

**DIGITALIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO
FEMENINO MIGRANTE EN CHILE**

Catalina Marcela Ramírez González

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=ca>

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=es>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>

Tesis doctoral

DIGITALIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO MIGRANTE EN CHILE

Catalina Marcela Ramírez González

Directoras:

Dra. Sònia Parella Rubio & Dra. Alisa Petroff

Programa de Doctorado de Sociología

Departamento de Sociología

Universidad Autónoma de Barcelona

Agradecimientos

Esta tesis ha sido posible gracias al financiamiento del Programa Capital Humano Avanzado de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo del Gobierno de Chile (2020-72210216) y al apoyo del Departamento de Sociología de la Universitat Autònoma de Barcelona. El trabajo de campo se desarrolló gracias a la colaboración con el programa Migrant Women Entrepreneur (Chile), especialmente gracias al apoyo de su directora, María Irene Urdaneta, quien facilitó siempre todos los procesos.

Por sobre todo, este proyecto se desarrolló gracias a las 50 increíbles mujeres que me dieron el privilegio de ser portadora de sus relatos, como mujeres, como migrantes, como emprendedoras. A cada una de ellas, les agradezco y admiro profundamente.

Este proyecto de investigación culmina gracias al invaluable apoyo y guía de la Dra. Sònia Parella y la Dra. Alisa Petroff, a quienes agradezco profundamente toda la paciencia y los innumerables aprendizajes que me aportaron. También, esta investigación culmina gracias al privilegio de ser parte de un increíble equipo de investigadores/as que han sido referentes para mí: Dra. Teresa Sordé, Dra. Olga Serradell, Dra. Ainhoa Flecha, Dra. Romina Tavernelli, Dr. Emilia Aiedo, Dr. Massoud Sharifi, Dra. Berta Güell, Dra. Elizabeth Torras, Dr. Thales Speroni, Dra. Liliana Reyes, ¡y a todo el equipo del GEDIME y CER-M, muchas gracias!

Llegar al momento de escribir estas líneas de agradecimiento, en muchos momentos del proceso, parecía un sueño difícil de alcanzar. Cuando la meta se volvía difusa, tuve el privilegio de estar acompañada, acogida, contenida y alentada por personas maravillosas, cuyas palabras, gestos, atenciones, mimos, abrazos y cariño fueron fundamentales para mí. Quisiera nombrarlas en estas líneas como un pequeño acto de reconocimiento por el inmenso valor que han tenido en este proceso. Este agradecimiento, al igual que la vida transnacional que hizo posible esta tesis, se extiende a distintos territorios.

En primer lugar, en Chile, quiero agradecer a mi familia que hizo lo imposible por estar siempre presente a pesar de la distancia, encontrando maneras hermosas de emplear la digitalización para hacerme sentir su apoyo. Gracias a Gladys, Vicente, Abuelita, Esteban, Carito, Joshua, Benjita, Cota y Colombita. A mi familia del campo: Marcelo, Álvaro, Cristian, tía Silvia. A mi familia que está más lejos, pero que sentí tan cerca: Rosa, Alejandro, Alberto, Angelito y Elvira.

También, a mis amigas que con infinita paciencia me sostuvieron con audios eternos de WhatsApp, que hicieron posible que las 6 horas de diferencia se sintieran leves, ya que cuando nos escuchábamos, nos conectábamos "como si estuviéramos ahí". Gracias, Rocío J., Rocío B., Cony, Mo, Cote R., Tete, Mane, Ori, Cote M. e Ixchel.

En segundo lugar, a mi familia en Catalunya: a vosaltres, estimats Ramon, Dolors, Enric i Jordi, per tots aquests gestos d'afecte que m'han fet sentir com a casa, estimada i valorada. Moltes gràcies! A tu, Roser, per les teves sàvies paraules, que em van donar recolzament, i a tu, Abrilía, per ajudar-me a recordar el que realment importa a la vida. I a tu, Ramon Miarnau Serrano, amb la profunditat i la certesa del teu amor, m'has fet perdre la por de volar.

A mis compañeros y compañeras del doctorado, sin cuyas palabras de aliento habría sido difícil recuperar la confianza que, en muchos momentos, perdí. Janna, gracias por alentarme siempre y brindarme el regalo de tu amistad; JJ, gracias por tu guía; Diego, gracias por tus ánimos; Mayte, gracias por tu confianza; Lidia, gracias por tu compañía; Glorita, gracias por tu energía; Mafe, gracias por tu compañía. A mis amigos de biodanza, que me ayudaron a reconectar, gracias.

Y finalmente, con mucho cariño, dedico esta meta alcanzada a ti, Luis González Barraza.

Índice

Introducción	1
Parte I: Aproximación teórica a la digitalización del emprendimiento femenino migrante.....	10
Capítulo 1: Contextualización del estudio en Chile	11
1.1 La migración venezolana en Chile.....	15
1.2 Marco normativo en torno a la migración en Chile	17
1.3 Migración y mercado laboral en Chile.....	21
1.3.1 Inserción de las mujeres migrantes en Santiago.....	24
1.4 Mujeres migrantes en Chile	29
Capítulo 2: Estado de la Cuestión	36
2.1 Migración femenina.....	36
2.1.1 Rol de las mujeres migrantes como cuidadoras en el mercado global del trabajo.....	37
2.1.1.1 Migración femenina del Sur al Norte.....	41
2.1.1.2 Migración femenina del Sur-Sur.....	47
2.1.2 Vías de empleo alternativa al mercado laboral formal.....	50
2.2 Emprendimiento femenino migrante.....	52
2.2.1 La (In)visibilidad de las Mujeres Migrantes según el Modelo de Emprendimiento	53
2.2.2 La migración como categoría analítica para comprender el negocio desarrollado por las mujeres migrantes.....	56
2.2.3 El género como categoría analítica para comprender el emprendimiento	60
2.3 Economía de plataformas.....	62
2.3.1 Aproximaciones en torno a los efectos de la economía de plataformas desde el Norte/Sur Global	67
2.3.2 COVID-19 y redes sociales	73
Capítulo 3: Marco Teórico	77
3.1 Emprendimiento femenino migrante	78
3.1.1 Delimitación conceptual del emprendimiento	78
3.1.2 Nivel Micro: la intención y motivación de emprender.....	81

3.1.3 Nivel Meso: el rol de las redes y el capital social en el emprendimiento femenino	82
3.1.4 Nivel Meso: El rol del cuidado y el emprendimiento desde la perspectiva del Mompreneurship.....	84
3.1.5 Nivel Macroestructural: el rol del “ecosistema” en el emprendimiento femenino migrante ...	85
3.2 Digitalización y economía de plataformas.....	89
3.2.1 Delimitación de la economía de plataformas digitales	90
3.2.2 Emprendimiento digital y género.....	96
3.3 La Teoría del Curso de la Vida	99
3.3.1 Trayectorias en el estudio de la migración y el emprendimiento digital	103
3.3.1.1 Trayectoria Migratoria	103
3.3.1.2 Trayectoria laboral / emprendedora	107
3.3.1.3 Trayectoria Educativa	108
3.3.1.4 Trayectoria Familiar	108
3.3.1.5 Trayectoria Tecnológica.....	109

Parte II: Modelo de Análisis y Diseño Metodológico para el estudio de la digitalización del emprendimiento femenino migrante 112

Capítulo 4: Modelo de Análisis 113

4.1 El "Cubo del Curso de la Vida" (The Life Course Cube) para el análisis de los emprendimientos digitales femeninos migrantes	113
4.1.1 Interdependencias de primer orden	114
4.1.1.1 Nivel	115
4.1.1.2 Tiempo	118
4.1.1.3 Dominio.....	129
4.1.2 Interdependencias de segundo orden.....	132
4.1.2.1 Estructura multinivel y tiempo	132
4.1.2.2 Estructura multinivel y múltiples dominios	135
4.1.2.2 Tiempo y múltiples dominios.....	136
4.1.3 Interdependencias de tercer orden.....	137
4.1.4 Integración del análisis de primer, segundo y tercer orden.....	139
<i>Interdependencias de primer orden</i>	<i>140</i>
<i>Interdependencias de segundo orden.....</i>	<i>143</i>
<i>Interdependencia de tercer orden.....</i>	<i>144</i>

Capítulo 5: Diseño Metodológico 147

5.1 Objetivos e hipótesis..... 148

5.2 Modelo mixto secuencial con énfasis en la fase cualitativa..... 153

5.2.1 Fase cuantitativa: Caracterización de las emprendedoras..... 155

5.2.2 Fase cualitativa: Comprensión de las trayectorias y el rol de la digitalización en el emprendimiento..... 157

5.2.2.1 Entrevistas semiestructuradas.....157

5.2.2.2 Registro de observación de perfiles digitales.....158

5.2.2.3 Entrevista estructurada online.....159

5.3 Consideraciones éticas..... 161

5.4 Limitaciones de la investigación 162

Parte III: La digitalización del emprendimiento de las mujeres apoyadas por el programa MWE..... 165

Capítulo 6: Influencia de los puntos de inflexión a nivel Macroestructural, como la pandemia de COVID-19 en la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos..... 166

6.1 Caracterización sociodemográfica de las emprendedoras que participaron en el programa..... 172

Crisis sanitaria y el desarrollo de emprendimientos digitales en Chile 174

6.2. Digitalización del emprendimiento antes del COVID-19..... 179

6.3 Digitalización del emprendimiento durante el COVID-19..... 187

6.4 Ejemplificación de la tipología con casos de la muestra..... 193

Tipología 1: Plataforma digital como innovación empresarial.....193

Tipología 2: Plataforma digital para transferir capacidades.....194

Tipología 3: Plataforma digital como desafío para la comercialización 196

Tipología 4: Plataforma digital para la reinversión profesional.....198

Tipología 5: La pandemia como oportunidad de negocio. 201

Tipología 6: La plataforma como oportunidad de diversificación de la venta.....203

Tipología 7: Emprendimiento por necesidad afectación neutra de la plataforma.....206

Tipología 8: Emprendimiento por necesidad plataforma como doble desafío 207

6.5 COVID-19 y la digitalización del emprendimiento desde el curso de la vida.....209

Capítulo 7: La intersección de trayectorias digitales y educativo-laborales: una tipología de motivaciones para el emprendimiento digital migrante

7.1 Motivaciones para emprender en plataformas digitales	213
7.1.1 Perfil 1: Emprender por decisión: cómo el emprendimiento digital permite superar el trabajo asalariado	216
7.1.2 Perfil 2: Emprender para adaptarse: en búsqueda de la continuidad de la trayectoria educativa-laboral en contextos adversos	223
7.1.3 Perfil 3. Emprender para desarrollar una vocación: en búsqueda de un cambio en la trayectoria educativo/laboral	228
7.1.4 Perfil 4: Emprender para subsistir	232
7.1.5 Relación entre los dominios (tecnológico, educativo y laboral) y niveles en el emprendimiento femenino migrante	236
7.2 Trayectorias familiares e implicaciones económicas del emprendimiento digital en Chile	239
7.2.1 Emprendimientos como principal ingreso de la familia: Mujeres migrantes que viven de su emprendimiento	241
7.2.2 Emprendimiento como ingreso secundario: Trabajar para emprender	247
7.2.3 Emprendimiento como ingreso complementario del grupo familiar: Emprender al margen de la economía familiar	254
7.2.4 Emprendimiento como transición hacia el mercado formal: El emprendimiento como tiempo de espera	257
7.2.5 Inversión entre dominios: Las implicaciones económicas del emprendimiento digital	261

Capítulo 8: Dominio laboral y familiar: Renegociaciones de los roles de género y cuidado a partir del emprendimiento en plataformas digitales

8.1 El principio de vidas vinculadas y la relación entre la trayectoria migratoria y el rol de ellas como cuidadoras.	265
8.1.1 El rol de cuidadoras como punto de origen de la migración	266
8.1.1.1 Migrar para cuidar de otros familiares	267
8.1.2 El rol de cuidadoras en relación con la maternidad y la migración	269
8.1.2.1 Maternidad en Chile con redes familiares	270
8.1.2.2 Madres cuidadoras en el país de destino sin redes de cuidado.	275
8.1.2.3 Madres en el cuidado transnacional	278
8.1.2.4 Otras aproximaciones al cuidado y la migración	281

8.2 Estrategias y tensiones emergentes a partir de la digitalización de sus emprendimientos.....	284
8.2 Estrategias centradas en el emprendimiento digital y el rol de cuidado	285
8.2.1 El emprendimiento digital como medio para navegar la discriminación de las madres migrantes en el mercado laboral formal.	285
8.2.2 El emprendimiento digital como medio para convertir los valores de la maternidad en una estrategia orientada al cliente	289
8.2.3 Emprendimiento digital como medio para mitigar el desafío de la superposición del dominio laboral y familiar.	291
8.3 Tensiones entre emprendimiento digital y rol de cuidado	300
8.3.1 La disputa por la atención de mamá: Cuando lo digital entra en conflicto con el dominio familiar	300
8.3.2 Reconocimiento del emprendimiento como forma de trabajo en el entorno social materno.....	305
8.3.3 Iniciativa empresarial y trabajo asalariado: Una dicotomía en la experiencia laboral de las mujeres cuidadoras.....	306
8.4 Estrategias y tensiones emergentes en clave de género	309
8.4.1 Pasiones y aptitudes descubiertas y desarrolladas con el emprendimiento.....	309
8.4.2 La tensión entre la presencia y ausencia en las redes sociales.....	311
8.4.3 El riesgo en la salud mental derivada de la superposición del dominio tecnológico y familiar.	315
8.4.4 La vivienda como eje articulador del emprendimiento.....	317
8.5 Migración, plataformas digitales y emprendimiento desde el rol de cuidadoras.....	320
Capítulo 9: Evaluación del programa en el proyecto empresarial de mujeres migrantes en Chile: contribuciones a la autoeficacia y desempeño en la economía de plataforma.....	325
9.1 Los proyectos empresariales de las mujeres apoyadas por el programa.....	326
9.1.1 Proyectos empresariales que comercializan productos y alimentos	328
9.1.1.1 Reventa de productos y alimentos	328
9.1.1.2 Manufactura de Productos y Alimentos	338
9.1.2 Proyectos empresariales que ofrecen servicios.....	351
9.1.2.1 Servicios que requieren presencialidad.....	351

9.1.2.2 Servicios digitales o de entrega remota.....	358
9.1.3 Proyectos empresariales innovadores dentro de rubros feminizados	363
9.1.4 Síntesis de los proyectos empresariales apoyados por el programa.....	364
9.2 Relación entre los perfiles y los tipos de negocios: La digitalización no explica el éxito del emprendimiento	365
9.2.1 Análisis de tercer orden para la evaluación del programa MWE	367
9.2.2 Análisis de tercer orden: Nivel – Tiempo	372
9.2.2.1 Alta incidencia del programa en el emprendimiento	373
9.2.2.2 Incidencia media del programa: Perfil 2 y 4.....	392
9.2.2.3 Baja incidencia del programa MWE: Perfil 1.....	396
9.3 Modelo de apoyo al emprendimiento femenino migrante	398
Capítulo 10: Conclusiones.....	401
La digitalización del emprendimiento femenino migrante: un continuo entre luces y sombras.	401
10.1 Resumen de los hallazgos principales de la investigación:	402
10.1.1 Nivel Macroestructural.....	402
10.1.2 Nivel Microestructural.....	404
10.1.3 Nivel Meso estructural.....	405
10.2 Contribuciones teóricas de la investigación	408
10.2.1 Digitalización – Género: Renegociación de Roles de Género en el Emprendimiento Migrante Femenino.....	409
10.2.2 Digitalización y Migración: Estrategias de reinversión e identidad en el emprendimiento femenino migrante	412
10.2.3 Digitalización y Emprendimiento: Trayectorias de vida y estrategias empresariales en mujeres migrantes.....	413
10.3 Contribución metodológica: implementación del modelo analítico del Cubo del Curso de la Vida para analizar la digitalización.....	415
10.4 Contribuciones empíricas al estudio del emprendimiento femenino migrante en Chile	417
10.5 Recomendaciones para la Política Pública	420
10.6 Limitaciones del estudio y prospectiva.....	422
Anexos.....	426

Anexo 1: Preguntas del cuestionario online en relación con las categorías y dimensiones del análisis	426
Anexo 2: Preguntas de la entrevista semiestructurada en relación con las categorías, subcategorías y dimensiones del análisis	427
Anexo 3: Códigos de interpretación de los perfiles digitales de las emprendedoras migrantes...	430
Anexo 4: Preguntas de la entrevista estructurada online en relación con las categorías y dimensiones del análisis.....	431
Anexo 5: Caracterización de participantes de la investigación por tipo de residencia temporal .	433
Anexo 6: Reventa de objetos.....	434
Anexo 7: Reventa de alimentos	436
Anexo 8: Manufactura de objetos	438
Anexo 9: Manufactura de alimentos.....	442
Anexo 10: Servicios presenciales.....	445
Anexo 11: Servicios Remotos	446
Referencias bibliográficas.....	450

Índice de contenido gráfico

Mapa 1: Porcentaje de migrantes internacionales por región, Chile.....	12
Gráfico 2: Indicadores económicos Venezuela relación entre el precio del petróleo y la inflación.16	
Gráfico 3: Posición ocupacional según nacionalidad y sexo.....	25
Tabla 1: Trabajadores contratados bajo su dependencia.....	26
Gráfico 4: Ingresos por posición ocupacional según nacionalidad y sexo.....	27
Gráfico 5: Actividad económica según nacionalidad y sexo.....	28
Esquema 1: Campos relacionados en la digitalización del emprendimiento femenino migrante.36	
Esquema 2: Claves analíticas con las que se ha estudiado el emprendimiento femenino migrante.....	53
Esquema 3: Articulación de los conceptos centrales del marco teórico propuesto.....	77
Esquema 4: Categorización de las economías de plataformas.....	96
Esquema 5: El Cubo del Curso de la Vida: Tiempo, Dominio y niveles interdependientes.....	113
Esquema 6: Interdependencia de tercer orden: dimensiones tiempo, dominio y nivel.....	114
Esquema 7: Interdependencia de primer orden: Nivel.....	115
Esquema 8: Interdependencia de primer orden: Tiempo.....	119
Esquema 9: Diferencias entre los perfiles respecto a la incorporación al mercado laboral en España.....	128
Esquema 10: Interdependencia de primer orden: Dominio.....	129
Esquema 11: Trayectoria del curso de la vida que vincula niveles, dominio y tiempo.....	140
Esquema 12: Interdependencia de primer orden: Nivel.....	141
Esquema 13: Interdependencia de primer orden: Tiempo.....	142
Esquema 14: Interdependencia de primer orden: Dominio.....	143
Esquema 16: Relación del emprendimiento digital femenino migrante y la integración de plataformas desde la Teoría del Curso de la Vida.....	146
Esquema 17: Etapas del programa “Transformación digital en los negocios online” de MWE....	148
Esquema 18: Primera hipótesis interrelación de tiempo, dominio y nivel.....	149
Esquema 19: Segunda hipótesis relación del dominio educativo, laboral y trayectoria tecnológica.....	151
Esquema 20: Tercera hipótesis relación del principio de vidas vinculadas en relación con los dominios educativo, laboral y familiar.....	152
Esquema 21: Diseño de la investigación mixta de carácter secuencial.....	154
Esquema 22: Fases del estudio e instrumentos de recolección relacionados con las etapas del programa.....	155
Esquema 23: Proceso de selección de las participantes del programa y la investigación.....	156
Esquema 24: Conceptos centrales para la observación de perfiles digitales.....	159
Tabla 2: Instrumentos de recolección de datos en relación con los objetivos específicos de la investigación.....	161
Esquema 25: Análisis de primer orden del Cubo de Curso de la Vida: Nivel.....	168
Esquema 26: Cubo del Curso de la Vida en relación de tiempo y nivel (Análisis de segundo orden).....	169

Esquema 27: Análisis de segundo orden: tiempo-nivel.....	170
Esquema 28: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) respecto a la crisis sociosanitaria resultante de la pandemia de COVID-19.....	171
Esquema 29: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) relación de las variables.	176
Tabla 3: Tipología de influencia de la crisis sanitaria en los emprendimientos digitales en relación con la experiencia emprendedora y trayectoria educativa-laboral.....	177
Esquema 30: Casos de la muestra del programa MWE por tipologías	178
Esquema 31: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipología.....	178
Esquema 32: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipologías que inician antes de la pandemia.....	180
Esquema 33: Análisis de tercer orden pre y post pandemia.	184
Esquema 34: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipologías que inician a partir de la pandemia.....	188
Esquema 35: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipologías desarrolladas.	209
Esquema 38: Perfiles de emprendedoras en relación con la motivación de emprender y según el nivel de digitalización y formación.	216
Esquema 39: Perfil 1 emprender por decisión.....	221
Esquema 40: Perfil 2: Emprender para adaptarse.....	224
Esquema 41: Perfil 3. Emprender para desarrollar una vocación.	229
Esquema 42: Perfil 4: Emprender para subsistir.....	233
Esquema 43: Perfiles de emprendedoras en relación con la motivación de emprender según el nivel de digitalización y formación con nombre de la entrevistada y edad.	238
Esquema 44: Inserción laboral de las mujeres migrantes.....	240
Esquema 45: Relación del emprendimiento con la economía familiar.	241
Esquema 46: Emprendimientos como principal ingreso de la familia: Mujeres migrantes que viven de su emprendimiento.	243
Esquema 47: Emprendimiento como ingreso secundario: Trabajar para emprender.	248
Esquema 48: Emprendimiento como ingreso complementario del grupo familiar: Emprender al margen de la economía familiar.	254
Esquema 49: Emprendimiento como transición hacia el mercado formal: El emprendimiento como tiempo de espera.....	258
Esquema 50: Relación entre las implicaciones económicas del emprendimiento y los perfiles de motivación del emprendimiento.	262
Esquema 51: Relación del rol de cuidadoras con el emprendimiento digital.....	263
Esquema 52: Relación del rol de cuidadoras con la trayectoria migratoria.....	266
Esquema 53: El rol de cuidadoras como punto de origen de la migración.	266
Esquema 54: El rol de cuidadoras en relación con la maternidad y la migración.	270
Esquema 55: Relación bidireccional entre el rol de cuidadora y el emprendimiento femenino migrante.	321
Esquema 56: Clasificación de los proyectos empresariales de la muestra.....	328
Tabla 5: Reventa de productos y alimentos	330

Tabla 6: Manufactura de objetos y alimentos.....	342
Tabla 7: Proyectos empresariales que ofrecen servicios presenciales.....	353
Tabla 8: Proyectos empresariales que ofrecen servicios digitales y/o remotos.....	359
Esquema 57: Relación entre los perfiles y los proyectos empresariales.	366
Esquema 58: Relación de las tipologías de influencia de la crisis sanitaria según tipos de perfiles de las emprendedoras.....	368
Esquema 59: Relación entre los perfiles y la tipología desarrollada.....	369
Esquema 60: Cuadrantes que relacionan el perfil con el proyecto empresarial.....	370
Esquema 61: Aportación del programa en relación con los perfiles.....	373
Tabla 9: Modelos de apoyo a los proyectos empresariales en relación con los perfiles de emprendedoras migrantes.	399
Tabla 10: Modelo de apoyo por área y perfil.....	400
Esquema 62: Esquema conceptual: Interrelación entre migración, género, emprendimiento y digitalización.....	408
Esquema 63: Ejemplo de relación entre tiempo, nivel y dominio.....	416

Introducción

La presente tesis doctoral investiga el fenómeno de la digitalización en el emprendimiento femenino migrante, a partir de un programa de formación denominado “Transformación Digital de los Negocios”. Este programa está dirigido por la entidad *Migrant Woman Entrepreneur: Collaborative Growth Community*, en adelante MWE, en alianza con organizaciones privadas de apoyo a la migración y otras especializadas en consultoría y emprendimiento. La iniciativa de formación fue implementada en Chile entre noviembre de 2021 y febrero de 2022, con el objetivo de proporcionar capacitación para fomentar la transformación digital de 50 negocios liderados por mujeres migrantes. El programa ofreció sesiones en línea que abordaron contenidos relacionados con el posicionamiento digital de sus negocios, herramientas de gestión digital y mentorías. La focalización del programa en emprendedoras migrantes se debe a que constituyen uno de los colectivos más impactados por la crisis sanitaria del virus SARS-CoV-2 (CEPAL, 2021).

