas, sino por que estamos acostumbrados a que el hombre, el tiempo del trabajo del hombre se respeta más; si el hombre está trabajando es su tiempo para él, y cuando una mujer decide emprender pues tiene que muchas veces tiene que pensar, quién me ha a cuidar a los hijos, quien me va a ayudar en casa, como que hay organizar el resto de las cosas como para dedicarte a emprender. O muchas mujeres lo combinan también, pues eso obviamente quita mucho tiempo para emprender un negocio y pues darle vida a una idea. Creo que esa es la principal dificultad para emprender, tener que organizar los tiempos y tener el apoyo de tu pareja para poder hacerlo.</p>	<p>El tiempo del hombre trabajando se respeta</p> <p>Administración del tiempo</p>
<p>Y, por ejemplo, tienes el apoyo de tu pareja, de Jorge por que además es un emprendimiento que lo hicieron juntos, pero por ejemplo qué piensa tu familia como tus papás sobre La Valija, ¿cómo te apoyan y como participan?</p>	
<p>Pues fijate que ha sido muy chistoso por que al principio era como ah... su hobbie, algo que hacemos por gusto, qué padre, y luego era de: “¿y cuando vas a regresar a trabajar?” como si el trabajo de la Valija no fuera un trabajo en serio, algo que hacen en tu tiempo extra; poco a poco se han dado cuenta de bueno, va en enserio, y aunque no genere el ingreso de un trabajo formal, es algo que ahorita es importante para nosotros, tenemos muchos planeas para la Valija, que implican tiempo, como un trabajo formal. Yo creo que esta el miedo de nuestros papás de nuestra familia, de oye, sí esta funcionando con todo el tiempo y dedicación que le pones, ¿vale la pena? Y pues son preguntas que pues también nosotros nos hacemos pero cuando las escuchas de alguien más pues a veces desaniman, ¿si vale la pena o de verdad estamos perdiendo el tiempo aquí? El apoyo está, pero no cómo de la manera en que nos gustaría.</p>	<p>Mi emprendimiento es un hobbie</p> <p>Emprendimiento juego</p> <p>Autoconfianza</p>
<p>Y ya para terminar, cómo se visualizan en unos dos años más con esta fuerza de trabajo que tienen ahorita, en pareja y que están pensando en consolidando</p>	
<p>Nuestra idea es irlo creciendo en los colegios, ir a ofrecerlo cada vez más a las escuelas para abastecimiento de librerías y capacitación; no solamente es vender libros, es capacitar, promover la lectura, hacer diferentes técnicas para atraer a los adolescentes y jóvenes en una lectura mucho más completa y capacitar maestros, es algo más grande que vender libros. Queremos ir a colegios y meter mucho más editoriales, estamos metiendo ya libros en otros idiomas a lo mejor en dos años en</p>	

tres quizás si quisiéramos vernos en un espacio propio en donde podamos tener los libros y dar vida a talleres sin depender de la agenda de otros lugares. Esas son las ideas que tenemos por acá.	Lugar físico necesario
Y qué tanto te ayuda el apoyo en ventas reales en grupos en redes sociales como por ejemplo Ladies Corregidora, ¿qué tanto te funciona para vender, ¿cómo les va?	
La verdad es que fue todo un descubriendo, después de que nació Alejandro, mi segundo hijo, haz de cuenta que yo decidí no regresar a trabajar y dedicar el tiempo que dedicaba a trabajar, emplearlo en el negocio. La verdad es que yo no había usado los grupos de mujeres y mamás emprendedoras hasta ese momento, y pues básicamente las ventas que tenemos a personas físicas, individuales son a través de los grupos; y tenemos ese ingreso más o menos constante de las ventas que se hacen libro con libro sin depender de las compras grandes. Si ha sido un gran apoyo y sobre todo algo muy interesante, no se cómo mamá y en este rol de casa y que están intentando vender unos productos; pues descubres que hay muchas otras que están intentando hacer lo mismo, y está padre por que compres, intercambias un poco de lo que una hace y otra hace. Me ha funcionado bastante bien, y ha sido una manera de posicionar la marca.	Redes sociales ayudan a consolidar ventas Hacer comunidad De boca en boca
Y por ejemplo el contacto es por Facebook, o por WhatsApp, que redes ocupan ustedes.	
Casi siempre es a través de Facebook, a través de una publicación, luego es través de un inbox para ponernos de acuerdo en la entrega, en el horario y lugar y muchas veces prefieren por celular y ya se vuelven clientas por WhatsApp que ya te contacta, o nos preguntan si ya nos llegó un libro, o nosotros les intercambios información de novedades a través de WhatsApp. Casi siempre es por Facebook y tenemos otras que prefieren por WhatsApp	Redes sociales ayudan a consolidar ventas
Pues es todo Luz, muchas gracias, me encanta el concepto desde que me platicó Gonzalo de lo que estaban haciendo, ya vez que de repente les compramos que, para la bebé, que, para nosotros, la verdad me encanta idea de que hayan emprendido en familia, esta muy padre, los felicito muchísimo.	
No hombre para lo que necesites, sabes que acá andamos.	

### Transcripción #12

Nombre del Emprendimiento: <i>Dinámica en Eventos Integrales, SA de CV</i>	Fecha realizada: 21 de noviembre de 2018	Edad: 53 años
Nombre de la entrevistada: Lourdes	Estado civil: Casada	Lic. en Ciencias y Técnicas de la Comunicación

Hola, buenas tardes, habla Janett para la entrevista	
Ah... si sí, dame un momento, ¿cómo cuanto nos tardamos?	
20 minutos como máximo, tu dime si es un buen momento o quieres que te marque...	
No, no de una vez mejor, haber deja me pongo los audífonos para escucharte mejor, te he hecho esperar un montón, mil disculpas.	

No te preocupes, yo entiendo. Mira lo primero sería que me pudiera platicar un poquito sobre como nace la idea de tu emprendimiento de Dinámica de eventos, ¿cuál es la historia, si me pudieras platicar un poquito?	
Lo que pasa es que yo empecé trabajando en otra empresa, empecé a trabajar en ventas y en coordinación de eventos, y ahí empecé, duré algunos años, el propio dueño de ahí me propuso hacer otra empresa, pero ya después tuvimos una complicación y nos enojamos y pues ya puse el mío. Y eso hace cuanto tiempo pasó, de que me salí y la puse fue hace un mes y medio.	Emprendimiento por convicción
Y eso ¿hace cuanto tiempo fue?	
Hacer otra empresa, pero ya después tuvimos una complicación y nos enojamos y pues ya puse el mío. Y eso hace cuanto tiempo pasó, de que me salí y la puse fue hace un mes y medio. Ah no... ahora, ya tenemos aquí en Querétaro tenemos 3 años y la primera vez que la pusimos fue en la ciudad de México, pero aquí en Querétaro, si ya 3.	
Muy bien y si me pudieras platicar a qué problemáticas te has enfrentado en tu emprendimiento.	
Pues en realidad, como yo ya tenía mis clientes, honestamente como que ya tenía echo el camino, los mismos clientes ya me pedían los eventos entonces que ahora si yo nos los podía dejar.	Emprendimiento de continuidad
Ósea que mas bien les diste seguimiento a tus clientes.	
Les dije pasa esto, tuve un problema con tal empresa, y pues ellos dijeron a quien conocemos es a ti entonces nos vamos contigo, realmente fue rápido.	
Y entre la responsabilidad del emprendimiento y las de casa, cómo sueles organizarte entre ambas cosas, ¿cómo es la dinámica familiar?	
Me voy a trabajar como si fuera a una oficina, cuando tengo que viajar mi familia ya sabe, entonces pues ya nada más es eso...	
Interrupción de llamada...	
Muy bien, seguimos entonces, si me pudieras compartir alguna recomendación para una chica o una mujer que quiere emprender, qué tips le darías para aquellas que quieren empezar su propio negocio.	
Mira lo más importante es saber para dónde vas y en qué tienes la habilidad para poder emprender algo, por que no todos tenemos las mismas habilidades, estás de acuerdo ¿no?	Conocimiento
Sí	
Eso es la constancia, si no eres constante, hagas lo que hagas no vas a salir adelante, y amar lo que hagas. Este es mi caso, por ejemplo, que yo amo lo que hago, llevo trabajando en esto 24 años y bueno para mi, digo mis clientes me lo dicen, tu eres la más feliz aquí ¿verdad? Sí. Es un poco, me ha costado un poco con mi familia como tu bien lo dices, sin embargo, digo cuando nació mi hija, desde chiquita desde el primer mes, yo me la llevé a viajar, con Ana, y buscando los medios para tenerla cerca, ya cuando creció un poco, ella ya sabía de qué se trataba y pues es padre por que ahora me ayuda, va a la escuela y todo y de repente me alcanza en los eventos, entonces me ayuda también en compra de boletos de avión, hacer programas etc. En un momento sí me reclamó digamos, una vez que me iba a un viaje largo, si me reclamó por decirte que no quería que me fuera, y me lloró y demás; y cuando regresé platiqué con ella y le dije esto, yo te pido le dije: mira hija a ti te gusta ir a	Constancia Responsabilidad  Conciliación entre casa y emprendimiento  Apoyo por parte de la familiar