La especificidad del estudio en Chile, a través del programa, se justifica por su significativa y creciente población migrante, así como por su dinamismo en la adopción de tecnologías digitales desde el inicio de la pandemia. En menos de una década, el país pasó de ser emisor a receptor de migrantes. Entre 2010 y 2020, la población inmigrante en Chile aumentó del 3,2% al 7,5%, reflejando un cambio demográfico significativo impulsado por el crecimiento económico del país (Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, 2023). Además, Chile registró la mayor tasa de crecimiento en comercio digital en América Latina, con dos de cada tres chilenos incrementando sus compras en línea a partir de la pandemia (Cámara Nacional Comercio Servicios y Turismo, 2020). Esto se evidencia en indicadores como el hecho de que, en 2020, se transaron 9.400 millones de dólares en ventas de pequeña escala, lo que representa un aumento del 80% respecto al año anterior (CNC, 2020).

En este contexto, los estudios sobre la economía de plataformas en Chile han evidenciado la relación de dependencia que existe entre los migrantes, quienes están dispuestos a aceptar las condiciones de hiperflexibilidad que ofrecen las plataformas digitales, y el crecimiento que estas han experimentado (Bonhomme y Alfaro, 2022; Jirón et al., 2021). Además, la venta a través de plataformas de redes sociales y aplicaciones de

mensajería ha surgido como un nuevo modo de subsistencia para quienes han perdido su empleo o buscan complementar sus ingresos, siendo un modelo utilizado mayoritariamente por mujeres (CEPAL, 2021). En este sentido, la focalización en la experiencia de las mujeres dentro del colectivo migrante en Chile responde a la feminización de la migración, una tendencia notable que alcanza el 49,8% de la población migrante (INE, 2023).

A partir de estas observaciones, el grupo de mujeres participantes del programa, como caso de estudio, permite contextualizar el análisis en torno a las plataformas digitales como herramientas de empoderamiento y crecimiento económico (Gómez et al., 2023) en un país del Sur Global. Para ello, la investigación se sitúa en la intersección de tres campos de estudio fundamentales: la migración femenina, el emprendimiento femenino como estrategia de integración económica en el país de acogida y la economía de plataforma.

El proyecto migratorio de las mujeres constituye un fenómeno distintivo, donde su agencia en el país de acogida se desarrolla dentro de un complejo entramado de factores, incluyendo los roles de género y un modelo global de trabajo de cuidado (Amorós et al., 2004; Cerrutti y Massey, 2001; Hondagneu, 2007). En este contexto, las mujeres migrantes enfrentan barreras interseccionales significativas al navegar en su nuevo entorno (Villares-Varela, 2018). La investigación sobre el emprendimiento femenino migrante no solo aborda estos proyectos empresariales como iniciativas económicas, sino también como procesos socialmente condicionados que reflejan y perpetúan estructuras de desigualdad (Martinez Dy, 2020). Por tanto, el emprendimiento representa una decisión de alto riesgo asumida por las mujeres en un momento de incertidumbre fundamental como es la migración. Así, el éxito empresarial de las mujeres migrantes no se basa únicamente en recursos individuales, como el capital humano y social, sino también en su habilidad para maniobrar y negociar dentro de sistemas institucionales y mercados que a menudo están sesgados por la etnicidad y el género (Kloosterman y Rath, 2001; Ogbor, 2000).

Por una parte, el estudio de las economías étnicas se ha enfocado en cómo la etnicidad estructura el negocio a través de una serie de interacciones complejas que incluyen reciprocidades, vínculos culturales y dinámicas de poder (Hiebert et al., 2015; Pécoud, 2010; Portes y Stepick, 1985). Este campo resalta la relevancia del capital social

y las redes intragrupo (Portes y Zhou, 1992), así como el papel que juegan los enfoques transnacionales y los enclaves étnicos en fomentar la cohesión, aunque también pueden generar dinámicas de aislamiento y explotación (Zhou, 2004). Particularmente en lo que respecta a las mujeres, su participación en estos negocios revela una interacción continua con estructuras patriarcales, donde negocian restricciones y se aprovechan de oportunidades para empoderarse y aumentar su autonomía, lo que conlleva a transformaciones en las normas tradicionales de género tanto en sus países de origen como de acogida (Ojediran y Anderson, 2020). Así, el análisis de las mujeres en las empresas étnicas profundiza en cómo los roles de género, los marcos normativos familiares y las comunidades étnicas impactan y configuran su participación en la actividad empresarial (Kok et al., 2011).

Por otra parte, la literatura sobre el emprendimiento sostiene que, aunque el tema del emprendimiento femenino ha logrado consolidarse como una línea de investigación autónoma, su intersección con la migración ha sido escasamente tratada, tanto desde el punto de vista teórico como empírico (Aman et al., 2022a; Azmat, 2014; De Vita et al., 2014; Lassalle y Shaw, 2021; Pio y Essers, 2014; Webster y Kontkanen, 2021). En este contexto, el emprendimiento femenino migrante representa un segmento especialmente relevante para ser investigado de manera conjunta desde las perspectivas de género y migración.

En particular, esta tesis se enfoca en aquellos emprendimientos que incorporan plataformas digitales. Dicho enfoque subraya la relevancia de la digitalización, un fenómeno emergente que ha sido acelerado por la pandemia, facilitando la integración transversal de las plataformas digitales en el mercado laboral y en el emprendimiento (Jawad et al., 2020; Surie, 2020). La pandemia ha impactado de manera significativa a estos grupos, en especial a las mujeres migrantes, exacerbando la idea de que hay individuos que quedan relegados a los márgenes de los avances tecnológicos y, por tanto, excluidos de los beneficios y oportunidades que ofrece la digitalización debido a diversas barreras estructurales y socioeconómicas (Amir y Graham, 2022).

Además, la pandemia y la postpandemia ha estimulado un debate sobre cómo los grupos vulnerables han empleado las plataformas digitales para coordinarse y comercializar productos, lo que abre nuevas perspectivas sobre su capacidad de agencia y adaptación frente a la crisis (Stewart et al., 2020). Además, la visibilidad de los

segmentos vulnerables que acceden a plataformas digitales en contextos de infraestructuras sociales y políticas debilitadas y desiguales, como las que se encuentran en el Sur Global, resalta una dinámica que exige un análisis detallado y contextualizado (Gómez et al., 2023). Este tipo de análisis debe permitir integrar cómo el escaso marco regulatorio, junto con la informalidad laboral y la fragilidad de la seguridad social, se conectan con la hiperflexibilidad y la desterritorialización que ofrecen las plataformas digitales (Huws, 2007). Además, es crucial delimitar las características de las plataformas que operan en estas regiones, donde las infraestructuras de acceso a internet suelen ser precarias (Alarcón, 2020). Por lo tanto, hay predominancia en el uso de plataformas de redes sociales que demandan un menor tráfico de internet, lo cual está relacionado con el alto nivel de integración del teléfono móvil como dispositivo de acceso a la red (Castro, 2018).

El enfoque crítico sobre la relación entre el usuario y la plataforma desafía la percepción de la neutralidad del ámbito digital, un espacio que ha sido tradicionalmente considerado como ajeno a la esfera social. Por tanto, este ámbito se reconoce ahora como un campo social en sí mismo, donde predominan dinámicas de desigualdad social (García y Salguero, 2019; Maldonado y Rodríguez, 2017). La literatura sobre economías de plataformas ha explorado extensamente este debate, evidenciando cómo los prejuicios y los criterios de discriminación se intensifican en el entorno digital (Bulian, 2021; Churchill y Craig, 2019). A su vez, se destaca el potencial democratizador y amplificador de las plataformas para perfiles minoritarios. Este contexto exige un análisis detallado de las plataformas, considerando que las infraestructuras tecnológicas varían y, con ellas, sus implicaciones para los diferentes usuarios. Existe en la literatura un enfoque detallado sobre las diversas infraestructuras tecnológicas que forman parte de las denominadas economías de plataformas, abarcando desde plataformas de intercambio como la *Gig Economy* y la *Share Economy* (Vallas y Schor, 2020) hasta las redes sociales analizadas bajo el concepto de redes socio-digitales (Gómez, 2022) o el *social media entrepreneurship* (Olanrewaju et al., 2020).

El debate teórico subyacente que permite comprender el rol de las plataformas en la práctica económica de distintos perfiles, en especial en el caso de las mujeres migrantes, se centra en cuestiones fundamentales de la sociología de la tecnología, como la relación entre tecnología y sociedad. Este debate se articula principalmente en torno a dos perspectivas: la estructural y el construccionismo.

La perspectiva estructural considera que el desarrollo tecnológico está ampliamente influenciado por estructuras preexistentes, viendo a las tecnologías no solo como productos sino también como derivados de procesos condicionados por cambios en las estructuras sociales (Gunderson, 2016). En contraste, el construccionismo sostiene que los objetos tecnológicos actúan no solo como intermediarios, sino también como mediadores activos que transforman las interacciones sociales. Desde esta perspectiva, se pueden concebir como “agentes” en una simbiosis e interacción bidireccional entre la acción humana y la infraestructura tecnológica, un enfoque que Bruno Latour explora en su Teoría de Actor-Red (Latour, 2005). Siguiendo esta misma línea de pensamiento, perspectivas críticas como el ciberfeminismo han examinado cómo las tecnologías pueden reproducir poder y desigualdades (Wajcman, 2009).

Esta investigación se alinea con la perspectiva del construccionismo, considerando las tecnologías no solo como productos, sino también como agentes activos que son tanto producto como productores de estructuras preexistentes. Este enfoque es fundamental para analizar el modelo de economía de plataformas, que explora cómo la infraestructura tecnológica media y monetiza una amplia gama de interacciones humanas y comerciales. Dicha infraestructura crea redes que potencian la capacidad de acumular capital a través de la recolección de datos y la integración en los diversos aspectos de la vida diaria (Srnicek, 2017). Por tanto, esta tesis contribuye a los debates clásicos sobre la sociología de la tecnología, que han sido revitalizados por la pandemia, especialmente en términos de evaluar si las plataformas digitales perpetúan y maximizan desigualdades o actúan como agentes democratizadores de oportunidades.

A nivel teórico, este enfoque permite cuestionar la “agencia” y el “rol” de la tecnología, así como la integración de plataformas digitales en una práctica social puede generar tanto continuidades como discontinuidades respecto a su versión analógica (Cruz, 2017). Responder a estas cuestiones requiere una interpretación compleja de las condiciones no digitales. Por ejemplo, analizar la posición social y las estructuras de poder que influyen en las oportunidades en línea, al mismo tiempo que pueden perpetuar la invisibilidad y los obstáculos sistémicos, para ciertos perfiles, ilustrando cómo las tecnologías no solo configuran las interacciones, sino también las estructuras sociales y las desigualdades emergentes (Martinez Dy, 2020). Especialmente en el caso de las mujeres migrantes, se adopta la multidimensionalidad de la perspectiva del Curso de la Vida como marco teórico que reconoce la interacción entre los niveles Micro, Meso y

Macroestructurales. Esta perspectiva es crucial para comprender cómo las mejoras tecnológicas y las prácticas facilitan la participación en múltiples dominios y espacios de la vida.

Esta perspectiva es especialmente valiosa para incorporar un enfoque de género, facilitando su comprensión como fenómeno multidireccional y multinivel. Reconoce que las acciones individuales en diferentes ámbitos de la vida no son lineales, sino multifacéticas, evolucionando a través de interdependencias de primer, segundo y tercer orden que interconectan tiempo, dominios y niveles (Bernardi et al., 2019). De esta manera, se destaca cómo las nuevas oportunidades tecnológicas, integradas en las experiencias empresariales, están relacionadas con el ejercicio de la agencia individual. Adicionalmente, la perspectiva del Curso de la Vida ofrece un marco para analizar la trayectoria individual (nivel Micro) y su relación con la dinámica de las estructuras e instituciones sociales (niveles Meso/Macro) en el país de destino, lo que también se manifiesta y construye a partir de la interacción con el entorno digital (Wingens et al., 2011). Además, resulta particularmente significativa para estudiar fenómenos sociales como la incorporación laboral de mujeres migrantes calificadas (Munguia y Covarrubias, 2022). Ya que, facilita la comprensión de cómo estos elementos interconectados influyen en la integración de las mujeres migrantes en el mercado laboral, ya sea a través del autoempleo o el emprendimiento.

El estudio del programa permite analizar la experiencia de integración de plataformas digitales y comprender cómo la digitalización del emprendimiento implica no solo acceder y utilizar estas plataformas para ofrecer productos y servicios, sino también desarrollar habilidades para posicionarse efectivamente en la *Attention Economy* (Huberman, 2013), un nuevo escenario comercial influenciado por la condición de ser mujeres migrantes. El modelo de análisis propuesto contribuye empíricamente a generar evidencia sobre un perfil poco explorado como son las emprendedoras migrantes en el Sur Global. El estudio, situado en el contexto de la pandemia y la postpandemia, facilita la integración de un análisis que relaciona los aspectos Macro y Micro. Metodológicamente, la investigación emplea un análisis de tercer orden que vincula tiempo, nivel y dominio. Además, al enfocarse en las emprendedoras que participan en el programa, se enriquece el debate sobre el impacto de participar en plataformas digitales como oportunidades laborales, un tema previamente explorado en la *Gig Economy* del

Norte Global. Este enfoque también permite profundizar en cómo las condiciones sociobiográficas previas influyen en el proceso de digitalización.

En suma, el estudio analiza la tecnología como un agente¹ (Latour, 2005) en las trayectorias de las mujeres. Para dar cuenta de los contextos complejos y dinámicos en los que la digitalización de los emprendimientos se lleva a cabo, destacando cómo las tecnologías en constante evolución y las estructuras sociales influyen profundamente en las decisiones empresariales (Romero y Valdez, 2016). El marco teórico del Curso de la Vida demuestra cómo se integra el tiempo, el peso de las estructuras sociales en las experiencias vitales de estas mujeres, identificando puntos de inflexión que conectan cambios estructurales con el desarrollo personal y profesional. Este enfoque contribuye al debate sobre las competencias necesarias para adaptarse a las nuevas dinámicas del mercado, donde las plataformas dictan otros ritmos. En este entorno, las mujeres cumplen un doble rol de vendedoras y clientes simultáneamente, ya que la información que generan en el proceso de venta se utiliza para perfilar y enriquecer la base de datos de la plataforma.

El modelo teórico descrito permite explorar preguntas fundamentales: ¿Cómo gestionan y digitalizan sus negocios las emprendedoras participantes del programa MWE dentro de la economía de plataformas? ¿Qué tensiones y estrategias emergen de sus trayectorias educativas, laborales, migratorias y tecnológicas, y cómo influyen estas en sus prácticas empresariales? Para atender a esta pregunta la investigación se propone analizar cómo las emprendedoras del programa MWE gestionan y digitalizan sus negocios en la economía de plataformas en Chile, examinando las tensiones y estrategias que emergen de sus trayectorias educativas, laborales, migratorias y tecnológicas.

¹ En esta tesis, "agente" se usa en el sentido que Bruno Latour, en su Teoría del Actor-Red (ANT), denomina "actante". Según Latour, tanto humanos como no humanos (objetos, tecnologías, etc.) actúan como agentes dentro de redes sociotécnicas, influyendo en las dinámicas sociales. La "simetría generalizada", derivada del principio de simetría desarrollado por Michel Callon y Latour, sostiene que, en el análisis de redes sociotécnicas, no se debe priorizar a los actores humanos sobre los no humanos; ambos deben ser considerados con la misma capacidad de agencia. Latour afirma: "No es que los humanos sean menos importantes, sino que las entidades no humanas deben ser tratadas con el mismo rigor cuando se trata de explicar las dinámicas sociales" (Latour, 2008, p. 109). En *Reensamblar lo social*, subraya la importancia de evitar distinciones arbitrarias entre la agencia de humanos y no humanos (Latour, 2008, p. 113). Por lo tanto, en esta tesis, "agente" se entenderá como sinónimo de "actante", abarcando tanto a actores humanos como no humanos en las redes sociotécnicas durante la digitalización de los emprendimientos.

La investigación se divide en cuatro objetivos específicos. El primero, es analizar cómo los factores Macroestructurales, como la pandemia de COVID-19 influyen en la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos desarrollados por mujeres migrante. El segundo, es comprender cómo las trayectorias laborales y educativas de las mujeres migrantes influyen en su decisión de emprender utilizando plataformas digitales. El tercero, se centra en investigar cómo los dominios familiar y laboral se articulan a partir de la integración de las mujeres migrantes en la economía de plataformas. El cuarto, busca explorar en qué medida el programa ofrece un espacio de oportunidad para los proyectos empresariales de mujeres migrantes, así como de mejora en su presencia y desempeño en la economía de plataforma.

La aproximación metodológica de la investigación responde a un diseño mixto secuencial con énfasis en lo cualitativo. El diseño mixto híbrido en este caso articuló una primera etapa cuantitativa y luego seguida por una etapa cualitativa, lo que permitió conocer las características de la muestra antes del diseño de los instrumentos cualitativos de registro (Creswell y Tashakkori, 2007).

La primera fase cuantitativa consideró la aplicación de una encuesta en línea, mientras que la segunda incluyó técnicas cualitativas de recolección de datos que permitieron una exploración en profundidad desde la perspectiva del Curso de la Vida. Se estudiaron las trayectorias de las mujeres emprendedoras, así como la integración y el uso de tecnologías y prácticas migratorias de las participantes. Para ello, se implementaron entrevistas semiestructuradas en línea, registros de observación de sus perfiles digitales y una entrevista estructurada en línea doce meses después de concluido el programa. La articulación de estos instrumentos permitió un análisis matizado y detallado de las barreras y estrategias desarrolladas por las emprendedoras, integrando sus narrativas y la comunicación visual que desarrollaron en las plataformas digitales de sus emprendimientos, con el fin de conocer el posicionamiento digital de los mismos.

En términos de estructura, la presente tesis se organiza en cuatro partes principales, cada una de las cuales aborda aspectos esenciales de la investigación sobre la digitalización y el emprendimiento femenino migrante en Chile. La primera parte contextualiza el estudio, presentando un panorama detallado de la migración en Chile y la digitalización en el emprendimiento. Se revisa la literatura existente sobre migración femenina, emprendimiento digital y economía de plataforma, identificando vacíos en la

literatura que justifican la necesidad del presente estudio. Además, se delinear las bases teóricas que sustentan esta investigación, explorando conceptos clave a partir de la articulación que ofrece la Teoría del Curso de la Vida.

La segunda parte de la tesis describe el modelo de análisis, basado en los principios del Curso de la Vida, se articulan los conceptos centrales discutidos en el marco teórico a partir de los cuales se interpretaron los datos. En el siguiente capítulo se describe el diseño metodológico utilizado para examinar la relación entre la digitalización y el emprendimiento femenino migrante. Se describen las fases de recolección de datos, los métodos cuantitativos y cualitativos empleados, y los instrumentos utilizados. Del mismo modo se ofrece una sección referente a la ética de la investigación.