<p>la escuela, y amas ir a la escuela, ¿no? Y así yo, yo amo mi trabajo. Independientemente que sea una cuestión económica, amo mi trabajo y la verdad es que a mi gustaría que respetaras esa parte, y lo entendió bastante bien eh...</p>	<p>Rompe con el modelo tradicional de mujer-casa</p>
<p>Fue como hacer entender ese tiempo que tu le dedicas a lo que te gusta que es tu trabajo, ese amor a lo que haces</p>	
<p>Exactamente, a ti tu eres mi hija te adoro y te amo, pero también quiero a mi trabajo y me estoy desarrollando como tal.</p>	<p>Rompe con el modelo tradicional de mujer-casa</p>
<p>Oye Lourdes tu cómo vez si hay una diferencia entre ser hombre y ser mujer y emprender, de tener como me decías de estar en el cuidado de los hijos, la limpieza y organización de la casa, ¿tu crees que hay una diferencia de género en el emprendimiento?</p>	
<p>Sí por supuesto, por años el hombre se ha dedicado nada más al trabajo y la mujer a la casa entonces como que no hay... ósea la responsabilidad de la casa definitivamente la lleva la mamá, la lleva la mujer, la llevamos nosotros. Pero, por ejemplo, yo en mi caso mi marido me ayuda mucho, entonces es parte no la tengo, por que el sabe perfectamente que mi trabajo es bien importante; repito independientemente que sea una entrada de dinero, pues es el que yo esté bien en ese sentido. Si hay diferencia, yo creo que sí si la hay; y cuanto bueno... como responsabilidad de casa. Al principio yo te había entendido si había diferencia entre hombre y mujer, yo creo que no, la responsabilidad es de los dos, en ese sentido los dos tienen que sacar adelante la casa, y sacar adelante la familia.</p>	<p>Respeto de su trabajo</p>
<p>Y por ejemplo Lourdes aquí lo que me comentabas del estereotipo de que el hombre es el proveedor, tu cómo le hiciste como para romper con este esquema cultural, un cambio en tu familia el hecho de que se haya distribuido de manera diferente.</p>	
<p>Pues lo que pasa es que mi esposo ya me conoció en esto, entonces era así de. Mi trabajo, es mi trabajo. Como que eso ya estaba hecho, me respetó, esa es la gran diferencia. Por que yo soy casada dos veces y la primera vez no me entendieron y como que ahí no tuve hijos, y esta segunda vez “pues si le quieres entrar, así” y entonces pues él dijo, va. Cuando se tenía que quedar con mi hija, se quedaba que muchas veces con ella.</p>	<p>Respeto de su trabajo</p>
<p>Y un poquito cambiando de tema hacia las nuevas tecnologías, a ti que tanto te ha ayudado participar en grupos como el de Ladies Corregidora, para promover tu emprendimiento, te ayuda, no te ayuda, ¿cómo te funciona?</p>	
<p>Honestamente apenas entré, y pues todavía no le he puesto nada, yo entré por que aparte yo de eso, tenemos un negocio mi esposo y yo de correas para perros y rascadores para gatos y cosas así. La idea inicial fue esa, entrar por ese lado, no he anunciado nada honestamente, estoy con la idea de anunciar algo, por que lo hemos platicado y debemos de tener mucho cuidado por que nosotros lo platicamos para ver cómo le hacemos, por que el vendía a los veterinarios y obviamente les da un</p>	

precio especial, pero no podemos darles el mismo precio, en este caso a Ladies Corregidora, por que los veterinarios vas a decir oye qué onda...	
Por que, con ellos, ustedes son los proveedores...	
Exactamente entonces nos estamos poniendo de acuerdo ene se rubro.	
Ok perfecto y ya para ir terminando Lourdes, tu cómo te visualizas tanto en tu emprendimiento que has hecho en pareja que es lo de las correas, y tu emprendimiento de organización de eventos.	
Creciendo, creciendo, así es como me visualizo.	
Esto que me platicabas de amar lo que haces, a mi me parece muy interesante, en tu caso ¿tu emprendimiento si es sinónimo de felicidad y de satisfacción personal?	
Sí. Totalmente y más cuando te dicen, oye gracias todo salió perfecto no tuve ningún detalle, nada que decir, nos la pasamos muy bien, estuvimos muy agusto, esa es mi mejor paga.	Emprendimiento por amor
Y algún problema que hayas tenido por ejemplo con la gente que te ayuda o....	
Sí, fijate que ese tema es bien, bien difícil, este negocio, el coordinar eventos, creen que nada más se van a divertir, sobre todo los chavitos, hijole es que voy a viajar, entonces padrísimo y pues es muy padre por que tienes diferentes panoramas, nunca es igual. Pero al final del día hay que trabajarle, hay veces que no dormimos, o es dormirte a la una de la mañana y pararte a las 5 de la mañana para alistarte para recibir al cliente en el desayuno, cosas así. Sí es muy estresante también por que dependes de muchos proveedores, yo lo que les digo siempre que quieren trabajar en esto, sí y sólo si te comprometes, por que no hay compromiso ya, desafortunadamente ya no se están comprometiendo.	Mi emprendimiento no es un juego, ni diversión.
Entonces si tienes mucha rotación de personal o..	
No, no tanto como rotación, más bien con los coordinares, la gente que va a coordinar, por que ahorita no tengo empleados como tal, ya no quise poner oficina como la tenía yo antes, que era una oficina muy grande, francamente ya no quise hacerlo de esa manera, por que la primera empresa que yo tuve que fue de lo mismo, sí empecé con una empresa grandísima, bueno grandísima por que no es tan fácil tener 17 empleados de un jalón.	
Sí si claro.	
Entonces íbamos muy bien, pero hubo un mal manejo de la contadora y tuvimos un montón de problemas, entonces ahí decidí que no era necesario hacer tanto show, y que yo podía seguir con mis clientes. Y mis clientes me decían que vas a hacer, y le dije pues seguirle.	
Además de la constancia, ¿qué crees que te distingue a ti, de otras personas que se dedican también se dedica al mismo rubro que tu...a la organización de eventos?	
Híjole que me distinga de las demás, yo creo que los que nos dedicamos a esto es que la verdad, amamos lo que hacemos, en serio por que no es nada fácil. Además, se han abierto empresas, como no tienes ideas pensando que organizar eventos es facilísimo, pero no perame, ósea es checar que todo este bien. Yo tengo un cliente del Laboratorio que Vanish, y todo eso y aparte lo médico, y antier tuvo un desayuno en Guadalajara, hoy tuve un desayuno en Guadalajara y en México, mañana otro en México, el viernes otro desayuno. Hay que coordinar todo, obviamente mandé a alguien que fuera, aunque es chiquito, peor hay que estar presentes con el cliente.	Emprendimiento por amor a lo que hace
Es ese servicio al cliente entonces...	