La tercera parte de la tesis presenta el análisis de los resultados obtenidos, dividido en cuatro capítulos, cada uno de los cuales responde a uno de los objetivos específicos propuestos. Se analiza cómo los factores Macroestructurales, como la pandemia de COVID-19 influyen en la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos desarrollados por mujeres migrantes. También se explora cómo las trayectorias laborales y educativas de las mujeres migrantes influyen en su decisión de emprender utilizando plataformas digitales. Además, se investiga cómo los dominios familiar y laboral se articulan a partir de la integración de las mujeres migrantes en la economía de plataformas. Finalmente, se evalúa en qué medida el programa de formación ofrece un espacio de oportunidad para los proyectos empresariales de estas mujeres.

Por último, en el capítulo de conclusiones, se analizan las implicaciones teóricas y prácticas de los resultados, así como las limitaciones del estudio. Se sintetizan las principales conclusiones de la investigación, destacando las contribuciones al conocimiento sobre la digitalización y el emprendimiento femenino migrante. Asimismo, se proponen recomendaciones para futuras investigaciones y políticas públicas, sugiriendo vías para fortalecer el apoyo a las mujeres migrantes emprendedoras en el contexto digital.

Parte I: Aproximación teórica a la digitalización del emprendimiento femenino migrante

Capítulo 1: Contextualización del estudio en Chile

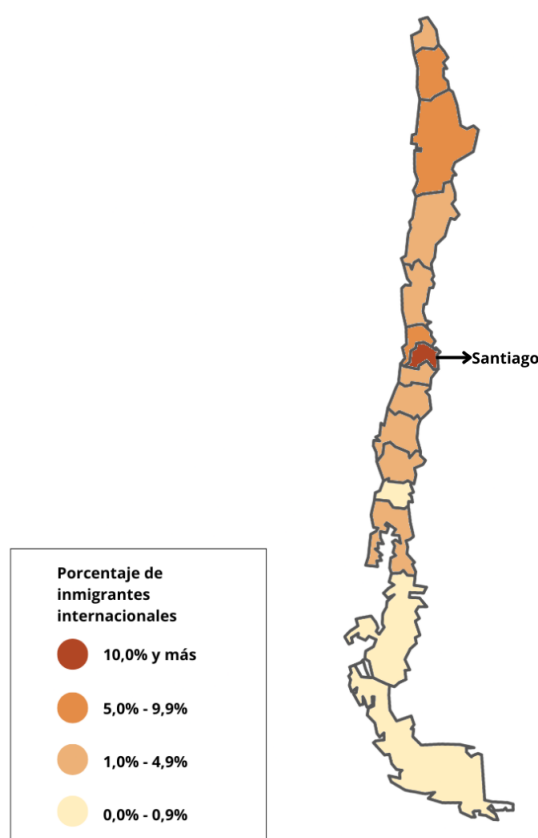
Este capítulo proporciona una visión general del fenómeno migratorio en Chile, destacando su evolución histórica, características demográficas y el marco normativo que lo regula. Se divide en secciones que comienzan destacando la migración venezolana, como un foco relevante para el estudio al ser uno de los fenómenos migratorios recientes más importantes de la región y que tiene una alta representatividad en la muestra. Luego se profundiza en el marco normativo, a partir de lo cual, se abre una siguiente reflexión en torno a la migración y mercado laboral. Por último, el capítulo cierra con la sección en la que se presta atención a la inserción económica de los migrantes en el mercado laboral con mayor atención a las circunstancias de las mujeres migrantes. Así mismo, se analizan los desafíos y oportunidades del emprendimiento femenino migrante en el contexto chileno.

Los movimientos migratorios en Chile tienen una historia extensa. Recientemente, han sido puestos en cuestión por medidas políticas en respuesta al acelerado cambio demográfico. Según Canales (2020), se distinguen tres grandes períodos migratorios hacia Chile. El primer período corresponde al flujo de una migración transcontinental desde Europa hacia América, que ocurrió aproximadamente entre los años 1870 y 1920. Posteriormente, el flujo migratorio se redujo drásticamente, resultando en un saldo neto migratorio casi nulo y en una disminución constante y prolongada en la tasa de inmigración, alcanzando su punto más bajo en 1982, cuando solo el 0,74% de los residentes en Chile eran inmigrantes internacionales (Martínez & Cano, 2022).

Así mismo, Correa (2022) que, hasta los años ochenta, predominaban los inmigrantes europeos en Chile, complementados por corrientes migratorias árabes y una minoría del Lejano Oriente. No obstante, el panorama migratorio en Chile experimentó un cambio notable en las últimas dos décadas del siglo XX, caracterizado por un incremento significativo en la llegada de inmigrantes procedentes de Latinoamérica, marcando la tercera oleada migratoria. Las características de esta oleada y su impacto en el país han sido extensamente documentadas en la literatura local. De acuerdo con Stefoni y Stang (2017), el crecimiento económico y la estabilidad política posdictadura (post-

1989) convirtieron a Chile en un destino atractivo para migrantes de la región en búsqueda de empleo y una mejor calidad de vida. Desde principios de los años 90, se observaron flujos migratorios Sur-Sur desde países fronterizos como Perú, Bolivia y Argentina. A partir del año 2000, estos flujos se ampliaron para incluir a migrantes de Colombia y Haití, y desde 2015, se ha visto un aumento significativo en la migración desde Venezuela, (Canales, 2019). La distribución territorial de los migrantes ha sido limitada, concentrándose principalmente en la Región Metropolitana (la capital), como se ilustra en el siguiente mapa:

Mapa 1: Porcentaje de migrantes internacionales por región, Chile.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (2023)

La percepción de Chile como país de acogida para la migración, es relativamente reciente, según la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) (2022). En 2007, el número de chilenos viviendo en el extranjero superaba al de extranjeros residiendo en Chile. Aunque el incremento de la población inmigrante en el país comenzó a notarse desde 2010, no fue hasta 2015 cuando se evidenciaron transformaciones significativas en los flujos migratorios hacia Chile, transformando al país de uno emisor

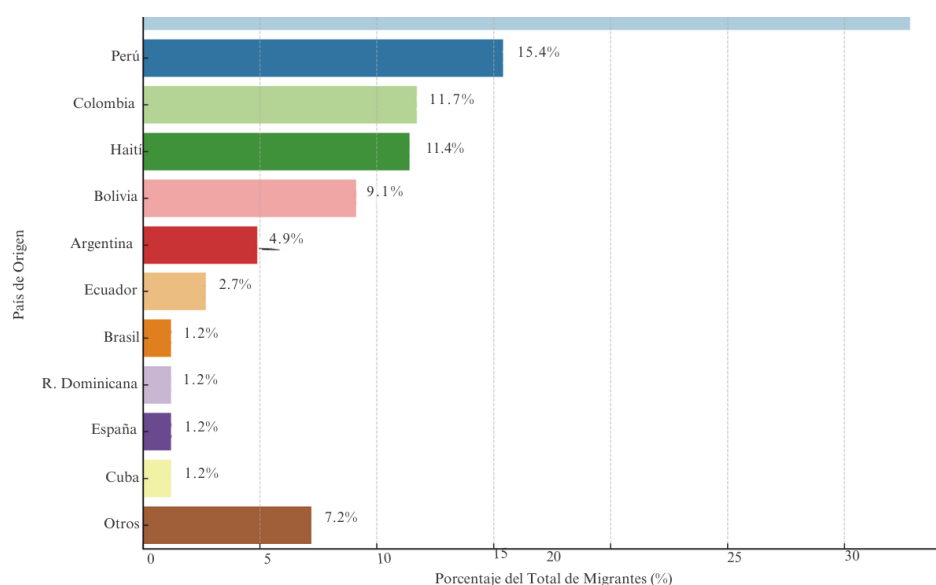
a uno receptor de migración intrarregional en apenas una década. Este cambio se atribuye en gran medida a la llegada de haitianos y venezolanos, quienes antes de 2016 no figuraban siquiera entre las diez nacionalidades más comunes entre los residentes extranjeros.

Sin embargo, dos años después, los venezolanos se convirtieron en la comunidad inmigrante más numerosa, representando el 23%, seguidos por los haitianos como la tercera población inmigrante más grande, según datos del Departamento de Extranjería y Migraciones (2021). Los flujos migratorios desde Haití, exacerbados por el terremoto y la subsiguiente crisis económica de 2010, y desde Venezuela, intensificados tras la crisis petrolera de 2015, han sido denominados respectivamente como “éxodo venezolano” y “crisis humanitaria” (OIM, 2019).

En términos demográficos, se ha observado un incremento acelerado en el ingreso de migrantes a Chile en las últimas décadas (Instituto Nacional de Estadísticas de Chile [INE], 2023). En 1992, los migrantes representaban el 0.81% de la población chilena, cifra que aumentó al 1.3% en 2002 y alcanzó el 7.8% en 2021, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y el Departamento de Extranjería y Migración (2021). En las estadísticas más recientes, al 31 de diciembre de 2022 se registraron 1,625,074 personas extranjeras residentes en Chile (2023). Esto representa un aumento relativo del 3.9% y un aumento del 25% comparado con 2018, con una distribución similar entre mujeres y hombres. Por primera vez, se incluyen en el análisis personas en situación migratoria irregular, que constituyen aproximadamente el 6.6% de la población migrante.

De acuerdo con el citado informe, la mayoría de los migrantes en Chile provienen de Venezuela, con 532,715 personas, lo que representa el 32.8% del total. Les siguen los migrantes de Perú con un 15.4%, Colombia con un 11.7%, Haití con un 11.4%, Bolivia con un 9.1%, y Argentina con un 4.9% (INE y DEM, 2021). Como se describe en el siguiente gráfico:

Gráfico 1: Distribución de migrantes por país de origen (2021).



Fuente: Elaboración propia en base a las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (2023).²

Chile se había posicionado como un referente económico en la región, consolidando así su rol como polo de atracción para la migración regional. Sin embargo, en los últimos cinco años, la pandemia y las consecuencias del estallido social en Chile han deteriorado significativamente las perspectivas económicas del país (Vergara, 2024) lo que ha generado desafíos en el mercado laboral y ha aumentado la vulnerabilidad de los migrantes y refugiados, principalmente venezolanos. Además, este contexto ha provocado una fuerte reticencia hacia los migrantes por parte de la población autóctona (Chuaqui et al., 2024). El crecimiento acelerado de la migración no ha sido acompañado por modelos de gestión capaces de adaptarse a estos cambios, lo que ha tenido implicaciones significativas en la calidad de vida de quienes llegan al país. Como resumen Aninat y Vergara (2019), en uno de los primeros libros de diagnóstico sobre el fenómeno migratorio, señalan que las brechas que experimentan los migrantes en Chile están asociadas con un mayor nivel de pobreza multidimensional, resultado de diferencias acumuladas, una mayor precariedad habitacional y segregación residencial, además de,

² Nota: La categoría “Otros” agrupa a los países que representan menos del 1% del total de migrantes. Estos países incluyen: Estados Unidos, China, México, Alemania, Francia, Paraguay, Uruguay e Italia.

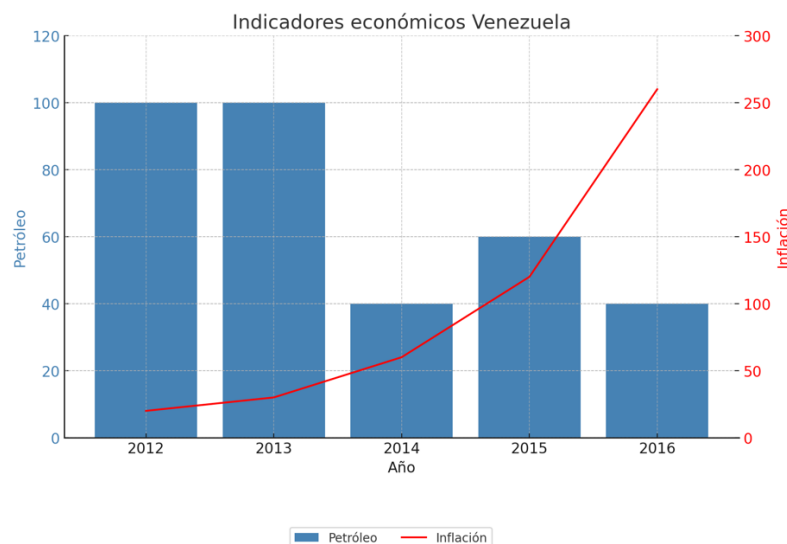
actitudes negativas de los chilenos hacia la población migrante, especialmente en momentos de crisis económica.

1.1 La migración venezolana en Chile

Indudablemente, el fenómeno migratorio más destacado en América Latina y el Caribe durante los últimos cinco años ha sido el éxodo de la población venezolana, motivado por la crisis económica en este país. Según Barahona et al. (2022), el incremento del desempleo y la inflación han sido factores determinantes en la incentivación de la emigración. Los autores describen que en Venezuela las perspectivas del desempleo han aumentado significativamente desde el año 2018, alcanzando un 44.3% en 2019 y un 58.3% en 2020. La Plataforma de Coordinación Interagencial para Refugiados y Migrantes (R4V) (2023) estima que para noviembre de 2023 había un total de 7,722,579 venezolanos refugiados y emigrantes. De estos, los que se asientan en América Latina se distribuyen principalmente en Colombia, Perú, Ecuador y Chile, concentrando el 82% de los venezolanos en la región.

La concentración de migrantes venezolanos en Chile se debe al incremento en el flujo de refugiados y migrantes venezolanos a nivel mundial, una de las mayores crisis de desplazamiento global (Manzuela-Arias et al., 2023). Manzuela-Arias et al. (2023) argumentan que la migración desde Venezuela debe considerarse forzada, dado que predominan factores de expulsión en el país de origen, además de factores de atracción en las naciones receptoras. Esta perspectiva es respaldada por la investigación de Alvarado et al. (2022), la cual destaca que el propio discurso de la comunidad venezolana en Chile refuerza esta interpretación. A diferencia de Chile, Venezuela, que anteriormente fue receptor de migración, se ha convertido en un país emisor de esta, según datos de la OIM (2019). En el Gráfico 2 se observa cómo el aumento de la inflación en Venezuela y la disminución del valor de transacción del petróleo han marcado el inicio de la emigración venezolana y la subsiguiente crisis política y social.

Gráfico 2: Indicadores económicos Venezuela relación entre el precio del petróleo y la inflación.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras de Bustillos, Painemal y Albornoz (2018).

En Chile, se observa un incremento en la proporción de venezolanos que migran con sus familias, pasando del 27% en el segundo período al 42% en el tercer período. Asimismo, desde el año 2015 ha aumentado la migración de niños y adolescentes, señalando un cambio hacia proyectos migratorios familiares integrales. Este fenómeno contrasta con la migración de países vecinos, predominantemente de hombres adultos, sin hijos y en edad laboral. En particular, en el caso de Venezuela, el índice de niños y adolescentes por adulto migrante en Chile es uno de los más altos, alcanzando un 18.8 por cada 100 adultos (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia Chile (UNICEF), 2023).

En términos de educación, el migrante venezolano promedio ha completado al menos la educación secundaria (12 años de educación o más), lo que representa dos años más que el promedio local. Sin embargo, solo el 10 por ciento ha logrado homologar su título en Chile. La ocupación más común entre los venezolanos en el país es la de servicios y ventas, y un 82 por ciento de los encuestados señala querer quedarse viviendo en Chile (OIM, 2019). Una característica notable de la migración venezolana es sus altos niveles de escolaridad con aproximadamente 15,6 años, siendo en su gran mayoría escolarizados hasta la enseñanza universitaria (OIM, 2019). Esto genera una demanda sin precedentes de convalidación de títulos, enfrentando un modelo de validación que se caracteriza por

ser largo y costoso. Es relevante destacar que entre Chile y Venezuela no existen convenios de convalidación.

1.2 Marco normativo en torno a la migración en Chile

En cuanto a la legislación migratoria en Chile, ésta ha experimentado diversas etapas a lo largo de su historia y su evolución está marcada por criterios ideológicos y políticos. Al respecto, Brower (2021) identifica tres corpus discursivos/legislativos en la historia del país. Primero, La Ley de Colonización de 1845, durante el gobierno de Manuel Bulnes, que buscaba fomentar el crecimiento poblacional y la llegada de inmigrantes europeos, aplicando un enfoque eugenésico selectivo³. Posteriormente, el Decreto con Fuerza de Ley (DFL) 69 de 1953, enfatizaba la necesidad de atraer inmigrantes con habilidades y competencias técnicas avanzadas. Este criterio se alineaba con el desarrollo industrial y económico que Chile buscaba durante el siglo XX. Ambas leyes establecieron bases normativas para la migración con un sesgo ideológico que privilegiaba a ciertos grupos, portadores de características físicas, culturales y sociales que se consideraban deseables y beneficiosas para la sociedad chilena de la época. Finalmente, el Decreto de Ley 1.094 de 1975, conocida como Ley de Extranjería, promulgada en el marco de una dictadura militar que se inicia en 1973, representó un cambio en la legislación migratoria, enfocándose en categorías migratorias que consideraban a los extranjeros como potenciales amenazas para el régimen dictatorial. Esta normativa introdujo la denominación de “persona no grata”, y estableció vínculos con la Ley de Seguridad del Estado, permitiendo medidas extremas contra los inmigrantes. También utilizó los estados de excepción para justificar detenciones y expulsiones rápidas.

Desde el retorno a la democracia en 1990, la política migratoria en Chile ha experimentado tres fases distintas de acuerdo con Thayer (2021). En la primera fase, que abarca desde 1990 hasta 2003, el poder ejecutivo mostró poca actividad en cuanto a políticas migratorias, lo que resultó en una ausencia de definiciones políticas consistentes,

³ Se refiere a una política de inmigración que busca mejorar la calidad genética de una población al seleccionar individuos considerados "deseables" según ciertos criterios raciales, culturales, o de salud. En el contexto de la Ley de Colonización de 1845 promulgada durante el gobierno de Manuel Bulnes en Chile, esta política implicaba favorecer la inmigración de europeos, particularmente alemanes, con la intención de fomentar el crecimiento poblacional y económico del país mediante la incorporación de personas que se percibían como portadoras de características positivas y beneficiosas para la sociedad chilena.

período en el cual la ley de extranjería operó como la principal guía para las trayectorias de los migrantes, sin mediación de políticas específicas. En la segunda fase, que va del año 2003 al 2017, hubo un aumento en la actividad del ejecutivo en materia de políticas migratorias, aunque con acciones fragmentadas y sin una continuidad clara. A pesar de la falta de una política migratoria integral, se tomaron medidas para rectificar las restricciones y exclusiones establecidas por la ley de extranjería, que incluyeron la emisión de decretos, los instructivos presidenciales y los programas de integración sectoriales. Sin embargo, las acciones administrativas no lograron institucionalizar cambios significativos ni garantizar una protección adecuada de los derechos de los migrantes.

En la tercera fase, iniciada en 2018, el ejecutivo priorizó una agenda en materia migratoria, impulsando reformas legislativas y medidas administrativas orientadas hacia un enfoque más restrictivo y centrado en la gestión de la frontera. Esta orientación abandonó la preponderancia de las políticas de reconocimiento de derechos y de integración, buscando institucionalizar las condiciones de exclusión de los extranjeros a través de acciones administrativas, como la adopción de requisitos más estrictos para el ingreso y la implementación de visas consulares, que han cambiado fundamentalmente la forma en que los migrantes acceden al país. En el marco de esta fase, el ejecutivo desarrolló medidas diferenciadas por nacionalidad. Un contraste fundamental es la medida generada entre las nacionalidades haitiana y venezolana. Para la nacionalidad haitiana, se integró un nuevo requisito para ingresar al país: un visado consular de turismo simple por un periodo máximo de 30 días. Además, se estableció un visado humanitario de reunificación familiar con un tope de 10,000 visados humanitarios al año específicamente para esta nacionalidad (DEM, 2021).

En el caso de los venezolanos, se estableció un visado especial denominado "Visa de Responsabilidad Democrática", una medida implementada por el gobierno chileno para ofrecer una solución migratoria temporal a los venezolanos, siendo tramitada inicialmente en los consulados de Chile en Venezuela y posteriormente extendida a otros consulados chilenos en el exterior. Este visado tiene una vigencia de un año, prorrogable por otro año, y eventualmente permite solicitar la residencia definitiva, aunque el plazo exacto no está claramente definido. Las investigaciones que abordan los efectos de esta medida administrativa señalan que, desde su creación, los requisitos para obtener la visa se han incrementado debido al alto flujo de migrantes venezolanos, incluyendo la

obligatoriedad de solicitarla por internet, la necesidad de que el pasaporte tenga una vigencia mínima de 18 meses y la presentación de documentos específicos como el acta de nacimiento apostillada para menores de edad. Estos requisitos han aumentado la dificultad para cumplir con los trámites, resultando en una alta tasa de rechazos y mayores costos para los solicitantes (Gandini et al., 2005). Esto se refleja en las cifras otorgadas por la Policía de Investigaciones de Chile en 2018: a pesar de un aumento del 136% de venezolanos residentes en el país respecto al año anterior, solo un 3% de los visados temporales correspondió a la señalada visa.

En suma, las medidas implementadas desde 2018, planteadas a nivel político-discursivo bajo el argumento de “ordenar la casa”, buscaban abordar los problemas percibidos asociados con la inmigración, como la delincuencia y la saturación de los servicios públicos. Estas medidas tuvieron consecuencias significativas en los posteriores periodos presidenciales. En el segundo mandato de Sebastián Piñera, de orientación ideológica de derecha, se observaron dos importantes consecuencias. Por un lado, aumentaron las tasas de irregularidad, ya que los requisitos más estrictos para la entrada legal llevaron a un incremento en los ingresos clandestinos; y, por otro lado, se generó una dinámica en la que las personas migrantes enfrentan mayores barreras para acceder a derechos básicos y servicios, lo que contribuye a su exclusión y marginación (Thayer, 2021).

Las medidas de visado implementadas en 2018 han tenido un impacto limitado, según un análisis realizado por el Área de Estudios del Servicio Jesuita a Migrantes (SJM) basado en datos obtenidos de la Policía de Investigaciones (PDI). El análisis muestra que las visas consulares introducidas a partir de 2018 han tenido una baja tasa de aceptación. Esta tendencia se ha visto exacerbada por el cierre de fronteras debido a la pandemia de COVID-19, aunque ya era observable anteriormente. Para junio de 2020, la Visa de Reunificación Familiar para personas haitianas presentaba una tasa de aceptación del 84%, mientras que la Visa de Responsabilidad Democrática para venezolanos mostraba solo un 14% de aceptación. Las visas consulares de turismo para haitianos y las exigidas a venezolanos desde junio de 2019 también mostraban un bajo porcentaje de otorgamiento, con solo un 12% de aceptación en relación con el total de solicitudes (SJM, 2021).

Tras una tramitación de casi tres años, en 2021 fue aprobada la Ley N° 21.325 de Migración y Extranjería, que sustituye la contenida en el Decreto Ley 1094 de 1975, siendo esta última derogada desde la entrada en vigor de la nueva ley. Según Stefoni y Contreras (2022) se destaca en la nueva ley el fortalecimiento de la institucionalidad migratoria con la creación del Servicio Nacional de Migraciones, así como el reconocimiento de los acuerdos internacionales de derechos humanos en materia migratoria. Además, La Ley de Migraciones pone fin al cambio de categoría migratoria dentro del país y promueve la inmigración de personas altamente calificadas o con recursos propios. Sin embargo, la mayoría de los migrantes latinoamericanos y caribeños llegan en busca de trabajo o refugio, con dificultades para obtener visas desde sus países de origen, lo cual se evidencia en las demoras en la tramitación de visas para venezolanos y haitianos (Stefoni y Contreras, 2022).

Thayer et al., (2022) plantean que la nueva Ley de Migraciones N°21.325 establece los criterios principales para la expulsión de personas extranjeras. El cambio más significativo es que la irregularidad ya no será considerada un delito, lo que se alinea con los estándares internacionales de derechos humanos y reduce, en teoría, la criminalización de los migrantes. Sin embargo, esto significa que la autoridad administrativa tendrá la exclusiva atribución de expulsar a personas indocumentadas, sin necesidad de notificar a los tribunales de justicia. Esto amplía el margen de discrecionalidad y expone a las personas a una expulsión sin respetar el debido proceso ni el derecho a la legítima defensa. Así, lo que podría parecer en teoría un avance representa, en la práctica, uno de los mayores riesgos de vulneración de derechos que implica la nueva normativa, especialmente bajo ciertas orientaciones políticas (Thayer et al., 2022). Para los autores, las políticas migratorias recientes en Chile reflejan una tendencia punitiva, centrada en la gestión fronteriza a través de un sistema de admisibilidad selectiva y una política de expulsiones que busca estigmatizar a los migrantes. Esto se evidencia en la falta de una política de refugio acorde con los compromisos internacionales y con las crisis regionales, como las de Venezuela y Haití. Mas aún, la ausencia de mecanismos para abordar la irregularidad o ilegalidad generada por estas políticas agravan la situación.

Gissi y Aguilar (2023) reflexionan que esta nueva ley, aunque no se basa en la seguridad nacional, paradójicamente dificulta la regularización en el país, restringiendo su acceso y fomentando el tráfico de personas. Las limitaciones impuestas a migrantes de

República Dominicana, Haití y Venezuela han contribuido al aumento de la irregularidad migratoria desde 2019, agravada por la pandemia, y a pesar de que la nueva ley en vigor, la cifra de personas en situación irregular en el año 2022 se mantuvo alta, siendo alrededor de 225,000.

Por último, como plantean los autores Gissi y Aguilar (2023), el gobierno encabezado por el presidente Gabriel Boric ha diseñado una Política Nacional de Migración y Extranjería (PNME) el 6 de julio de 2023, con el propósito de establecer un mayor control y seguridad pública en el ingreso de personas extranjeras. En suma, la PNME busca promover una migración ordenada y segura, castigando la irregularidad migratoria, protegiendo las fronteras y facilitando expulsiones, entre otros objetivos. Se contempla reformar la legislación migratoria actual y para cumplir con estos objetivos, se planea una serie de medidas para aplicar sanciones, incluyendo la expulsión del país, especialmente para migrantes con antecedentes penales o que no se consideren integrables. La política también incluye medidas inmediatas de seguridad nacional, como un registro biométrico de personas migrantes mayores de 18 años que ingresaron a Chile hasta el 30 de mayo de 2023 sin registro, y la creación de un comité interinstitucional para llevar a cabo las expulsiones pendientes desde 2013.

1.3 Migración y mercado laboral en Chile

La experiencia migratoria en Chile varía considerablemente, especialmente en términos de inserción laboral, siendo un factor crucial para la migración. Según la OIM (2019), se identifican cuatro tipos de experiencias laborales influenciadas por las normativas migratorias y la acumulación de capital. Primero, la inserción laboral acorde al nivel de calificación, que se ve favorecida por las redes de contacto y la duración de la estancia en el país. Segundo, la inestabilidad laboral y la falta de redes de apoyo familiar son comunes, aunque cuentan con un apoyo significativo de la sociedad civil. Tercero, los primeros meses de estancia en Chile suelen estar marcados por la ausencia de redes de apoyo y la necesidad de aceptar empleos de menor calificación. Cuarto, las experiencias de abuso y amenazas son frecuentes, muchas veces exacerbadas por el desconocimiento de los derechos laborales y migratorios.

Durán y Sato (2023) examinan la inserción laboral de los migrantes en Chile durante el periodo de 2015 a 2022, destacando un aumento significativo en el empleo total del país, que pasó de 8.4 a 8.9 millones. Este crecimiento se atribuye en gran medida

a la expansión del empleo migrante, que aumentó de 353,000 a 994,000 personas. Los hombres migrantes experimentaron una mayor tasa de inserción laboral con un incremento del 224% frente a un 140% para las mujeres. La mayoría de los migrantes se emplea en el sector privado como asalariados (78%), seguidos por los trabajadores por cuenta propia (17,3%). Las ocupaciones que predominan son de baja cualificación y alta rotación. Los sectores del comercio, la manufactura, el alojamiento y la alimentación, así como el transporte, conforman casi el 60% del empleo migrante. Ha habido un incremento significativo en el sector de transporte y almacenamiento, seguido por el alojamiento y los servicios de comida. Dentro de estos sectores, los servicios de transporte a través de aplicaciones y la oferta de servicios de comida, tanto en modalidades formales como informales, han demostrado ser las áreas de inserción laboral más efectivas para la población migrante.

Según el informe CASEN 2022 publicado por el Observatorio Social (2024), las personas nacidas fuera de Chile tienden a ocupar mayoritariamente puestos relacionados con los servicios personales, ventas y cuidados personales. Además, un porcentaje considerable de migrantes se encuentra en empleos relacionados con el sector de limpiezas. Estas posiciones generalmente requieren un nivel de habilidades correspondiente a la educación básica, lo cual contrasta con el nivel de educación de los migrantes, quienes presentan un promedio de escolaridad de 13,1 años en su país de origen, para obtener un nivel similar al 11, 8 años educativo chileno.

En Chile, generalmente, un mayor nivel de formación está asociada con salarios más altos. Sin embargo, este retorno no se extiende de manera equitativa a los trabajadores migrantes. Según Durán y Sato (2023), los migrantes con 17 o 18 años de escolaridad ganan un 30.2% menos que los no migrantes con el mismo nivel educativo. La diferencia salarial es estadísticamente significativa: los migrantes ganan un salario promedio de 628.223 pesos chilenos (aproximadamente \$675,33 dólares), mientras que los no migrantes reciben en promedio 742.544 pesos chilenos (aproximadamente \$798,23 dólares), lo que representa una disparidad del 15.4%. Esta brecha salarial subraya la existencia de desigualdades laborales significativas entre migrantes y no migrantes, incluso cuando poseen niveles educativos equivalentes.

Durán y Sato (2023) destacan que, en comparación con los no migrantes, las personas migrantes tienen un 26.6% más de probabilidad de encontrarse en situación de

subempleo profesional. Esto corrobora hallazgos de investigaciones anteriores que demuestran que, aunque los migrantes generalmente poseen más años de educación que los nativos (Aldunate et al., 2018), tienden a tener menor inserción en trabajos altamente cualificados, resultando en una infrautilización de sus competencias (Bravo y Urzúa, 2018). Según Fuentes y Vergara (2019), uno de los principales desafíos que enfrentan los migrantes en Chile es la dificultad para encontrar empleo que corresponda a su nivel de competencia. Este problema está estrechamente vinculado a los obstáculos para convalidar estudios superiores, debido tanto a dificultades para obtener los documentos necesarios en sus países de origen, como a los complejos procesos de tramitación en el país de acogida.

En reafirmación de lo anterior, la encuesta Casen 2022, según el Observatorio Social (2024), indica que en 2022 había una diferencia de 8,9 puntos porcentuales en la proporción de trabajadores asalariados migrantes y no migrantes sin contrato de trabajo. Específicamente, el 19,2% de la población migrante empleada como asalariada carecía de contrato, en comparación con solo el 10,3% de la población no migrante en la misma situación. La falta de un contrato laboral puede incrementar la precariedad laboral y restringir el acceso a la protección social, entre otros problemas. Adicionalmente, en 2020, durante la pandemia, la tasa de informalidad (cobros y pagos no declarados) fue mayor entre la población nacida en Chile que entre los migrantes; sin embargo, en 2022, esta tendencia se revirtió, y la población migrante exhibió una tasa de informalidad de 7,5 puntos porcentuales mayor que la de los nacidos en Chile. A pesar del incremento significativo en el número de migrantes, la tasa de informalidad se ha mantenido estable, lo que sugiere que esta situación podría estar relacionada con características estructurales del mercado laboral chileno.

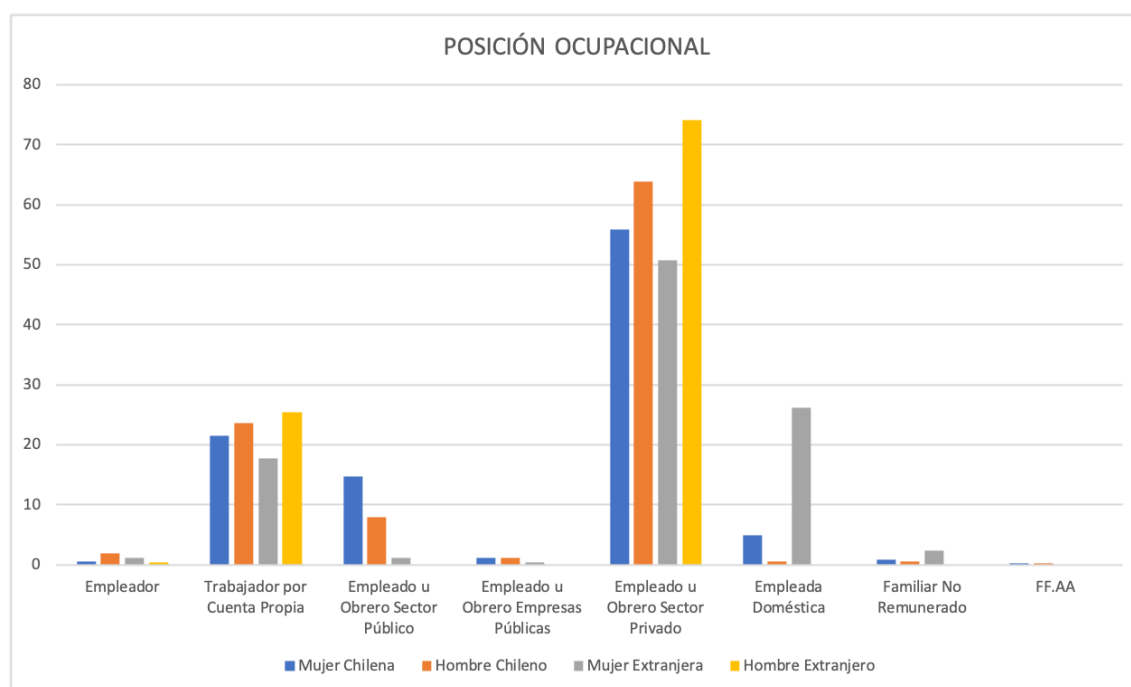
Koechlin et al. (2021) argumentan que las personas migrantes en Chile enfrentan una desventaja estructural que incrementa sus costos de adaptación durante los primeros años. Esta desventaja está relacionada con las dificultades para encontrar empleo acorde a su experiencia y formación profesional, lo que afecta su capacidad de generación de ingresos. Además, la pérdida de capital social las hace vulnerables a posibles abusos y a una excesiva carga laboral. Por otro lado, Rojas et al. (2015) sugiere que el proceso de asimilación económica también se ve obstaculizado por barreras idiomáticas que impiden una inserción laboral adecuada a las habilidades de los migrantes, un fenómeno particularmente evidente con la llegada de la población haitiana a Chile.

1.3.1 Inserción de las mujeres migrantes en Santiago

Para profundizar en la caracterización del mercado laboral en Chile y el posicionamiento de las mujeres migrantes en él, se utilizó la base de datos de la Encuesta de Ocupación y Desocupación (EOD) de junio de 2021, desarrollada por el Centro de Microdatos [CMD] de la Universidad de Chile. Esta base de datos, que refleja la situación de Santiago, se basa en una muestra probabilística y bietápica de 15.045 personas encuestadas (Flores, 2021). Dado que Santiago es uno de los principales focos de concentración migratoria en el país, esta encuesta ofrece un punto de observación particularmente relevante para contextualizar el estudio.

En el gráfico 3, que se encuentra a continuación, se observa una tendencia de las personas extranjeras a tener una baja participación en empleos públicos, siendo la principal fuente de empleo en el sector privado. En el caso de las mujeres extranjeras, un 50,8% trabaja en el sector privado. Además, se observa una alta presencia de este grupo trabajando como empleadas domésticas, específicamente un 26.2% del total de mujeres extranjeras, un 524% más en comparación con las mujeres chilenas y un 4366.67% más que los hombres chilenos, viéndose claramente sobre representadas en esta posición ocupacional altamente feminizada. La tercera posición ocupacional de las trabajadoras extranjeras es ser trabajadora por cuenta propia, con un 17,7% del total. Además, se identifica que hay más mujeres extranjeras empleadoras, con un 1,2% del total de mujeres extranjeras, en comparación a las mujeres chilenas empleadoras que solo llegan al 0,5%.

Gráfico 3: Posición ocupacional según nacionalidad y sexo.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Ocupación y Desocupación (EOD)

A quienes indicaron su posición ocupacional como “Empleador” o “Trabajador por Cuenta Propia” se le preguntó respecto al *número de trabajadores contratados bajo su dependencia*, como una aproximación para conocer la relación entre el tamaño de la empresa con la nacionalidad y sexo. Tal como se observa en la tabla 1 que se encuentra a continuación, un 91,3% de las mujeres extranjeras no tiene trabajadores/as contratados/as bajo su dependencia, de modo que en su mayoría trabajan de manera independiente. Además, son el grupo más representativo para las pequeñas empresas, con un 6.6% de su total. Por otro lado, solo hay personas de nacionalidad chilena que poseen medianas empresas y solo los hombres chilenos tienen grandes empresas.

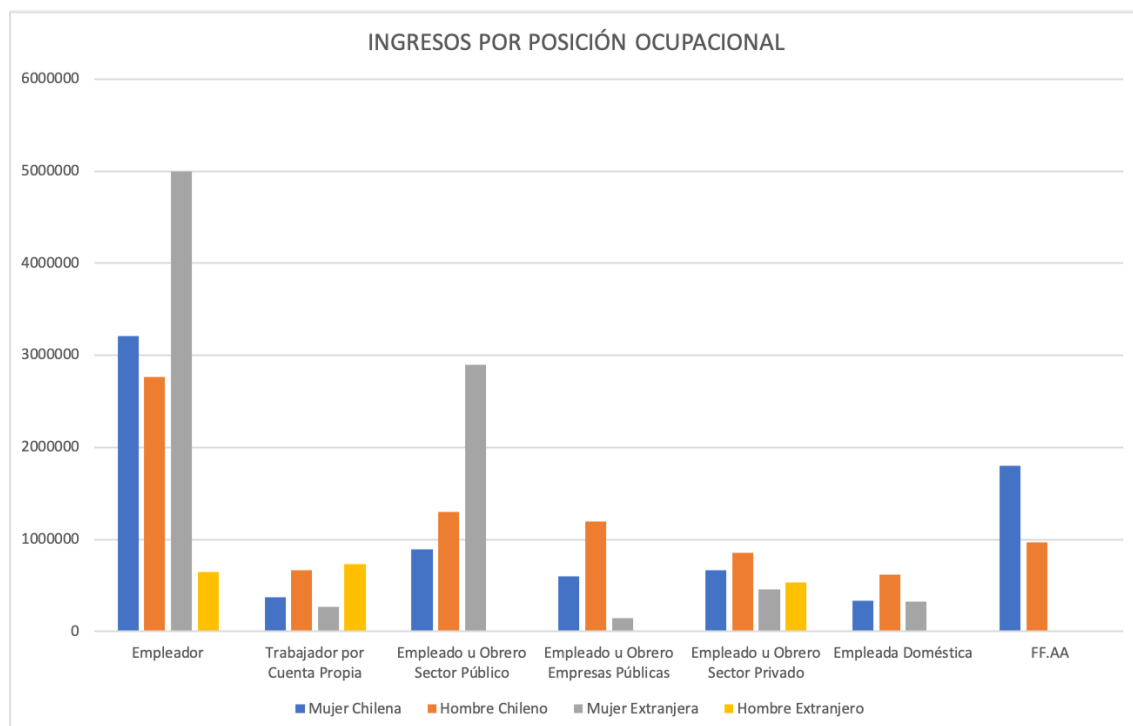
Tabla 1: Trabajadores contratados bajo su dependencia.

	Mujer Chilena	Hombre Chileno	Mujer Extranjera	Hombre Extranjero
Independiente	91	72.1	91.3	64.6
Microempresa	8.3	24.7	2.2	35.4
Pequeña empresa	0.2	1.9	6.6	0
Mediana empresa	0.5	0.9	0	0
Gran empresa	0	0.2	0	0

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Ocupación y Desocupación (EOD)

Para analizar los ingresos por nacionalidad y sexo, y determinar si las diferencias, que se aprecian en la Gráfica 2, son estadísticamente significativas en las comparaciones entre grupos se utilizó la prueba de Wicoxon para muestras independientes. La ausencia de normalidad encontrada en las variables sueldos mediante la prueba de Kolmogorov–Smirnov (p-valores <0.00) llevó a trabajar con una alternativa no paramétrica. Es importante mencionar que esta prueba se centra en las medianas o valores centrales de cada variable, por lo que no se obtienen conclusiones en términos medios, pero si respecto a las diferencias entre cada grupo.

Gráfico 4: Ingresos por posición ocupacional según nacionalidad y sexo.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Ocupación y Desocupación (EOD)

Los datos ratifican la evidencia respecto de que los sectores productivos feminizados son los que reciben los menores sueldos. Para el grupo empleada doméstica se confirma estadísticamente esta información, en donde los hombres chilenos tienen un ingreso mayor a las mujeres chilenas y extranjeras ($p < 0.00$), mientras que entre estas dos últimas no hay diferencias significativas ($p > 0.9$). A pesar de que los hombres chilenos tienen menor representatividad en este grupo ocupacional son quienes perciben mayores ingresos, ganando casi un 100% más que las mujeres.

Para el empleo en el sector privado se encontraron diferencias estadísticamente significativas ($p < 0.00$) en todos los cruces de los grupos, de modo que tanto la nacionalidad como el género son factores que influyen sobre el ingreso, es decir, los hombres chilenos ganan más que las mujeres chilenas, quienes a su vez ganan más que los hombres extranjeros quienes a su vez ganan más que las mujeres extranjeras. Así, en el sector privado las mujeres extranjeras son quienes tienen menores ingresos, siendo discriminadas por ser mujeres y migrantes.

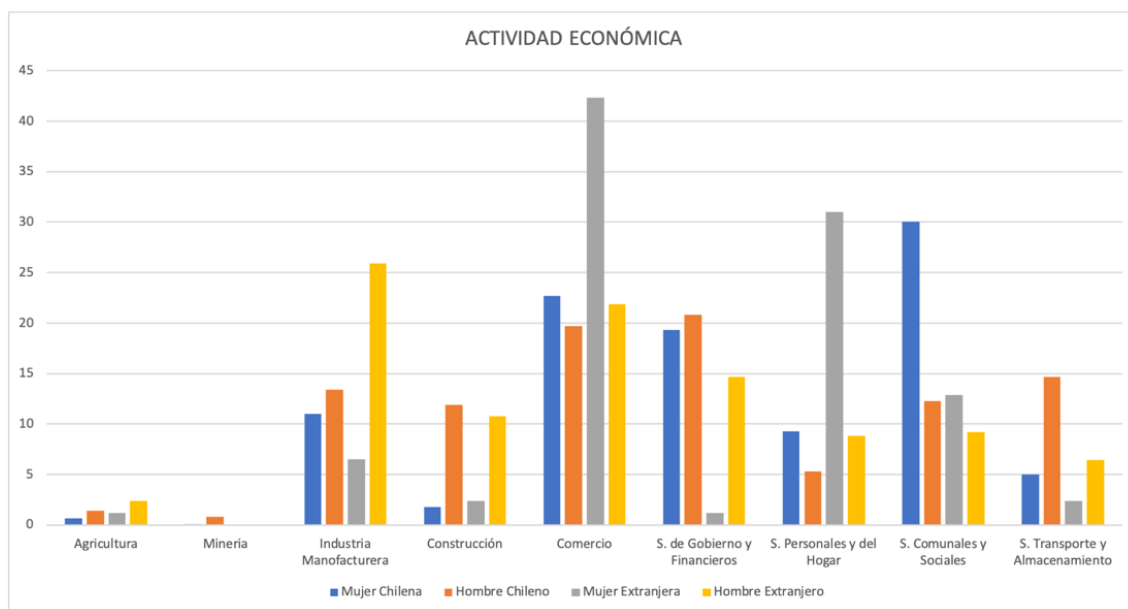
Como trabajadores/as por cuenta propia también se obtuvieron diferencias significativas según género ($p < 0.00$), siendo esta la variable que más influye en el ingreso

y no la nacionalidad. Así, son los hombres chilenos y extranjeros quienes tienen un ingreso mayor que las mujeres chilenas y extranjeras, entre quienes no se encontraron diferencias significativas ($p > 0.25$).