Totalmente, perfectísimo Lourdes pues eso es lo que yo tenía por acá preparado para preguntarte esta encaminado a reconocer los emprendimientos de mujeres y poder saber las recomendaciones de otras mujeres que emprenden sobre los retos y obstáculos que habrá que superar, no sé si quisiera agregar alguna cosa más ...	
Pues yo creo que un punto también importante saber que es lo que vas a hacer, que es lo que quiere el cliente, entender que es lo que quiere el cliente y siempre es ir un paso adelante. Va a pasar esto y si pasa esto ya tenemos un plan B, siempre ir un paso adelante del cliente y que el cliente te vea con seguridad, no que te vea titubeando, por que entonces ya desconfía, y hay cliente que si son muy difíciles que quieren hacer todo y a la mera hora te obstruyen y ha llegado un momento en el que yo les he tenido que decir: ¿te puedo pedir un favor? Déjanos trabajar. Si no nos dejas trabajar las cosas no van a salir bien, y bueno como que entienden y ya lo sueltan.	Autoconfianza
Si es querer controlar todo...	
Sí, sí... y si te ven titubeando pues obviamente dicen pues no pa' que te contraté, entonces tu ya el día que empiezas que es lo que tienes que empezar a hacer, es el montaje, en donde va a llegar la gente, armado el salón, los vuelos, que todo este en orden, que tenga una persona en aeropuerto, si no llegó reportarlo. Afortunadamente ya tenemos el celular que es una maravilla, pero siempre estar pendiente de todo, recorrer tu día, de hecho se hacen programa operativos de día con día, minuto a minuto de que es lo que se tiene que hacer, quien es responsable de que, si se van a poner los banner, si se va a poner comida, estar media hora antes donde se va a servir la comida en el hotel o cuando menos revisar que ya este todo montado. No dejarlos solos, acompañarlos en todo momento, no dejar, así como ahí te atienden en el hotel, si el hotel no te atendió es que es problema del hotel... no, tu tienes que ir antes a revisar todo y para que en un momento si es un bufet, decir oye le esta faltando comida aquí, y así.	Autoconfianza
Es un trabajar por lo que escucho Lourdes	
La verdad es que sí es mucho trabajo y es mucha presión, pero la verdad es padrísima	
Eso es lo que veo que te gusta y eso esta padrísimo. Yo te agradezco por tu tiempo por compartirme tu experiencia, yo termino mi tesis si todo sale bien en 2019, y ya se las compartiré...	
Claro que sí, un gusto, saludos.	

## Anexo 6 Memorandum

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Emprendimiento por necesidad
Reflexión	Acción
Será que sólo aquellas que ven al emprendimiento como un verdadera forma de capitalizarse también lo vean como empoderamiento	¿Será que esta relacionado con los hijos?

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Falta de empleo formal
Reflexión	Acción
Cada vez es más complicado pensar que con una carrera y titulada, con maestría o incluso con doctorado puedas tener acceso a un trabajo digno y bien pagado	¿Es más importante la realización personal que el beneficio económico?  Preguntar en la entrevista sobre la relación de beneficio económico y realización personal.

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Varios emprendimientos
Reflexión	Acción
¿Por qué venden de todo?	Más de un emprendimiento. ¿Por que no especializarse en un sólo servicio o producto? ¿Es la búsqueda de un producto que logré “pegar”?

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum:
---------------	--------------------------------------



	25 de noviembre de 2018.
Código	Autoaprendizaje a través de tutoriales
Reflexión	Acción
¿es el <i>youtube</i> el nuevo maestro?	¿cómo aprenden hacer uso comercial de las redes sociales para sus emprendimientos? Preguntar en las entrevistas siguientes de qué manera ellas han aprendido a solucionar sus problemáticas del negocio y si han tomado algún curso de marketing digital o bien cómo logran visibilizarse y

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Varios emprendimientos
Reflexión	Acción
¿cuántos emprendimientos encabezan las emprendedoras? ¿cómo concilian los diversos emprendimientos?	Preguntar si además del emprendimiento realizan alguna otra actividad económica que apoye al sustento familiar.

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Emprendimiento como juego
Reflexión	Acción
¿Por qué se piensa que cuando ellas emprenden, es sinónimo de algo temporal?	Reconocer en la entrevista sobre al autopercepción del emprendimiento y la percepción social, como hijos, pareja y padres con respecto a su emprendimiento.

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Modelo tradicional de repartición de labores de casa
Reflexión	Acción
¿cambia el rol de quien se hace responsable en casa de las labores domésticas?	Preguntar quién se hace cargo del súper, de lavar, de llevar a los hijos a la escuela para saber si algo ha cambiado.