No se observa una diferencia estadísticamente significativa en las medianas de cada grupo en la variable de empleador ($p > 0,2$). Una hipótesis plausible es que el género y la nacionalidad no influyen en el ingreso de las personas en esta posición ocupacional, lo que podría explicar por qué las mujeres extranjeras eligen esta ocupación que les reporta altos ingresos. Sin embargo, es importante reconocer que hay pocos casos de mujeres extranjeras empleadoras y que existen otras desigualdades que dificultan su inserción en este tipo de empleo. Es necesario prestar atención a estas desigualdades para entender mejor la situación de las mujeres migrantes en el mercado laboral.

Cuando se analiza la actividad económica por nacionalidad y sexo, se observa que un 42% de las mujeres extranjeras está ocupada laboralmente en el Comercio y un 31% en Servicios Personales y del Hogar, sectores ampliamente feminizados. Véase Gráfica 3.

Gráfico 5: Actividad económica según nacionalidad y sexo.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Ocupación y Desocupación (EOD)

En cuanto a los ingresos asalariados operan desigualdades de género y nacionalidad, ya que en casi todas las categorías las mujeres migrantes como trabajadoras asalariadas son quienes presentan los menores ingresos en promedio. Los resultados de

la encuesta, enfocados en género y migración, revelan que las mujeres migrantes en el mercado laboral de la Región Metropolitana enfrentan desafíos considerables. Se identifica una sobrerrepresentación de mujeres extranjeras trabajando como empleadas domésticas, lo que pone de manifiesto la desigualdad horizontal en el ámbito laboral. Asimismo, se constata una desigualdad vertical en términos de representatividad en puestos jerárquicos superiores, dado que únicamente los hombres chilenos poseen grandes empresas.

Además, se corrobora que los sectores productivos feminizados son aquellos que perciben los salarios más bajos y que las mujeres extranjeras son quienes obtienen menores ingresos en el sector privado, siendo objeto de discriminación tanto por su género como por su condición migrante.

1.4 Mujeres migrantes en Chile

En línea con lo descrito para el caso de Santiago, la situación laboral de las mujeres migrantes en Chile revela una interseccionalidad de desigualdades de género que afecta tanto la migración como el empleo, evidenciando condiciones laborales desiguales en comparación con los hombres migrantes y con los hombres y mujeres nativos (Banco Mundial, 2022). Entre los años 2014 y 2023, se observa una tendencia clara hacia un aumento en la participación de mujeres en la solicitud y concesión de permisos temporales basados en dependencia (PTD). Sin embargo, en los permisos temporales orientados a la inserción laboral, el acceso de las mujeres se ha mantenido consistentemente bajo a lo largo del tiempo. Esto se asocia con una brecha salarial significativa entre las mujeres migrantes y su mayor presencia en la economía informal (Banco Mundial, 2022).

A pesar de que las mujeres migrantes tienen tasas de escolarización superiores a las de las mujeres nacidas en Chile, esta ventaja educativa no se refleja en mayores tasas de ocupación laboral (Durán y Sato, 2023). Las mujeres migrantes muestran una mayor inserción en servicios como atención a clientes, pese a contar con títulos profesionales y técnicos (Servicio Jesuita Migrante, 2021).

Según los resultados de la Casen 2022 (Observatorio Social, 2024), las mujeres inmigrantes tienen una brecha salarial más pronunciada en comparación con las mujeres nacidas en Chile. A pesar de poseer competencias laborales similares, ocupan trabajos menos calificados en mayor medida que los hombres migrantes. Por ejemplo, en el año

2022, el 26,4% de las mujeres inmigrantes ocupadas trabajaban en "ocupaciones elementales", una cifra considerablemente más alta que la de los hombres migrantes y las mujeres nacidas en Chile (Observatorio Social, 2024).

De acuerdo con la Fundación de Promoción y Desarrollo de la Mujer muchas mujeres migrantes no están trabajando en áreas relacionadas con sus estudios. El porcentaje de personas que no trabajan en áreas relacionadas con sus estudios varía según la macrozona: Macrozona Centro: 80%, Macrozona Norte: 73,7%, Macrozona Sur: 50%, Región Metropolitana (RM): 25%. Esto se debe principalmente a las dificultades para regularizar sus estudios en Chile y a la falta de oportunidades laborales en su región. La principal actividad laboral para las mujeres migrantes varía según la Macrozona, destacando el trabajo dependiente en el sector privado en la Macrozona centro y sur, y el trabajo por cuenta propia en la Macrozona norte y la Región Metropolitana. Además, se observó que en la Macrozona Norte y en la RM, un 11,6% y un 13,4% respectivamente, señalaron estar ejerciendo "servicio doméstico", siendo las únicas zonas donde se registró esta categoría ocupacional entre las mujeres migrantes (PRODEMU, 2023). Este último aspecto concuerda con lo identificado por y Sato (2023), quienes observaron una disminución notable en el empleo en el servicio doméstico, pasando del 15% al 6% del empleo total entre 2015 y 2022, dado que las mujeres migrantes que trabajaban en este sector están accediendo a empleos asalariados. Este cambio puede relacionarse con las pocas garantías laborales que ofrece el trabajo doméstico en Chile, tales como la informalidad, los bajos salarios y la inestabilidad laboral. Si bien el trabajo doméstico suele ser el primer empleo para las mujeres migrantes, con el tiempo buscan oportunidades de empleabilidad en otros sectores.

La pandemia de COVID-19 contribuyó a la salida del mercado laboral de las mujeres migrantes debido a las exigencias adicionales de cuidado. Aunque la tasa de participación femenina ha mostrado cierta recuperación, aún no ha alcanzado los niveles pre-pandémicos (PRODEMU, 2023). En la zona sur, no se han detectado cambios significativos en la proporción de mujeres migrantes ocupadas entre 2019 y 2022, manteniéndose en un 71,4%. En la Macrozona norte, se registró una disminución del 9% en la proporción de mujeres migrantes ocupadas, pasando del 74,2% en 2019 al 65,2% en 2022. Por otro lado, en la Macrozona centro se observó un aumento del 9,3% en la proporción de mujeres migrantes ocupadas, aumentando del 67,4% en 2019 al 76,7% en 2022. En cuanto a las mujeres migrantes residentes en la Región Metropolitana (RM), se

detectó una disminución del 6,3% en la proporción de mujeres ocupadas laboralmente, descendiendo del 68,4% en 2019 al 62,1% en 2022.

En cuanto a la actividad laboral en 2022, se constató que la mayoría de las mujeres migrantes inactivas están involucradas en labores de cuidado y domésticas, con variaciones en las razones principales según la Macrozona. En la Macrozona norte, el motivo principal por el cual las mujeres migrantes inactivas no buscaron trabajo fue debido a labores de cuidados y domésticas, representando un 72,2% de las respuestas, según la encuesta realizada por la Fundación de Promoción y Desarrollo de la Mujer (2023). En la misma encuesta se señala que en la Macrozona centro, este motivo se distribuyó entre quienes iniciaron un trabajo por cuenta propia y quienes ejercen labores domésticas y de cuidado, con un 50% de respuestas para ambos casos. En la Macrozona sur, las razones de salud fueron el principal motivo, con un 50% de las respuestas, seguido de labores domésticas y de cuidado, que representaron un 25%. Por último, en la Región Metropolitana (RM), el principal motivo fue por labores domésticas y de cuidado, con un 56,4% de las respuestas, seguido de situaciones relacionadas con el embarazo, con un 23,1% (PRODEMU, 2023).

Respecto al proceso de integración económica en el país, las mujeres migrantes enfrentan discriminaciones derivadas de la segregación del mercado laboral. El 76% de las mujeres altamente cualificadas se encuentran en trabajos de baja cualificación y muestran en promedio menores ingresos que las chilenas (Aninat y Vergara, 2019). Las mujeres migrantes perciben ingresos promedio menores que los hombres migrantes y son sus propios empleadores quienes han dificultado su inserción en el mercado laboral (Durán y Sato, 2023b).

Además, se observa que las mujeres tienen más barreras para acceder a un trabajo formal. En el caso de la maternidad, experimentan discriminación por parte de los empleadores y tienen requerimientos de flexibilidad horaria que las recluyen a la oferta informal de empleo (Durán y Sato, 2023). De acuerdo con Barriga et al. (2021), se evidencia una penalización salarial a la maternidad, ya que las mujeres que tienen hijos o hijas presentan sueldos inferiores en comparación con quienes no los tienen, sumado a un aumento de la carga laboral por la dedicación al trabajo no remunerado. El estudio de Aguilar y Zuñiga (2022) señala que para las mujeres migrantes esta discriminación tiene un mayor impacto en comparación con las mujeres nacionales, ya que quienes tienen hijos

o hijas menores de seis años tienen menos probabilidades de estar trabajando, lo cual está relacionado con la falta de redes para los cuidados debido a la migración.

La inserción laboral de las mujeres migrantes en Chile se ve influenciada por una serie de factores como la nacionalidad, el nivel educativo, la condición migratoria y el género. Estos factores se entrelazan con aspectos claves como las motivaciones para emigrar, los procesos de llegada, la integración laboral, la discriminación y la violencia, reflejándose en la segmentación laboral. Según el estudio de Labbé et al. (2020), las mujeres bolivianas y peruanas son preferidas para trabajos domésticos y de cuidado, mientras que las colombianas se asocian con el comercio y los servicios, siendo excluidas de la labor doméstica debido a la sexualización de su imagen. Por su parte, Gissi y Martínez (2018), al analizar las trayectorias migratorias y de género de mujeres mexicanas cualificadas, muestran cómo la migración permite a las mujeres reconfigurar su identidad en un entorno nuevo, aunque también las obliga a enfrentar la dicotomía entre los espacios de reproducción y producción, lo que a menudo las somete a dobles jornadas de trabajo. Esta investigación destaca que, aunque las mujeres migrantes están sujetas a contextos de poder, muestran agencia al desafiar las estructuras normativas, donde la migración, en su interacción con las estructuras de género, no necesariamente disminuye la desigualdad, pero sí la desestabiliza y permite su redefinición, ofreciendo oportunidades para la reconfiguración de roles y la resistencia frente a las desigualdades preexistentes.

Por otro lado, Castillo et al. (2023) analizan el contexto sociolaboral de mujeres migrantes latinoamericanas en Copiapó, Chile, destacando que la migración ofrece oportunidades de crecimiento económico y profesional, aunque algunas mujeres enfrentan dificultades para acceder a empleos acordes a su nivel educativo. Las mujeres migrantes muestran interés en capacitarse para obtener empleos de mejor calidad, pero algunas enfrentan discriminación laboral por parte de sus pares. Aquellas que trabajan de manera independiente reportan mayor bienestar. En la misma línea, el estudio de Silva et al. (2018) se centra en las migrantes afrolatinas y las barreras que enfrentan en la inserción laboral debido a prejuicios y estereotipos. Este estudio destaca cómo algunas mujeres migrantes optan por el trabajo por cuenta propia, como la venta informal de alimentos, como una forma de independencia económica, a pesar de las limitaciones que esto implica en términos de acceso a servicios de asistencia social. De este modo, la venta informal se posiciona como un espacio contradictorio.

Ante la dificultad de insertarse en el mercado laboral formal, el emprendimiento surge como un camino viable hacia la independencia económica. En particular, las mujeres migrantes, portadoras de un alto capital humano, encuentran en el emprendimiento una alternativa frente a las rígidas estructuras del mercado laboral tradicional. El emprendimiento no solo promete una mayor flexibilidad y conciliación de las responsabilidades familiares, sino que también representa un potencial para el desarrollo de actividades más acordes con su formación y experiencia previa (López Posada et al., 2020).

El estudio de Santander y Fernández (2019), que explora la experiencia de mujeres migrantes de Venezuela, Brasil, Argentina y Colombia, destaca que muchas llegan a Chile con niveles educativos superiores a la media local, pero encuentran dificultades para ejercer profesiones relacionadas debido a los obstáculos en la revalidación de títulos o la falta de oportunidades laborales. Por ello, buscan oportunidades laborales a través del emprendimiento, ya sea creando nuevos negocios o aportando al mercado chileno un enfoque innovador basado en la cultura de origen. Además, se menciona la noción de la "mujer multitirrol" y las motivaciones para emprender, donde la realización personal y la contribución a la comunidad son más valoradas que la ganancia económica.

Alfred et al. (2023) recopilan información sobre inmigrantes emprendedoras en la ciudad de Arica, a partir de una muestra de 84 mujeres. Entre las principales motivaciones para migrar se incluyen la falta de oportunidades y la búsqueda de autonomía económica para cubrir sus necesidades básicas. Los autores destacan que el emprendimiento femenino está liderado principalmente por mujeres de nacionalidad peruana, seguidas por mujeres bolivianas; la mayoría solteras y jefas de hogar, con estudios de enseñanza media y que iniciaron sus emprendimientos entre 2019 y 2022. Las razones que llevan a estas mujeres a emprender incluyen la búsqueda de autonomía e independencia, así como la satisfacción por el trabajo realizado. Además, muchas de estas mujeres emprendedoras operan sus negocios solas, con la ocasional incorporación de un familiar o amigo, buscando principalmente vínculos de confianza. Aunque la mayoría no ha recibido capacitación por parte del gobierno u otras instituciones, expresan interés y expectativas en participar en actividades de capacitación para fortalecer sus emprendimientos.

González-Agüero y Burcu (2024) realizan un estudio sobre migrantes irregulares venezolanos emprendedores en Chile, resaltando varios factores de vulnerabilidad. Estos

incluyen barreras estructurales, como la falta de voluntad política para abordar los derechos laborales de los migrantes, y las crisis, como la pandemia de COVID-19 y el estallido social en Chile, que exacerbaron las vulnerabilidades al limitar las oportunidades laborales. A nivel individual, las mujeres migrantes enfrentan desafíos adicionales, como la dificultad para encontrar empleo seguro y equilibrar las responsabilidades domésticas con el trabajo asalariado. Sin embargo, las redes sociales y el emprendimiento destacan como factores de empoderamiento, brindando un sentido de orgullo y éxito a pesar de los desafíos. Además, se enfatiza que el emprendimiento entre las poblaciones migrantes no solo tiene un potencial económico y de movilidad social, sino que también desempeña una función importante en la construcción del capital social y el desarrollo de valores intrínsecos como la esperanza y la resiliencia a nivel individual, familiar y comunitario.

Las investigaciones sobre el emprendimiento femenino migrante se han centrado principalmente en mujeres que emigran de países en vías de desarrollo hacia países desarrollados y que inician sus emprendimientos en estos últimos. Sin embargo, hay un vacío en la literatura respecto a las actividades empresariales iniciadas por migrantes en las economías emergentes (Chreim et al., 2018). Aunque no hay estudios detallados sobre la participación de mujeres migrantes emprendiendo en Chile, se ha observado un creciente interés por parte de estas mujeres en emprender en el país, especialmente a raíz de la pandemia. Según el estudio “Emprendimiento femenino en tiempos de pandemia” (CADEM, 2021), en 2021 se experimentó un aumento del 18% en el emprendimiento femenino. Las principales motivaciones para emprender incluyen incrementar los ingresos, hacer lo que les gusta, no tener trabajo y compatibilizar el trabajo remunerado con labores familiares y domésticas. En general, el emprendimiento se asocia con la autonomía, oportunidad y crecimiento (CADEM, 2021).

El Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales elaboró en 2021 un informe que describe un aumento de la desigualdad de género en el mercado laboral a partir de la pandemia. Según este informe, hubo un aumento del 24% en el autoempleo (emprendimiento) entre las mujeres migrantes, específicamente entre aquellas que son altamente cualificadas. Respecto a las emprendedoras migrantes, se ha identificado que su principal desafío para el posicionamiento comercial en Chile es la discriminación y la falta de redes de apoyo (Guerrero y Serey, 2021).

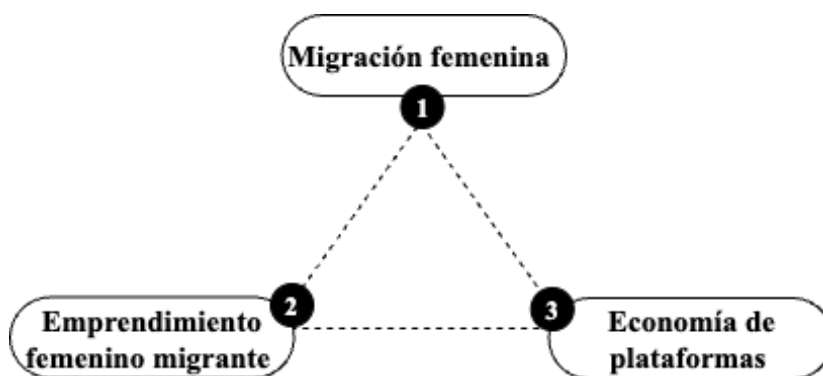
Desde el Estado, se han implementado sistemáticamente programas de apoyo y promoción del emprendimiento en todos los segmentos de la población (Guerrero y Serey, 2021). Los esfuerzos intersectoriales de apoyo han contribuido a posicionar a Chile como uno de los países con mejores indicadores en Latinoamérica, según el *Global Entrepreneurship Monitor*. El apoyo y promoción del emprendimiento en Chile se fundamenta en políticas sociales neoliberales que buscan potenciar la capacidad emprendedora para la superación de la pobreza y las desigualdades (Fontaine, 1987). Sin embargo, los programas de apoyo al emprendimiento se han centrado en perfiles como adultos mayores, indígenas y mujeres, sin integrar una consideración específica para las mujeres migrantes ni una consideración administrativa respecto a su proceso de regularización, quedando fuera de los requisitos de acceso a estos programas (Villarroel et al., 2019). Por otra parte, la pandemia ha llevado a reconfigurar los programas, integrando como principal foco la digitalización de los emprendimientos (Concha et al., 2021).

Es importante destacar que el mercado en Chile ha mostrado una inclinación notable hacia la digitalización. El país registró la mayor tasa de crecimiento en comercio digital en América Latina, con dos de cada tres chilenos incrementando sus compras en línea, según la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (2020). En 2020, se transaron 9,400 millones de dólares en ventas de pequeña escala, lo que representa un aumento del 80% respecto al año anterior (CNC, 2020). La venta a través de plataformas de redes sociales y aplicaciones de mensajería ha surgido como un nuevo modo de subsistencia para quienes han perdido su empleo o buscan complementar sus ingresos, siendo un modelo utilizado mayoritariamente por mujeres (CEPAL, 2021). En Chile, los estudios sobre los riders han evidenciado la relación de dependencia que existe entre los migrantes, quienes están dispuestos a aceptar las condiciones de hiperflexibilidad que ofrecen las plataformas digitales, y el crecimiento que estas han experimentado (Bonhomme y Alfaro, 2022; Jirón et al., 2021). En suma, respecto al debate local, esta investigación destaca dos aspectos centrales de la predominante economía de plataformas: la integración de la perspectiva de género y el análisis específico de la actividad emprendedora en las plataformas digitales por parte de las mujeres migrantes.

Capítulo 2: Estado de la Cuestión

Esta investigación indaga en la digitalización de emprendimientos realizados por mujeres migrantes emprendedoras. El estudio se enmarca en un proceso masivo de digitalización del mercado, a partir de la pandemia ocasionada por el virus del Sars-Cov- 2, conocido también como COVID-19. El análisis de la digitalización de este perfil emprendedor en particular vincula tres campos: la migración femenina, el emprendimiento femenino como estrategia de integración económica en países receptores y la economía de plataformas.

Esquema 1: Campos relacionados en la digitalización del emprendimiento femenino migrante.



Fuente: Elaboración propia

La revisión desarrollada en el capítulo se divide en tres secciones. En primer lugar, se describen los principales aportes en la conceptualización de la migración femenina desde una perspectiva de género, analizando el rol de las mujeres migrantes en el mercado global del trabajo. En segundo lugar, se describen las principales aproximaciones con las que se ha abordado el emprendimiento femenino migrante. Y, en tercer lugar, se conceptualizan las economías de plataformas, haciendo énfasis en su relación con el COVID-19.

2.1 Migración femenina

El interés por comprender los desplazamientos desarrollados por las mujeres inicia desde la economía en los años sesenta bajo el cuestionamiento en torno a los efectos del

movimiento de capital humano (Herrera, 2013). El reconocimiento de las mujeres migrantes como un campo propio dentro del estudio de las migraciones, más allá de la constatación cuantitativa en que se observa un aumento de la presencia de mujeres en los flujos migratorios, se podría situar en estudios pioneros como el de Morokvasic (1984), en su obra “Birds of passage are also women”, donde presenta una perspectiva dual sobre la migración y el empleo remunerado de las mujeres. Por un lado, identifica cómo estos procesos pueden perpetuar la explotación femenina, subrayando la continuidad de las desigualdades de género a través de fronteras y culturas. Por otro lado, reconoce la migración como una vía hacia la independencia y el empoderamiento femenino, enfatizando la agencia individual y la capacidad de las mujeres para inducir cambios en sus vidas. Esta visión compleja refleja la comprensión de que la decisión de migrar, aunque influenciada por factores económicos, sociales, políticos y ambientales también representa una elección individual con potencial transformador. Otras investigaciones de la época profundizan en cómo las estructuras laborales y familiares tradicionales predisponen a las mujeres a una desventaja inherente desde sus inicios al asumir predominantemente las responsabilidades domésticas y de crianza (Saltzman, 1988).

Estudios posteriores se centraron en analizar la relación del proceso migratorio con el género en aspectos como la toma de decisiones sobre quién migra y quién se queda, así como las negociaciones que se dan entre diferentes miembros de la familia, influenciados en aspectos estructurales como la división internacional del trabajo (Hondagneu, 2007; Massey et al., 1994). En línea con las investigaciones precedentes, Pedraza (1991), resalta los roles y experiencias específicas de las mujeres. La autora enfatiza cómo la migración modifica la dinámica familiar, la participación en la fuerza laboral y los roles de género tradicionales. Esta realidad se intensifica en contextos migratorios, donde las mujeres deben equilibrar los roles tradicionales con nuevas oportunidades y desafíos en los países de acogida. Para las mujeres migrantes suelen enfrentarse a sistemas de poder que pueden ser opresivos o restrictivos, abarcando estructuras de poder, tanto en sus propias comunidades y familias, como en la sociedad del país anfitrión (Kofman y Parvati, 2015).

2.1.1 Rol de las mujeres migrantes como cuidadoras en el mercado global del trabajo

El concepto de reproducción social ha evolucionado desde los debates feministas de los años 70 y ha sido utilizado para analizar la transferencia global de diferentes formas de

trabajo reproductivo (Kofman y Parvati, 2015). De acuerdo con Picchio (2009) comprende un conjunto de tareas, trabajos y energías cuyo objetivo es la reproducción de la población y de las relaciones sociales, y en particular, la reproducción de la fuerza de trabajo. Incluye la producción de bienes materiales necesarios para el mantenimiento físico de las personas (alimentación, higiene, salud, etc.) y el cuidado directo de los niños, niñas y personas adultas que constituyen la fuerza de trabajo. También implica la gestión de los afectos y de las relaciones sociales, estas actividades van más allá de la mera producción y salario, abarcando la subjetividad, incluyendo la afectividad y sexualidad. En este contexto, el trabajo de cuidados se sitúa como un aspecto determinante de la reproducción social (Carrasco, Borderías y Torns, 2011). Siguiendo a Picchio (2009), la reproducción social incluye tanto el trabajo remunerado, necesario para producir bienes y servicios, como el trabajo no remunerado que sostiene la vida diaria y asegura la capacidad de los trabajadores para continuar trabajando, de modo que la reproducción social de la vida cotidiana es un aspecto fundamental del sistema económico. Picchio (2009) destaca que la mayor parte del trabajo de reproducción social es realizado por mujeres, lo cual es a menudo invisible en las estadísticas oficiales cuando no recibe una remuneración monetaria.

Desde una perspectiva feminista, los estudios sobre las mujeres migrantes han permitido cuestionar el rol de cuidadora que estas han asumido, derivado de la reproducción de los roles de género a escala global. Sassen (2003) señala que el trabajo globalizado ofrece una nueva perspectiva sobre la movilidad femenina. La autora argumenta que las fuerzas económicas globales y las desigualdades entre países generan una demanda de mano de obra femenina, especialmente en sectores de servicios y cuidados. Además, Sassen (2003) observa que, en los países de acogida del primer mundo, las transformaciones de las familias, que a menudo carecen de una figura que cumpla el rol tradicional de “esposa”, incrementan esta necesidad. Según Truong (1996), al migrar y participar en el mercado laboral, muchas mujeres asumen roles centrados en el trabajo de cuidado y servicios, fundamentales para sostener tanto las economías locales, como globales.

Orozco (2011) señala la conformación de las cadenas globales de cuidado, en el contexto de la feminización de las migraciones y la globalización, que se constituyen como redes transnacionales formadas para sostener cotidianamente la vida, donde los hogares transfieren trabajos de cuidado entre sí, basándose en ejes de poder como género,

etnia, clase social y lugar de procedencia. Las cadenas globales de cuidado tienen impactos significativos tanto en los países de origen como en los de destino. En los países de destino, contribuyen a cubrir el déficit de cuidados, pero perpetúan condiciones de invisibilidad y ausencia de responsabilidad social en la provisión de estos servicios. En los países de origen, la migración puede llevar a una reorganización de las tareas de cuidado y potencialmente a efectos adversos como la desestructuración familiar y la falta de atención suficiente a ciertos sectores de la población, especialmente niños y adolescentes. Así, la migración implica una redistribución de los trabajos de cuidado en los hogares transnacionales, donde las responsabilidades de cuidado a menudo se transfieren a otros miembros de la familia o se contrata a otras trabajadoras domésticas, incluyendo migrantes internas.

Respecto de las cadenas globales de cuidado, Lutz (2018) destaca el costo social para los migrantes y sus familias que permanecen en el país de origen, ya que la migración genera una "pérdida de cuidados" en los países de origen y una "ganancia de cuidados" en los países receptores. Además, la autora introduce la noción de desigualdad social transnacional, donde la migración crea desigualdades emocionales al limitar el contacto físico entre los migrantes y sus familias, también los migrantes a menudo carecen de protección social adecuada debido a la ausencia de acuerdos bilaterales sobre la portabilidad de derechos de seguridad social y se produce una discriminación racial y la construcción social del trabajo de cuidado como una responsabilidad de género que afecta a las trabajadoras migrantes, perpetuando la desigualdad y la explotación.

Lo anterior se entiende en el contexto de la crisis de los cuidados que, según Dowling (2021), se relaciona con una brecha creciente entre las necesidades de cuidado, que han ido en aumento, y los recursos disponibles para proveer dicho cuidado, donde las personas que lo proporcionan no pueden hacerlo de manera satisfactoria y bajo condiciones dignas. Lutz (2018) destaca que el trabajo de cuidados en hogares privados ha crecido significativamente en las últimas dos décadas debido a la retirada del Estado de la provisión institucional de cuidados y al envejecimiento demográfico en los países industrializados y algunas regiones de Asia y América Latina, convirtiéndose en el mayor sector de empleo para mujeres migrantes. Orozco (2007) plantea además que esta crisis ha sido impulsada por el quiebre del modelo tradicional de organización social de los cuidados caracterizado por la división sexual del trabajo y la escisión de espacios público/privado, donde la externalización de tareas de cuidado y la contratación de

mujeres migrantes han sido respuestas a esta crisis, creando empleos precarios y mal remunerados. Lebrusán (2019) agrega que esta crisis está vinculada a procesos sociales y demográficos como la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral y disminución de cohortes de potenciales cuidadoras, no obstante, la responsabilidad del cuidado continúa recayendo predominantemente en las mujeres, tanto en la esfera privada como en la pública (Lebrusán, 2019).

Dowling (2021) plantea que la economía capitalista responde a las crisis de los cuidados reorganizando el trabajo de cuidado para mantener la rentabilidad, lo que llama "care fix". Este proceso no resuelve la crisis, sino que la desplaza, perpetuando la externalización de los costos del cuidado hacia los individuos y familias, especialmente mujeres. Con ello, el trabajo de cuidados ha sido mercantilizado y ha resultado en la explotación de cuidadores, especialmente mujeres en contextos de austeridad y neoliberalismo, generando que la reproducción social se vea afectada por la crisis (Dowling, 2021).

Kofman y Parvati (2015) agregan que la globalización ha llevado a cambios económicos que han exacerbado la crisis de los cuidados, generando una mayor demanda de trabajo reproductivo en los países de destino. Las mujeres migrantes, a menudo empleadas en sectores de trabajo doméstico y de cuidados, se convierten en soluciones esenciales para esta crisis, proporcionando cuidados tanto en sus hogares como en el extranjero. También indican que, en muchos contextos, especialmente en los países en desarrollo, los recursos y el apoyo estatal para las actividades de cuidado son insuficientes, lo que impulsa a las mujeres a migrar para asegurar la supervivencia y el bienestar de sus familias. De este modo, identifican la provisión de trabajo reproductivo en los países de destino como la razón primordial de la migración femenina, donde se desempeñan tanto en trabajos remunerados como en funciones familiares (Kofman y Parvati, 2015).

Por otro lado, Kofman y Parvati (2015) destacan que los nuevos imperativos que impulsan las migraciones globales están reconfigurando las jerarquías sociales de manera compleja, pues la valoración de las habilidades de las mujeres migrantes es altamente contextual y varía dependiendo del lugar y de quién realiza las tareas. Esto significa que sus competencias pueden ser subvaloradas o no reconocidas en los países de destino, incluso si tenían un estatus profesional más alto en sus países de origen. Por ejemplo, una

mujer migrante puede ser una trabajadora doméstica en un país desarrollado, aunque en su país de origen haya sido una profesional con educación superior. Sus competencias son valoradas de manera diferente en comparación con sus homólogos masculinos o en otros contextos laborales, lo cual perpetúa patrones de género preexistentes en el mercado laboral y la sociedad en general (Kofman y Raghuram, 2015). Además, según Dowling (2021), los empleos en el sector de los cuidados tienden a ser precarios, mal remunerados y carecen de reconocimiento social, donde particularmente las mujeres migrantes enfrentan barreras para acceder a derechos laborales y seguridad social.

En suma, la figura de la mujer migrante como cuidadora potencial en el país de destino es un fenómeno extensamente estudiado en la literatura académica, evidenciando la reproducción de roles de género y precarización en el mercado laboral (Herrera, 2013).

2.1.1.1 Migración femenina del Sur al Norte

Las investigaciones empíricas han permitido explicar la inserción en el mercado laboral de las mujeres migrantes y sus familias en el país de llegada. La literatura destaca un primer momento en los flujos de mujeres del Sur Global hacia países ricos postindustriales del Norte Global, que las lleva a generar desplazamientos para realizar trabajos domésticos y/o de cuidado de forma asalariada (Hondagneu, 2007). Así, el patrón de migración laboral, dominado por hombres de sociedades mayormente coloniales y establecido durante la industrialización en los países desarrollados del Norte, ha evolucionado hacia un aumento en la migración femenina (Hondagneu, 2007).

Yeates (2009) explica que la redistribución del cuidado en forma de una cadena global permite abordar y compensar un déficit de cuidado en el Norte Global. Mientras que Dowling (2021) plantea que las cadenas globales de cuidados involucran al fenómeno de mujeres migrantes del Sur Global y Europa del Este que cubren las brechas de cuidado en el Norte Global, y además con ello desplazan los déficits de cuidado a sus países de origen. Los diferentes flujos migratorios presentan particularidades y aportaciones específicas al campo de las migraciones, la revisión se centra particularmente en la migración latinoamericana al Norte Global, cómo un punto de partida relevante para la investigación, ya que se analiza la migración latinoamericana. Además de ser Latinoamérica la región que más número de migrantes tiene en el mundo (Banco Mundial, 2022).

Haciendo énfasis a las principales problematizaciones que han avanzado en la literatura, Raijman et al. (2003) analiza los dilemas que enfrentan las mujeres latinas indocumentadas en Israel en el contexto de la migración laboral. Estos dilemas incluyen la necesidad de aceptar trabajos de bajo estatus para escapar del ciclo de movilidad bloqueada en sus países de origen, el riesgo de vivir y trabajar ilegalmente en el país anfitrión, y el desafío de ser madres que buscan un futuro mejor para sus hijos, a menudo dejándolos en el país de origen, proceso que ha sido ampliamente tematizado bajo el concepto de maternidad transnacional. En este contexto, la participación religiosa y la retórica de seguir siendo madres pese a que están en un país lejano, representa para ellas una estrategia que les ayuda a enfrentar situaciones adversas. La participación religiosa les brinda un espacio para la creación de un sentido de pertenencia en un entorno de desarraigo y marginalidad, mientras que la maternidad transnacional les permite legitimar la separación de sus hijos y redefinir sus roles como madres y proveedoras (Raijman et al., 2003).

En línea con el estudio señalado anteriormente, Bruhn y Olivera (2022) estudian el caso de las mujeres inmigrantes latinoamericanas en Estados Unidos, reconociendo que hay mujeres que enfrentan complejos desafíos al compaginar roles familiares tradicionales con sus responsabilidades laborales en contextos de migración. Este estudio revela que estas mujeres no solo asumen la responsabilidad de ser madres transnacionales, brindando cuidado y apoyo económico a distancia, sino que también manejan el cuidado intergeneracional, abarcando tanto el cuidado de sus hijos como el de sus propias madres. Este fenómeno de “cuidados multidireccionales” subraya las presiones y el estrés que les genera cumplir con las expectativas personales y socioculturales. A pesar de las dificultades, muchas de estas mujeres encuentran en su labor de cuidado una fuente de agencia y dignidad, aunque se ven limitadas por políticas migratorias restrictivas y condiciones económicas desiguales (Bruhn y Olivera, 2022).

La conexión entre el rol de cuidadoras que desempeñan las mujeres migrantes y su posicionamiento en el mercado laboral, particularmente en el sector del servicio doméstico y de cuidados, es un aspecto ampliamente tematizado por los estudios migratorios en España, país que se posiciona como uno de los principales destinos europeos para la inmigración latinoamericana. Estas mujeres se insertan principalmente en el trabajo de cuidados (Oso y Martínez, 2008; Oso y Parella, 2012; Parella y Samper, 2008). Se constata que, en las grandes ciudades de España, como Madrid y Barcelona, las

trabajadoras domésticas provienen de diversos países latinoamericanos (Monguí et al., 2022). Asimismo, los estudios señalan que, para este grupo, el papel de cuidadoras se ha consolidado como uno de los principales ámbitos laborales de las migrantes latinoamericanas, reflejando la demanda de estos servicios y una segmentación del mercado laboral influida por el género y la etnia (Oso y Martínez, 2008).

De acuerdo con Monguí et al. (2022), la presencia significativa de mujeres latinoamericanas en el trabajo del hogar y los cuidados en España se debe, en parte, a la facilidad del idioma y la tradición religiosa compartida, así como a la conexión histórica y cultural con el país. La subordinación histórica de los países latinoamericanos, en parte debido a su pasado colonial, sitúa a las mujeres de estas regiones en una posición de subalternidad y servicio en el imaginario colectivo español, lo cual perpetúa la discriminación y vulnerabilidad de este grupo. Además, las mujeres indígenas y afrodescendientes latinoamericanas enfrentan mayores prejuicios y discriminación racial, lo que afecta sus oportunidades laborales y condiciones de trabajo. Las autoras además identifican que existe una preferencia por trabajadoras latinoamericanas y filipinas para las tareas de cuidado en España, pues son consideradas más dulces o dóciles.

Montalvo (2020) evidencia con ello la intersección de género, raza y clase en la experiencia de las mujeres latinoamericanas en España. Señala que las relaciones coloniales históricas y contemporáneas influyen en la inserción laboral de estas mujeres, de modo que son encasilladas en el trabajo doméstico debido a estereotipos racistas y sexistas que perpetúan su explotación económica y laboral. Las políticas migratorias en España favorecen la inclusión de mujeres migrantes en el sector doméstico, consolidando jerarquías raciales y sexistas. Así mismo, la vulnerabilidad institucional se manifiesta en las restricciones de movimiento y en la falta de protección contra abusos laborales, perpetuando formas contemporáneas de esclavitud.

Parella (2003), quien investiga la inserción laboral de las mujeres inmigrantes del Sur Global (América Central y del Sur, Sureste Asiático, Europa del Este y África) en los servicios de proximidad en Cataluña, identifica que estas enfrentan una discriminación laboral tripartita basada en clase social, género y etnia. Esta discriminación se refleja en su concentración en trabajos de baja remuneración y poco valorados socialmente, especialmente en los servicios de proximidad, como el servicio doméstico y el cuidado de personas. Existe una preferencia en la demanda por mujeres inmigrantes para ciertas

tareas debido a estereotipos culturales e ideológicos. Esto lleva a que las trabajadoras autóctonas e inmigrantes no compitan en igualdad de condiciones, y las inmigrantes se vean relegadas a empleos con menores posibilidades de movilidad ocupacional ascendente. En este sentido, el mercado laboral se encuentra segmentado de modo que las trabajadoras autóctonas y las inmigrantes no ocupan los mismos tipos de empleo. Las mujeres inmigrantes suelen acceder a los trabajos más precarios y menos regulados, mientras que las autóctonas, aunque también presentes en los servicios de proximidad, ocupan posiciones relativamente mejores.

El sector del trabajo doméstico y de cuidados en España está altamente desregulado y caracterizado por una economía informal. La coexistencia de la economía formal e informal en este sector agrava la precarización laboral y facilita la explotación de las trabajadoras migrantes. Se destacan las políticas migratorias restrictivas que perpetúan la situación de irregularidad de muchas trabajadoras, donde la falta de vías legales de entrada y la dificultad para regularizar su situación laboral perpetúan su vulnerabilidad y explotación. Esta irregularidad administrativa se convierte en una herramienta que garantiza la disponibilidad de mano de obra barata y precaria para el sector de los cuidados. Las trabajadoras internas en situación irregular enfrentan condiciones precarias y abusos debido a la falta de control e inspecciones, donde prevalecen los salarios bajos, jornadas extensas, falta de protección social y dificultades para la conciliación laboral y personal. Además, la dependencia de sus empleadores para obtener o mantener la regularización de su estatus legal aumenta su vulnerabilidad llegando abusos y explotación (Instituto de las Mujeres, 2022).

Las disparidades sociales y las crisis económicas, especialmente en sectores altamente feminizados como el de los cuidados, afectan de manera significativa la integración de estas mujeres (Martínez-Virto et al., 2021). Parella (2021) plantea que la pandemia de COVID-19 ha aumentado la precariedad y vulnerabilidad en el sector del trabajo del hogar y cuidados en España, siendo uno de los más afectados por la crisis sanitaria. La falta de cobertura efectiva de seguridad social y la ausencia de derechos laborales se traduce en un aumento de sus jornadas laborales, limitando sus derechos a días libres y exponiéndolas a riesgos de salud sin las medidas de seguridad adecuadas. Aunque el gobierno introdujo un subsidio extraordinario durante la pandemia, su implementación fue deficiente y no benefició a todas las trabajadoras, especialmente a aquellas en la economía informal y en situación irregular.

También se revela el esfuerzo por mantener la cohesión familiar a distancia por parte de las mujeres migrantes, quienes proyectan no solo la provisión de ayuda económica, sino también el mantenimiento de relaciones afectivas y compromisos familiares transnacionales (Parella et al., 2021). Otra de las aproximaciones que se ha dado respecto al caso de las migrantes en España es la estudiada en torno al caso de la comunidad Autónoma Euskadi, dónde el foco ha sido las estrategias que ellas desarrollan para sostener a la distancia los vínculos con el país de origen, por lo que se ha profundizado en el uso de la tecnología y su papel como un facilitador de la comunicación con las redes en el país de origen (Ochoa de Aspuru Gulin, 2022).

Un aspecto relevante que comparte la migración de mujeres latinoamericanas a España con otros flujos migratorios, como el de las mujeres chinas en Oakland estudiado por Chun y Cranford (2018), es el papel de las dimensiones culturales y estructurales que relegan a las mujeres al segmento del mercado laboral asociado a los cuidados. Las investigaciones muestran que la inserción de las mujeres en el sector del cuidado está profundamente influenciada por el crecimiento de las redes migratorias familiares y por cambios en la economía étnica de bajos salarios. Además, se destaca el rol de las organizaciones comunitarias étnicas y los sindicatos en proporcionar vías institucionales para la expresión colectiva, aunque el trabajo de cuidado continúa siendo un empleo prevalente para las inmigrantes que enfrentan opciones laborales extremadamente limitadas. Este análisis permite explorar cómo las normas culturales refuerzan las obligaciones tradicionales de género y perpetúan la responsabilidad de las mujeres, muchas veces de mediana edad y con barreras lingüísticas, en el cuidado de los padres envejecidos. Asimismo, se critica cómo las desigualdades en el mercado laboral, estructuradas en torno al género, la raza, la migración y la ciudadanía, sostienen ideologías de servidumbre racializadas y de género que justifican salarios bajos, condiciones laborales precarias y exclusión legal para las mujeres pobres, negras y de color (Chun y Cranford, 2018).

Otro eje destacado en el análisis de la migración es la reproducción de patrones de desigualdad estructural, a través del impacto de las políticas migratorias y laborales que han tendido a confinar a mujeres inmigrantes dentro del sector doméstico remunerado. Estas mujeres han denunciado activamente estas limitaciones, buscando visibilizar y cuestionar las barreras impuestas por tales políticas (Montalvo, 2020). En este contexto, la investigación de Margarit y Galaz (2018) aborda la migración

transnacional femenina en Europa, con un enfoque especial en España, analizando cómo el régimen migratorio y de cuidado, a través de intervenciones sociales estructuradas, perpetúa desigualdades preexistentes y fomenta posiciones de subalternidad. Los autores destacan que se relega estructuralmente a mujeres inmigrantes con formación universitaria o profesional a trabajos técnicos o de cuidado, subutilizando así sus antecedentes académicos y su potencial como capital social (Margarit y Galaz, 2018).