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Obstáculo cultural
Reflexión	Acción
¿Así ha sido siempre y así debe quedarse?	Esta categoría suena determinista en el sentido de que se nace y no hay nada de cambiar. Abundar sobre este factor.
Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Disciplina
Reflexión	Acción
¿Es disciplina y constancia la clave para un emprendimiento exitoso?	¿cuáles serían los tips que le compartirías a una mujer que tiene en la mente emprender? De esta manera podremos reconocer si en realidad es la disciplina y la constancia determinantes para cualquier emprendimiento.

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Home-office
Reflexión	Acción
¿Es la nueva forma de trabajar del siglo XXI?	¿Se asume trabajo en casa, pese a que la casa es un lugar privado que pareciera ser sinónimo de no-trabajo?

Entrevista #1	Fecha de realización del memorándum: 25 de noviembre de 2018.
Código	Espacio físico necesario.
Reflexión	Acción
¿Por qué tener un espacio físico es necesario?	Revisar en la encuesta quienes de las emprendedoras, cuentan con un lugar físico.

Entrevista #2	Fecha de realización
Código	Emprendimientos para los tiempos libres, o sin responsabilidades en casa o hijos.
Reflexión	Acción
¿Cuáles son sus motivaciones?	Revisar en la encuesta el tiempo que dedican al emprendimiento al día.

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Inseguridad personal/baja autoestima

Reflexión	Acción
En la entrevista comenta que “nosotras” pensamos demasiado las cosas, y que buscamos irnos por la segura.	Recurri a revisar estudios que contemplen emprendimiento en Querétaro y si existe alguno con el nivel de frustración desagregada por género.

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Riesgo
Reflexión	Acción
Los emprendedores de ahora y los de antes siempre se han enfrentado al riesgo	Es el riesgo y la incertidumbre una constante en el emprendimiento? preguntar

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Sin sentimiento
Reflexión	Acción
Parece ser una generalidad que ellas cuando emprenden son más sensibles ¿dejar afuera los sentimientos en el emprendimiento?	Buscar algún artículo que contemple al emprendimiento con perspectiva de género y cuál es el perfil de la emprendedora y si hay alguna diferencia con el emprendimiento que realizan ellos.

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Sin sentimiento
Reflexión	Acción
Nuevamente la sensibilidad se	Buscar algún artículo que contemple al emprendimiento con perspectiva de género y cuál es el perfil de la emprendedora y si

pone en entredicho como si ésta fuera un desventaja y que las mujeres suelen tener por “naturaleza”	hay alguna diferencia con el emprendimiento que realizan ellos.
---	---

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Autonomía
Reflexión	Acción
	Revisar si hay alguna relación entre el emprendimiento y la realización personal, junto con la autonomía. Si hay un búsqueda por tener tiempos libres y es por eso que se busca emprender.

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Autoconfianza
Reflexión	Acción
Cree en ti misma, es la frase que ocupa ella	Continuar indagando sobre la autoconfianza y cómo esta se construye

Entrevista #2	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Respaldo de pareja
Reflexión	Acción
Toma de decisiones en conjunto.	Insistir en la redistribución de las labores domésticas y reconocer, quién hace qué ¿Ya no asume ella la responsabilidad principal?

Entrevista #3	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	De boca en boca
Reflexión	Acción
La venta online y offline	¿Cómo se va cosnstruyendo la confianza en las redes sociodigitales?

	¿Qué tipo de actividades realizan en sus fan pages para abonar a la confianza de su negocio?
--	--

Entrevista #3	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Miedo
Reflexión	Acción
El inicio es muy incierto y resbaladizo para las mujeres que han decidido tomar el camino de emprender	Tal vez en esta categoría va de la mano con incertidumbre por iniciar un negocio

Entrevista #3	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Emprendimiento en tiempos libres sin descuidar responsabilidades en casa o hijos
Reflexión	Acción
¿Y dónde queda el tiempo libre de las emprendedoras?	Reconocer el tiempo que dedican las mujeres emprendedoras para dar a conocer sus productos o servicios.