Un contrapunto a la aproximación estructural de la desigualdad que experimentan las mujeres y retomando otros flujos migratorios, lo aportan Velasco y Cerezo (2017), que analizan las movilidades de mujeres senegalesas utilizando los debates del feminismo negro británico de los años noventa sobre las dicotomías público/privado y producción/reproducción. El estudio introduce el concepto de “espacio femenino” como una categoría analítica esencial, rompiendo con la dicotomía tradicional público/doméstico y situando la agencia femenina en un terreno intermedio. Dicha investigación subraya la relevancia de este espacio en la feminización de la inmigración senegalesa en Europa, enfocándose en actividades como el trenzado en enclaves turísticos del mediterráneo español. Este estudio reconoce el espacio femenino como un locus de enunciación, cooperación y competitividad, analizando la tensión entre solidaridad y desconfianza dentro de la diáspora senegalesa y cómo estas mujeres gestionan su desigualdad y relaciones de competencia/solidaridad. Además, se resalta la variabilidad y complejidad en la construcción de sus subjetividades, rechazando categorías dicotómicas y mostrando el espacio femenino como un escenario de consentimiento, acomodación y resistencia, reflejando la emergencia de otras “modernidades”.

En la línea del estudio anterior, Dacounga y Téllez (2015) analizan la migración de las mujeres africanas en Euskadi, dando cuenta de cómo la experiencia migrante influye en la propia conceptualización que tienen de lo que significa “ser mujer” y el replanteamiento de sus valores. Esta experiencia deja a las mujeres en la encrucijada que emerge de experimentar nuevas libertades como puede ser la económica y la autonomía respecto a su cuerpo, elementos que experimentan un proceso de negociación con el entorno cultural del país de emigración. El estudio permite vislumbrar matices y diferencias entre los diferentes grupos etarios de las mujeres, siendo las más jóvenes las que se muestran más satisfechas y logrando sus expectativas. Otra aproximación desde una perspectiva interseccional es el análisis de las acciones de resistencia identitarias y políticas derivadas del uso del velo en Mallorca, España (Vázquez et al., 2014). La

investigación analiza los relatos de las mujeres para identificar la agencia de las migrantes, destacando la capacidad de acción que se habilita en relaciones de subordinación, lo que resulta en la tensión con las condicionantes sociales y culturales que ubican a las mujeres en una clase de trabajo u otro (Vazquez et al., 2014).

Un aspecto menos explorado es el flujo migratorio entre países del Norte Global. Cortes et al. (2020) analizan el caso de mujeres españolas altamente cualificadas que migran a Londres tras la crisis económica de 2008 en España. Este estudio detalla cómo el trabajo de cuidado y la movilidad intra-europea están vinculados con la (re)periferización europea y la producción de nuevas formas de precariedad. Además, muestra cómo las tensiones de género se entrelazan con la producción de precariedades, perpetuando las jerarquías de género existentes en torno a la idea de la “buena madre” neoliberal. Por su parte, Moré (2018) ilustra, con el caso de París, cómo la regulación e integración estatal en la gestión del rol de cuidado hace que los cuidados informales no sean una opción competitiva. El estudio de Elrick y Lewandowska (2008) sobre mujeres polacas migrantes en Alemania e Italia analiza la situación de irregularidad entre los migrantes que cuidan ancianos. A pesar de las diferencias en las políticas migratorias y sus reformas, el cuidado se presenta como un empleo de bajo acceso, donde se reproducen los roles de género. Las tres investigaciones convergen en destacar que, independientemente del ordenamiento institucional o la regulación del cuidado, este continúa siendo un nicho en el que las mujeres migrantes encuentran oportunidades para su integración económica.

2.1.1.2 Migración femenina del Sur-Sur

Otro flujo de estudio reciente, en el campo del estudio de la migración femenina, es la migración sur-sur, que implica movimientos migratorios entre países del Sur Global y que típicamente involucra traslados entre naciones con fronteras comunes o dentro de la misma región geográfica. Más allá de la complejidad que tiene el emplear la distinción norte/Sur Global, que ya ha sido muy problematizada en la literatura (Bakewell, 2009; Campillo-Carrete, 2013), esta forma de migración presenta ciertas particularidades, tales como una conexión importante entre la movilidad y el espacio, así como la familiaridad cultural y lingüística en los motivos de la migración Sur-Sur (Ponce, 2016). Además, los países de destino en la migración sur-sur no necesariamente cuentan con modelos consolidados de regulación en términos de integración económica y social, y sus

mercados laborales suelen estar poco regulados y con sistemas de protección social menos desarrollados (Deshingkar y Zeitlyn, 2015).

Los principales flujos estudiados han sido la migración dentro de África, Asia y Latinoamérica. Dentro de los fenómenos emergentes que surgen están los que tienen que ver con el replanteamiento de las fronteras, en tanto recurren a flujos previos a las delimitaciones actuales por lo que hay continuidades culturales, por ejemplo, dentro de la migración intrarregional (Mafukidze, 2006). También los perfiles que emigran son diferentes en términos generales en cuanto a los niveles de educación. Algunos estudios señalan que tienden a ser menos cualificados y ser más jóvenes (Sandoval, 2016). Más allá de las diferencias contextuales, los autores argumentan que este fenómeno exhibe dinámicas intrínsecas, que abarcan desde las motivaciones subyacentes del proyecto migratorio, hasta la desigualdad que enfrentan los migrantes en países anfitriones que históricamente no han sido receptores de migración. Esta situación se traduce en condiciones políticas precarias para la regulación de la migración, así como en condiciones económicas adversas y una protección insuficiente de los derechos humanos, situando a los migrantes en un estado de vulnerabilidad aumentada (De Lombaerde et al., 2014).

En estos flujos migratorios el rol del cuidado también ha sido un eje de análisis. Por ejemplo, la interacción entre el estatus migratorio y la reproducción del rol de cuidado es un tema recurrente en los análisis de la migración entre países de menor desarrollo a países de mayor desarrollo dentro de Asia. Yan-Sook (2018) explora cómo la condición de mujer migrante es determinante en la manera en que estas trabajadoras experimentan y entienden su labor. Las trabajadoras migrantes coreano-chinas usan su etnicidad y su habilidad para brindar cuidado afectuoso como estrategia para afirmar su valor en el mercado laboral del cuidado, aunque enfrentan condiciones más precarias y menos reguladas que sus contrapartes nativas. En una línea similar, Kitamura (2016) examina la integración de la cadena global de cuidados en Japón y cómo los cuestionamientos de género surgen de los discursos de las familias que contratan a mujeres extranjeras, tensionando las ideas culturales sobre la esposa y la maternidad para racionalizar su elección, mientras buscan crear un hogar global en el que las mujeres profesionales puedan integrarse en el mercado local.

En el caso de la migración asiática, investigaciones como las de Spitzer et al. (2003) sobre la migración sudasiática y china a Canadá ofrecen contrapuntos interesantes. El estudio demuestra que, para estas mujeres, el cuidado familiar es fundamental para su identidad como mujeres y miembros de sus comunidades etnoculturales. A menudo están involucradas en trabajos remunerados que limitan el tiempo disponible para cumplir con sus deberes como cuidadoras. A pesar de las tensiones, rechazan la noción de que el cuidado sea una carga, enfocándose en los aspectos gratificantes y el cumplimiento cultural que este les proporciona.

Finalmente, la investigación de Wang (2013) examina un fenómeno inverso a la tendencia global comúnmente estudiada de mujeres migrantes pobres que realizan trabajo de cuidado en países desarrollados. A partir de una aproximación etnográfica, Wang analiza la experiencia de mujeres occidentales altamente calificadas que llegan a China y se involucran en el sector del cuidado a través de actividades de voluntariado, centrando su estudio en la organización *Helping Hands*. La particularidad del perfil analizado destaca cómo las esposas expatriadas adoptan una lógica de cuidado basada en la emocionalidad y la conexión maternal, mientras que las cuidadoras chinas se enfocan en tareas reproductivas esenciales debido a las limitaciones institucionales y culturales. Esto da cuenta de que las lógicas de género, cuando se aplican a actividades caritativas de mujeres del primer mundo en países en desarrollo, pueden reforzar mayores disparidades globales de poder a través de una provisión estratificada de cuidados (Wang, 2013).

Dentro de la migración Sur-Sur en Latinoamérica, el caso de las mujeres nicaragüenses en Costa Rica muestra una experiencia de acción colectiva para el cumplimiento del rol de cuidadoras. A partir de una organización comunitaria gestada por las propias mujeres migrantes, se desarrolla una red que colectiviza las tareas de cuidado (Matteucci Wo Ching, 2018). Esta red abarca desde la atención directa a los niños y niñas que acompañan a sus madres en el proyecto migratorio hasta la organización de talleres para ellas. La autogestión de una oferta de cuidado resulta fundamental, ya que estas mujeres, al encontrarse indocumentadas junto con sus hijos, quedan excluidas de las guarderías públicas y privadas. Esto les deja como única alternativa la asistencia de otras mujeres del grupo familiar, como hermanas mayores o abuelas, aunque no siempre es accesible para todas. Esta situación se agrava considerando que las mujeres tienen, en promedio, cuatro hijos. La propuesta incluye una dinámica que ellas llamaron “cuido colectivo”, donde todas están atentas a la seguridad y el bienestar de todos los niños y

niñas, asumiendo turnos para atender sus necesidades. Este proceso colectivo busca mitigar las desigualdades, discriminaciones y barreras que enfrentan las mujeres en su inserción en el mercado laboral, donde predominan como trabajadoras domésticas debido a su situación de indocumentación al llegar (Matteucci Wo Ching, 2018).

Los estudios en Latinoamérica que se han centrado en la migración del trabajo doméstico remunerado sostienen que hay un proceso de feminización de las migraciones intrarregionales (Valenzuela et al., 2020). Actualmente, se han establecido corredores migratorios para el cuidado, impulsados por la emergencia de polos de desarrollo en centros urbanos de países con mayores ingresos, donde la mano de obra local no satisface las demandas de cuidado, lo que incentivaría la migración intrarregional. Ejemplos de estos corredores incluyen Perú-Chile, Paraguay-Perú-Argentina, y Nicaragua-Costa Rica (Valenzuela et al., 2020).

2.1.2 Vías de empleo alternativa al mercado laboral formal

Una de las dimensiones críticas en el estudio de las mujeres migrantes es su participación en el sector informal del empleo en el país de llegada. Al estar involucradas en sectores económicos marginalizados y frecuentemente ilícitos, estas mujeres enfrentan desafíos únicos que aumentan su invisibilidad y vulnerabilidad. La informalidad, al complicar la regularización de su estatus migratorio, las expone a riesgos significativos, operando fuera del marco legal establecido. Esta situación limita su acceso a redes de apoyo institucional y las hace particularmente susceptibles a la discriminación y explotación. Por lo que, estas dinámicas afectan no solo su estabilidad económica sino también su integración social y protección legal en el país de acogida como se evidencia en las siguientes investigaciones empíricas.

El estudio sobre la integración de mujeres migrantes en la industria del trabajo sexual subraya la preeminencia de factores contextuales y situacionales en su proceso migratorio y la subsiguiente implicación en dicha industria. Lui (2012) demuestra que, en China, elementos como las relaciones personales y la influencia ambiental son más determinantes que la pobreza en la orientación hacia la prostitución en el caso de las migrantes. Lazaridis (2001) por su parte, resalta que en Grecia la mayoría de las mujeres migrantes que ingresan al comercio sexual es por coerción y la escasez de alternativas viables, revelando un patrón de vulnerabilidad y explotación. Los trabajos de Pérez

(2024) y Rosati et al. (2024) evidencian cómo la discriminación, especialmente en el caso de migrantes no heteronormativas, se entrecruza con estos factores.

Goldenberg et al. (2017) señalan que la ausencia de redes de apoyo y las barreras lingüísticas impactan negativamente en la salud física y mental de las mujeres migrantes en esta industria. Gore (2024) sostiene que la explotación sexual emerge de un continuo de restricciones laborales y una crisis de reproducción social, donde las necesidades económicas y las responsabilidades de cuidado conducen a las mujeres migrantes a ocupaciones explotadoras. Esta visión cuestiona la noción de “esclavitud moderna” y enfatiza la relevancia de la crisis de reproducción social como un factor estructural en el análisis del trabajo sexual no libre. Weiss (2024), en línea con Ehrenreich y Hochschild (2004), propone un marco teórico integrado para el análisis de la prostitución y el trabajo doméstico, destacando su interconexión en el contexto migratorio y la importancia de la informalidad en la práctica económica para comprender la vulnerabilidad de las mujeres migrantes.

Otras prácticas económicas informales han sido estudiadas a partir de los estudios urbanos, como, por ejemplo, la incorporación de mujeres migrantes a la venta callejera. Revisiones sistemáticas de la literatura sobre la venta callejera informal destacan la relevancia que este modo de venta tiene para las ciudades del Sur Global (Peimani y Kamalipour, 2022). Particularmente en el caso de las mujeres, se discute cómo navegan entre las normas socioculturales, los desafíos económicos y las políticas estatales. Además, los autores concluyen que uno de los aspectos sobre los cuales es necesario profundizar es el de los vendedores ambulantes migrantes, especialmente en cómo las mujeres enfrentan la xenofobia y otros desafíos relacionados con su estatus de migrantes (Peimani y Kamalipour, 2022).

El emprendimiento informal se constituye como una estrategia desplegada por migrantes que enfrentan barreras estructurales que limitan su inserción laboral en el país de llegada. Así, se constituye como una forma de supervivencia para inmigrantes indocumentados en U.S (Gold, 2019). También es una práctica popular de economía paralela de subsistencia que evade impuestos y burocracia en el contexto del Sur Global, cuando no existen instituciones de mercado desarrolladas como en Bolivia (Dana, 2019). Cabe destacar que existe una interrelación entre las prácticas en la economía formal e informal, pudiendo reconocerse un movimiento continuo entre estos ámbitos con el

objetivo de generar ingresos para la subsistencia, como se observa en el fenómeno empresarial étnico de migrantes afrodescendientes en Colombia (Prada et al., 2019). Del mismo modo, se presenta como una oportunidad para las mujeres migrantes negras en Israel, un grupo altamente precarizado (Heilbrunn, 2019).

Bhimji (2010) analiza el caso de las vendedoras latinas indocumentadas que comercializan productos en las calles de Los Ángeles. Su investigación se centra en los desafíos que enfrentan, incluyendo la falta de derechos legales en los Estados Unidos, la pobreza, la maternidad soltera y el acoso de funcionarios de la ciudad y la policía debido a operar sin permisos. Estudios como el propuesto por Muñoz (2012) registran el posicionamiento espacial en una zona de estudio en Los Ángeles, donde migrantes latinos comercializan productos étnicos. Si bien su reflexión se centra en la implicación urbana de los comercios, permite distinguir los casos relativos a la alimentación informal y cómo son desarrollados por mujeres vendedoras que adaptan artefactos como carros de supermercados para ofrecer sus productos, en contraste con los locales de comercio étnico. Ambas investigaciones subrayan las dificultades adicionales que representa para las mujeres el tener que realizar una práctica económica informal cuando además se reside en condición administrativa irregular.

2.2 Emprendimiento femenino migrante

Los estudios de migración, en las últimas tres décadas, han avanzado en reconocer a las mujeres migrantes como sujetos de estudio propio dentro del campo de la migración. Estos estudios han trascendido la percepción de las mujeres como simples acompañantes en los proyectos migratorios liderados por hombres, reivindicando la agencia femenina más allá de la mera intersección de género y migración (Kofman y Parvati, 2015; Raghuram, 2008). En la literatura se sostiene que, aunque el tema del emprendimiento femenino ha logrado consolidarse como una línea de investigación autónoma, su intersección con la migración ha sido escasamente tratada, tanto desde el punto de vista teórico como empírico (Aman et al., 2022a; Azmat, 2014; Lassalle y Shaw, 2021; Pio y Essers, 2014; Webster, 2020).

En la literatura, la comercialización de mujeres en un proyecto migratorio se ha abordado con una diversidad semántica significativa. Según el campo de estudio, se han resaltado diferentes aspectos. Una aproximación, mayormente derivada de estudios económicos, subraya el rol que desempeñan las mujeres según el modelo de negocio del

emprendimiento, a menudo relegándolas en el ámbito de los emprendimientos con mayor desarrollo tecnológico. Por otra parte, el campo de las economías étnicas ha desarrollado ampliamente el estudio de las empresas creadas en el país de destino de la migración, destacando el rol de las mujeres en el desarrollo de estos negocios. Finalmente, cuando el género es el eje desde el cual se genera el análisis, es posible identificar la conceptualización de "Migrant Women Entrepreneur" (MWE) como un perfil específico en el desarrollo empresarial. Cada enfoque aporta insumos significativos para comprender el fenómeno del emprendimiento de las mujeres en un proyecto migratorio. A continuación, se desarrollan algunas de las investigaciones más relevantes al respecto.

Esquema 2: Claves analíticas con las que se ha estudiado el emprendimiento femenino migrante.



Fuente: Elaboración propia

2.2.1 La (In)visibilidad de las Mujeres Migrantes según el Modelo de Emprendimiento

La literatura que estudia los emprendimientos de alta tecnología, como los que se desarrollan en Silicon Valley, destaca la discriminación y la falta de visibilidad que enfrentan las mujeres migrantes. Se constata que los empresarios emplean estereotipos sexistas y racistas para establecer una división internacional del trabajo, lo que se refleja en la contratación mayoritaria de mujeres asiáticas y latinas para trabajos operativos (Hossfeld, 2018). Para Hossfeld (1994) las “lógicas ideológicas” de contratación en las cuales las mujeres, las personas racializadas o inmigrantes reciben salarios más bajos que sus pares. Esto se justifica bajo el argumento de que “están contentos con ello”, que “no están cualificados para empleos mejor remunerados” o que “a veces ni siquiera perciben que se los merecen” (p. 164). Esto resume la idea de que las mujeres migrantes enfrentan barreras interseccionales que se reflejan en las posiciones y remuneraciones a las que pueden aspirar en los núcleos de éxito empresarial. Este modelo de discriminación se ve directamente reflejado en las emprendedoras migrantes que, como señala Brush et al. (2006), enfrentan desafíos para acceder a capital de riesgo, crucial para las startups de tecnología. Este problema se agrava con los hallazgos de Orser et al. (2006), quienes

observaron que las empresarias migrantes también podrían experimentar dificultades para establecer redes en industrias tecnológicas predominantemente dominadas por hombres. Investigaciones recientes en Silicon Valley constatan que las apariencias externas influyen en cómo responden los clientes, inversores, cofundadores y otras partes interesadas, y con mayor frecuencia de manera menos favorable. Las mujeres migrantes racializadas son las más afectadas. Además, Ganesan et al. (2023) constata que tienen más probabilidades de recaudar capital si integran como cofundador o en posiciones de liderazgo a un hombre cisgénero, heterosexual y blanco.

Parvati Raghuram (2008) sostiene que la integración de las mujeres migrantes en sectores dominados principalmente por hombres, como el sector de tecnología de la información y comunicación (TIC), puede alterar las relaciones sociales de trabajo basadas en el género. Estas relaciones no solo se transforman en el contexto del país receptor, sino que también traen consigo expectativas y comportamientos de género desde sus países de origen. En el contexto de la migración, estas mujeres experimentan una diferenciación de género dentro del sector, lo que puede modificar las dinámicas laborales y de género. Elementos que también han sido reforzados por la literatura que analiza el liderazgo y la llegada de mujeres a cargos de alta responsabilidad en empresas de tecnología en Estados Unidos (Heilman y Chen, 2003). Si bien las mujeres en sectores dominados por hombres enfrentan desafíos específicos relacionados con las expectativas de género y el reconocimiento de sus habilidades y competencias, investigaciones recientes ofrecen un contrapunto al rol periférico que se les asigna. Las inversiones en empresas de nueva creación fundadas por mujeres generan mayores ingresos, ya que el retorno por dólar invertido es mayor (Abouzahr et al., 2018).

Un contrapunto en los estudios que visibiliza a las mujeres migrantes, han sido las pequeñas empresas con alto potencial de crecimiento, las cuales principalmente han sido abordadas por la literatura anglosajona bajo la idea de Small and Growing Businesses (SGBs). Las SGBs se caracterizan porque se encuentran en las primeras etapas de consolidación, pero ofrecen un modelo de negocio con altas potencialidades de crecimiento, sin tener necesariamente una base tecnológica. El enfoque de género en este segmento de la literatura ha sido escaso (Aidis et al., 2022).

Un concepto similar en los estudios en castellano son las “PYMES” (pequeñas y medianas empresas). En dichos estudios el principal eje analítico ha sido la familia, por

ejemplo, se estudian casos de microempresas familiares generadas por migrantes de retorno, las cuales contribuyen significativamente al desarrollo económico y social de sus comunidades de origen, proporcionando empleo y estimulando la economía local. (Maita, 2019). Desde una perspectiva de género se ha abordado la integración de las mujeres asiáticas en empresas familiares en España, quienes desempeñan un papel crucial, pero a menudo invisible, contribuyendo tanto en el ámbito productivo como en el reproductivo (López, 2007).

El impacto económico de la crisis sanitaria en las empresas pequeñas, en las que hay mayor representación de mujeres migrantes, ha tomado relevante atención debido a que fueron uno de los grupos más afectados (Venotha y Alex, 2021). En la India, numerosas empresas, mayoritariamente dirigidas por mujeres migrantes, se ubican en sectores críticamente impactados por la pandemia, tales como el turismo, la educación y la belleza. Además, la crisis ha elevado la dificultad para acceder a inversiones externas para estas empresarias. A menudo, las mujeres no disponen del mismo acceso a recursos en línea y redes de apoyo que sus contrapartes masculinas, revelando una suposición errónea sobre la equidad en el acceso a dichos recursos (Muthusamy, 2020). Por otro lado, en Sierra Leona, se observó que muchas mujeres migrantes nacionales retornaron a las zonas rurales a raíz del cierre de sus negocios durante la pandemia, extendiendo significativamente el impacto de la crisis en estas áreas (Meriggi et al., 2020).