Entrevista #3	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Renuncia al trabajo formal por emprender
Reflexión	Acción
¿Emprendimiento por convicción o por necesidad?	Situar a las emprendedoras de acuerdo a la categoría de Hellen para saber si existen otros tipos de emprendimientos desde el género femenino.

Entrevista #3	Fecha de realización del memorándum: 22 de noviembre de 2018.
Código	Incertidumbre salarial
Reflexión	Acción
La incertidumbre salarial actualmente en nuestro día, a pesar de que es una característica de	Revisar si su emprendimiento es el ingreso principal de casa o si éste es complementario

las emprendedoras, hoy los trabajos son temporales y con alta carga de incertidumbre	
--	--

Entrevista #4	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Emprendimientos por terceros
Reflexión	Acción
En esta intervención la emprendedora reconoce que necesito que otra persona confiara en sus capacidades y que prácticamente emprende por accidente, por asumir responsabilidades ajenas.	Revisar la pregunta e indagar más sobre: ¿Quién o quienes suelen apoyar su idea de emprendimiento?

Entrevista #4	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Baja Autoestima
Reflexión	Acción
Yo no tengo ningún talento, o al menos no solo sabía hasta que me dijeron que soy buena en x actividad	Reconocer la dinámica en casa, si se cuenta o no con modelos de emprendimientos a través de sus padres.

Entrevista #4	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Ser madre y ser emprendedora
Reflexión	Acción
Se asume que las mujeres tienen	

de manera natural una capacidad mayor para hacerse cargo de la casa y como sobrahumano, también de la crianza y de montar un negocio	Revisar los conceptos de los modelos hegemónicos de roles y estereotipos de género.
--	---

Entrevista #4	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Celular para emprender
Reflexión	Acción
¿Cómo se comparta la relación de madre-celular, madre-computadora?	Reconocimiento de las dinámicas en los hogares en relación con el trabajo que ellas realizan con el uso de herramientas de las TIC.

Entrevista #4	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Autoaprendizaje
Reflexión	Acción
¿En qué momento realizan la capacitación necesaria?	Preguntar en las entrevistas si realizan algún tipo de capacitación, si éste tiene un costo o cuáles son los canales o vías de comunicación para hacerlo.

Entrevista #5	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Falta de guía de emprendedoras
Reflexión	Acción
¿Existen guías estatales, locales para que las emprendedoras puedan tener un camino pre dibujado de las posibilidades	Indagar sobre la capacitación que tienen las emprendedoras para poder darse a conocer.



que les da hacer uso de las TIC?	
----------------------------------	--

Entrevista 5	Fecha de realización: 25 de noviembre 2018
Código	Emprendedora por necesidad
Reflexión	Acción
La entrevistada comenta que es muy difícil contar con acceso a bolsas económicas para poder iniciar un negocio	Conocer cómo las emprendedoras han logrado superar el obstáculo de la falta de recursos para iniciar su negocio.

Entrevista 7	Fecha de realización: 1 de diciembre de 2018
Código	Emprender en tiempos libres, sin descuidar responsabilidades en casa o hijos
Reflexión	Acción
¿Cómo logran tener tiempo para hacer todas las actividades?	Buscar indicadores de la participación económicamente activa de las mujeres en el estado.

Entrevista	Fecha de realización: 1 de diciembre de 2018
Código	Falta de recurso para emprender
Reflexión	Acción
¿Se necesita entonces recurso o no para empezar en un mutinivel?	Pareciera ser que entonces, quienes financian a las mujeres para entrar a este tipo de modelos de negocio, es a través del apoyo de su pareja, esposo.

Entrevista 7	Fecha de realización: 1 de diciembre de 2018
Código	Falsa idea del mutinivel, se gana dinero sin hacer nada
Reflexión	Acción

Se viene de una idea muy alejada de la realidad. Los esposos creen que las van a embarcar	Se piensa que el multinivel es malo y pierde valor, por lo general está enfocado a la participación de mujeres en estos modelos de negocio.
--	---

Dirección General de Bibliotecas UAQ

## **Anexo 7. Audios de las entrevistas**

Link: <https://drive.google.com/open?id=1wuV7qhBH5VFEIdPK9vBEOqTDyMQBDYqb>

Dirección General de Bibliotecas UAQ