Una aproximación a la crisis sanitaria del COVID-19 y su relación con las emprendedoras migrantes ha sido mostrar cómo sus negocios han transformado la crisis en una oportunidad de desarrollo comercial y/o diversificación de los canales de venta. Esto se puede observar en el caso de las mujeres ghanesas emprendedoras en la industria de la belleza, que a partir de la pandemia desarrollaron modelos de oferta de sus servicios en la modalidad de e-commerce (Tetteh et al., 2023). También hay otros estudios de pequeñas empresarias palestinas que lograron sobrevivir a partir de la gestión de efectivo y el marketing digital (Sultan y Sultan, 2020).

Purnomo et al. (2021) en torno a las emprendedoras de Indonesia identifican cuatro perfiles de emprendedoras migrantes en función del impacto de la pandemia en sus negocios y las estrategias de resiliencia que desarrollaron. Primero, un grupo que no experimentó afectación en su funcionamiento. Segundo, un grupo que vio en los cambios una oportunidad de crecimiento, adaptándose a necesidades emergentes como la

fabricación de mascarillas. Tercero, emprendedoras activas que, a pesar de desarrollar estrategias de resiliencia, no lograron superar las adversidades estructurales de sus sectores específicos, como el turismo. Y finalmente, el cuarto perfil comprende a aquellas que no desarrollaron estrategias de resiliencia a pesar de verse afectadas. Este estudio resalta la importancia de la capacidad innovadora y las condiciones estructurales en la resiliencia de los negocios, así como la incidencia del nivel de estabilidad económica previo a la pandemia.

Otra investigación desarrollada sobre mujeres emprendedoras refugiadas en Jordán (Abuhussein, 2023) coincide en las diferencias que experimentan las mujeres frente a la crisis. El estudio ilustra bajo el concepto de resiliencia la capacidad de las emprendedoras para adaptarse y superar los desafíos que trajo consigo la crisis sanitaria. Los autores aportan descripciones centrales sobre aquellos factores que influyen en el desarrollo de la resiliencia. Entre los que destacan elementos propios de la emprendedora como la gestión del estrés y el mantenimiento de una buena salud mental, así como los estudios previos y la capacidad empresarial de adaptarse y ser flexibles. También, aspectos externos a las emprendedoras como el acceso a financiación y el soporte de redes sociales y familiares e incluso a nivel Macro como políticas de apoyo promovidas por el gobierno, son parte de los factores que influyen en la capacidad de resiliencia y por tanto en la sostenibilidad del emprendimiento, post pandemia (Abuhesein, 2023).

2.2.2 La migración como categoría analítica para comprender el negocio desarrollado por las mujeres migrantes

Estudios económicos indican que la migración es un factor que aumenta la probabilidad de iniciar una actividad empresarial (Levie, 2007; Vador y Franke, 2018). Una de las explicaciones, que aporta Hormiga y Bolívar-Cruz (2014), está relacionada con una tolerancia al riesgo debido a que las personas migrantes asumen el riesgo de salir de su país de origen para buscar oportunidades en otros lugares, con lo cual estarían más preparadas para aceptar los riesgos que implica iniciar actividades empresariales en el país de llegada. Mancilla y Lima (2014) define al inmigrante como un emprendedor por naturaleza, ya que cuando una persona decide migrar desde su lugar de origen, el individuo inicia un proyecto de vida y asume los riesgos implicados. Desde esta

perspectiva, las características de iniciar un proyecto migratorio se relacionarían con lo que hace un emprendedor cuando comienza un proyecto empresarial.

En contraposición, el eje de análisis surge a partir de dar cuenta del complejo entramado de reciprocidades, vínculos culturales y reproducción de lógicas de poder y control que están tras la comercialización de bienes y servicios desarrollados durante el proyecto migratorio (Garrido y Checa, 2006). El punto de partida de estas reflexiones sería Portes (2001), que indica que, en áreas geográficas pobladas por un grupo étnico particular, se desarrollan negocios y empleos dominados por dicho grupo, evidenciando la conexión entre los procesos económicos y las estructuras sociales que influyen en los patrones de migración y asentamiento. Si bien el concepto de la economía étnica o la idea de “enclave” y su pertinencia es en sí mismo un foco de debate (Indarti et al., 2021).

Siguientes investigaciones han añadido a esta visión la importancia del capital social, como redes sociales y solidaridad intragrupal para explicar el surgimiento de dichos nichos de mercado (Portes y Zhou, 1992). Al salir de la aproximación del caso de Estados Unidos, desde una perspectiva europea, estudios específicos como los de Sow (2004) sobre vendedores ambulantes senegaleses y de Beltrán (Beltran, 2000; Beltrán, 2003) sobre colectivos chinos en Barcelona, resaltan la influencia de factores como el ahorro, la religiosidad y una fuerte tradición comercial para explicar el desarrollo de estos negocios. Solé y Parella (2005), al estudiar a empresarios inmigrantes en Cataluña, dan cuenta de la integración de los recursos culturales propios del colectivo para explicar su motivación a emprender.

Las teorías clásicas señalan que los negocios étnicos emergen cuando hay servicios y ofertas de trabajo que la economía global no satisface (Arjona y Checa, 2006). Una visión contemporánea de este enfoque se concentra en la sucesión de espacios económicos abandonados por autóctonos y ocupados por inmigrantes (Arjona y Checa, 2006). La dimensión espacial de este tipo de venta y la arraigada conexión que tiene con el país de origen se puede explicar a partir de la teoría transnacional (Valenzuela-García et al., 2017). Las conexiones transnacionales, como las relaciones mantenidas con personas o comunidades en los países de origen, enriquecen el capital social dentro del enclave (López, 2007). Estas conexiones pueden facilitar flujos de información, recursos económicos y apoyo emocional que cruzan las fronteras nacionales. Otras investigaciones destacan cómo estos enclaves ofrecen oportunidades económicas, pero también pueden

generar dinámicas de aislamiento y marginalización (Zhou, 2004). Así, en los casos de España, se destaca que la naturaleza misma del enclave es contradictoria, ya que, al mismo tiempo que fortalece la cohesión y racionaliza el flujo de información, genera una integración limitada y la generación de relaciones de explotación, pero que al mismo tiempo son forma de resiliencia económica (Valenzuela-García et al., 2014).

Más aún, la influencia de la dimensión cultural en la concepción de negocios por parte de migrantes se ha estudiado desde la perspectiva del consumidor, como es el concepto de “mercados de la nostalgia”. Estos mercados comprenden empresas y actividades comerciales que satisfacen la demanda de productos y servicios asociados a la cultura e identidad de los inmigrantes, destacando cómo la nostalgia impulsa las preferencias de consumo (Holbrook, 1993). La adquisición de bienes es un acto en el que los individuos negocian las contradicciones entre lo real y lo ideal, incidiendo así en las dinámicas relacionales familiares y comunitarias (García, 2017). Esta conceptualización ha sido empíricamente explorada en la comunidad latina de Estados Unidos, revelando patrones significativos de consumo culturalmente enraizados (Muñoz, 2017)

La literatura centrada en la experiencia de los mexicanos en Estados Unidos destaca que la comercialización de productos por parte de migrantes integra una dimensión emocional que añade una complejidad significativa a los análisis centrados exclusivamente en la etnicidad de los productos. Tal es el caso de los estudios enfocados en la comercialización de alimentos, los cuales sugieren que vender platillos típicos puede constituir una estrategia empresarial. Esta estrategia permite a los clientes evocar y consumir imaginarios nostálgicos de "hogar", donde los alimentos actúan como mediadores de recuerdos y conversaciones con los proveedores, enriqueciendo así la experiencia migrante (Abarca y Colby, 2016). Este modelo de interacción podría contrastarse con la propuesta de la economía de bazar desarrollada a partir de la migración desde Europa del Este hacia Europa Occidental, la cual está profundamente arraigada en el contexto cultural y social de la región en la que opera. Así, la forma en que se llevan a cabo los negocios refleja no solo consideraciones económicas, sino también tradiciones culturales y normas sociales (Xiang, 2022).

El abordaje específico que permita entender la incidencia de la variable de género en las economías étnicas es una pregunta abierta que requiere mayor profundización (Indarti et al., 2021). Estudios clásicos como el propuesto por Phizackelea (1983) aborda

los desafíos que enfrentan las mujeres empresarias, especialmente aquellas de orígenes étnicos minoritarios, y cómo su trabajo y contribuciones son a menudo invisibilizados o subvalorados en la literatura predominante sobre emprendimiento. En línea con estos planteamientos, Vershinina (2019) destaca, a partir del caso de mujeres del este de Europa en UK, cómo el rol de género en la economía étnica se manifiesta en cómo las mujeres migrantes utilizan el emprendimiento como medio para negociar y transformar las normas de género de sus países de origen y del país anfitrión.

Indagaciones empíricas realizadas en contextos específicos de enclaves étnicos dan cuenta de que factores como la exclusión racial, discriminación y barreras estructurales pueden impulsar a las mujeres migrantes hacia el emprendimiento como una estrategia para superar obstáculos en el mercado laboral (Zhou, 2004). Aproximaciones recientes al fenómeno, como la propuesta por Valdez (2016) que incorpora la teoría interseccional, destaca que el acceso a recursos étnicos tiende a confundir los recursos basados en la familia con los de la etnicidad. A partir del estudio de caso de empresarios mexicanos en Estados Unidos, la autora señala que el género desempeña un papel significativo en las economías étnicas a través de cómo se accede y se distribuyen los recursos familiares según la ubicación social de cada uno/a, con diferencias marcadas entre los roles y las oportunidades de hombres y mujeres. Por ejemplo, se espera que las mujeres contribuyan con trabajo familiar no remunerado, mientras que los hombres (sean hijos o maridos) tienen más oportunidades de heredar y dirigir negocios familiares. El estudio propuesto por Valdez (2016) además permite sostener la importancia de cruzar la dinámica de género y clase a nivel individual, grupal y estructural.

Otro nodo de estudio aborda cómo la segmentación laboral y el bloqueo de oportunidades hacia los inmigrantes conducen al autoempleo de las mujeres. La generación del comercio étnico les permite negociar las restricciones impuestas por las estructuras de género y migración existentes como es el caso de las mujeres brasileñas en Berlín que desarrollan un mercado de belleza (Lidola, 2014). Otras aproximaciones como la propuesta por Maitra Srabani (2013) destacan cómo las mujeres del sur de Asia en Canadá negocian activamente el control patriarcal y las relaciones de género en el hogar, movilizan lazos comunitarios para sostener y expandir sus negocios, y participan en actividades comunitarias, más allá de las barreras raciales y de género, lo que las empuja a empleos informales y precarios en casa.

Por último, es posible matizar la influencia del rol de género a partir de la investigación de Levent et al. (2003) sobre el emprendimiento femenino étnico, enfocado en las mujeres migrantes turcas en Ámsterdam. Este estudio evidencia que, además de enfrentar desafíos únicos debido a su trayectoria migratoria y su género, las mujeres se adaptan y responden creativamente a estas circunstancias, desarrollando estrategias empresariales innovadoras que destacan el papel de la experiencia laboral previa. En suma, la literatura sostiene que las mujeres migrantes recurren al emprendimiento para negociar y reafirmar su agencia en un contexto migratorio influenciado por una compleja interacción de factores sociales, económicos y culturales (Oso y Parella, 2012).

2.2.3 El género como categoría analítica para comprender el emprendimiento

Para las mujeres el emprendimiento surge no solo como una opción económica, sino también como un medio para ganar autonomía, dignidad y un sentido de propósito. Al mismo tiempo, el género influye en los sectores en los que emprenden, considerados tradicionalmente femeninos, lo cual podría reflejar tanto una estrategia deliberada para capitalizar sus habilidades y pasiones, como una restricción impuesta por las normas de género que limitan las oportunidades en otros campos. De Luca y Ambrosini (2019) realizan un estudio cualitativo que explora el autoempleo por medio de la creación de empresas por parte de mujeres migrantes en Italia, a partir de lo cual elaboran una tipología de tres motivaciones y estrategias principales que despliegan en este contexto: la estrategia familiar, la estrategia de independencia y la estrategia de red mixta. La estrategia familiar es implementada por el grupo de mujeres inmigrantes, en su mayoría de origen chino y senegalés, que inician negocios principalmente para mejorar sus condiciones económicas y laborales, en el contexto de una situación de movilidad bloqueada y una carga laboral pesada e intensa, donde el autoempleo se presenta como la única o más fácil manera de alcanzar una movilidad ascendente y una carrera profesional. Algunas comienzan su negocio continuando con una actividad iniciada por otros familiares y, en general, gestionan el negocio con la ayuda de los miembros de la familia, siendo ellas las empleadoras y gestoras principales de los negocios familiares. Este grupo aprovecha sobre todo los nichos étnicos o las especializaciones para mantener la actividad empresarial.

Por otro lado, las mujeres migrantes que optan por la estrategia de independencia muestran una convergencia entre motivaciones de desventaja en el mercado laboral

tradicional, junto con el deseo de realizar sus sueños, promoviendo sus habilidades y competencias para alcanzar la autorrealización. También, algunas mujeres migrantes optan por esta estrategia para ser más independientes económicamente de sus maridos. A menudo, este grupo opera en sectores no étnicos, pero aprovecha su doble pertenencia cultural para sus actividades empresariales, a la vez que emprenden en áreas de negocio o industrias “femeninas”. Un ejemplo significativo es el de una mujer que dirige una escuela de danza del vientre, combinando características tanto étnicas como femeninas (Luca y Ambrosini, 2019).

Finalmente, la estrategia de red mixta ocupa un lugar intermedio, donde las mujeres inmigrantes se autoemplean con una fuerte orientación hacia las conexiones sociales y la pertenencia a diferentes tipos de redes, incluidas las redes étnicas, con nativos u otros extranjeros, así como conexiones formales con asociaciones e instituciones y redes transnacionales, que son fundamentales para el desarrollo y gestión de sus negocios. Privilegian las actividades neutras desde el punto de vista del género en el mercado abierto y toman la doble pertenencia cultural como una ventaja. También muestran bifocalidad, como la capacidad de enfocarse tanto en el país de origen como en el país de acogida, generando que sus negocios se relacionen con múltiples culturas y contextos. Por ejemplo, una agencia de viajes se enfoca en clientes extranjeros que viajan a América Latina y un centro cultural rumano trabaja con otros rumanos y con italianos interesados en la cultura rumana. No obstante, algunas empresarias reconocen que su origen extranjero presenta desafíos adicionales, como en el caso de las propietarias de un bar y una empresa de limpieza que se dirigían específicamente a clientes italianos. Con esta investigación se aprecia cómo las barreras en los mercados laborales tradicionales empujan a las mujeres migrantes hacia el autoempleo, donde el emprendimiento es una ruta viable hacia la movilidad económica y social (Luca y Ambrosini, 2019).

Otro de los ejes que ha sido abordado por la literatura que analiza desde el género el emprendimiento es el rol de la familia y el cuidado. Villares y Esser (2019) investigan las estrategias empresariales desarrolladas por migrantes en España, en función de modelos de empresa familiar, y observa cómo la actividad empresarial beneficia a los miembros de la familia de manera desigual. Por un lado, se destacan las empresas donde ambos cónyuges estén involucrados en el negocio, pero están dirigidas por el varón de la pareja y la fuerza de trabajo de la mujer funciona como mano de obra flexible a los requerimientos de la empresa, adaptándose a las fluctuaciones de trabajo y los ciclos

empresariales, a la vez que se dedica a las labores de cuidado y trabajo por cuenta ajena. Esta estrategia refleja diferencias de género en la distribución de roles y responsabilidades laborales que reproducen las relaciones de poder del “ámbito doméstico” y los roles de género, ya que el varón en la dirección del negocio y una mayor carga de trabajo para las mujeres en tareas que son una extensión del ámbito privado, como la cocina y la limpieza.

Por otro lado, se encuentran los negocios liderados por mujeres inmigrantes retornadas, con nacionalidad española y origen extranjero, donde el emprendimiento resulta en una estrategia para ser el sostén familiar y para que sus cónyuges hombres puedan continuar la trayectoria profesional que venían desempeñando antes de la migración, por medio de las homologaciones de títulos y búsqueda de empleo asalariado en España en áreas acorde a sus estudios. Se resaltan las diferencias de género en esta estrategia de autoempleo, ya que relega a las mujeres migrantes actividades para las cuales están sobrecualificadas y no resulta en su desarrollo profesional, de modo que no se concibe como una mejor inserción sociolaboral y ni se percibe positivamente como una vía para la movilidad social.

El análisis del emprendimiento femenino migrante no solo destaca la capacidad empresarial de estas mujeres, sino que también visibiliza las complejas interacciones entre género, etnicidad y migración que configuran sus experiencias y oportunidades dentro del ámbito empresarial. A medida que se profundiza en esta línea de investigación, resulta imprescindible examinar cómo la expansión de las economías de plataformas está reconfigurando el emprendimiento y su relación con el mercado laboral, particularmente en el contexto post-pandémico y con un enfoque específico en el Sur Global. Este análisis contribuirá a esclarecer las transformaciones en las dinámicas laborales y su repercusión en las estructuras socioeconómicas tradicionales.

2.3 Economía de plataformas

La relación que el emprendimiento tiene con la economía de plataformas es un punto en cuestión en esta sección del capítulo. El surgimiento del COVID-19 ha exacerbado y visibilizado aún más la importancia de la digitalización en el mercado laboral, dando cuenta de cómo las desigualdades estructurales se trasladan al espacio virtual. Se discute la necesidad de un enfoque crítico que reconozca las influencias estructurales que facilitan o limitan el emprendimiento, desafiando la narrativa predominante que ve el emprendimiento digital como un fenómeno meramente agencial con potencial

emancipador universal (Jones y Murtola, 2012). El punto de partida para abordar la tensión existente en torno a cómo operan las plataformas digitales es comprender su distinción, especialmente en el mercado del trabajo.

En el campo del trabajo las nuevas escalas en las que se pueden desarrollar los intercambios, gracias a las plataformas, propician la plasticidad de la identidad, pues se genera un continuo entre ser productor, trabajador y consumidor en las mismas plataformas. Las plataformas digitales permiten la “expansión de la capacidad humana para adquirir, producir, distribuir y consumir información en una cantidad, velocidad y alcance sin precedentes” (Pournaras y Lazakidou, 2008, p. 266). Las consecuencias que tienen las nuevas escalas de intercambio en el mundo del trabajo han sido estudiadas desde miradas contrapuestas. Por una parte, se plantea que la tecnología puede aportar a la reducción de las desigualdades como un igualador social, pues disminuye las barreras de acceso al mercado del trabajo, mientras que, por otra parte, se ha desarrollado un corpus teórico en torno a los efectos adversos que la economía de plataformas ha tenido en las condiciones de los trabajadores y en la amplificación de las desigualdades.

La primera postura sostiene que las plataformas pueden reducir la exclusión económica por motivos de edad, religión, raza, clase, género y discapacidad, facilitando que segmentos que previamente no estaban presentes en ciertos sectores de la economía, puedan acceder a esta (Hoang et al., 2020). Además, las plataformas permitirían extremar la idea de la flexibilidad laboral, en tanto los trabajadores pueden trabajar “cuánto y cómo quieran”, pudiendo incluso llegar a “zero-hour” (Peticca-Harris et al., 2020). De esta manera, la autodeterminación que tiene el sujeto respecto a la práctica laboral se entiende como una oportunidad que puede facilitar el compatibilizar roles, como el de cuidado, con la generación de ingresos (Hall y Krueger, 2018).

La segunda postura, sustentada en la literatura crítica sobre la economía de plataformas, argumenta que estas agravan aún más las desigualdades existentes al reflexionar sobre la relación que se establece entre el uso de las plataformas y la explotación de los trabajadores. Los estudios problematizan la escala y las formas que toma la precarización de las condiciones de los trabajadores y trabajadoras a partir del trabajo mediado por plataformas (Graham, 2020; Wray, 2020). La crítica se centra, por una parte, en la mercantilización del trabajo de las personas mediada por las plataformas (Wood et al., 2019) y, por otra parte, en el análisis del nuevo modelo de gestión, sobre el

cual se sustenta el modelo económico de las plataformas y que busca que todos los sujetos sean empresarios capaces de autogestionarse (Fernández Álvarez, 2018). En este sentido, la inclusión de los trabajadores en el mercado digital del trabajo puede estar relacionada con procesos de exclusión y vulnerabilidad social (Ahsan, 2020), en un contexto de altos niveles de incertidumbre en los que se desarrollan los intercambios digitales, la especialización de los intercambios y el acceso a trabajadores a escala global, lo que genera perfiles contradictorios como el cyber-proletariat: un segmento precarizado, pero digitalmente conectado (Dyer-Witheford, 2015).

Martínez Dy (2019) analiza cómo la digitalización puede ser un campo de desigualdades reproducidas y, simultáneamente, un posible nivelador debido a la accesibilidad y el alcance ampliado que proporciona. Sin embargo, el entusiasmo por las plataformas digitales como democratizadoras del emprendimiento debe matizarse con una comprensión crítica de cómo las condiciones offline, como la posición social y las estructuras de poder, influyen en las oportunidades en línea y pueden perpetuar la invisibilidad y los obstáculos sistémicos. Así como la reproducción de emprendimientos marcados por roles tradicionales de género, como observan en la investigación en UK con 26 emprendedoras digitales (Martínez Dy, 2019).

Ahora bien, dentro del estudio crítico de las condiciones laborales derivadas de la economía de plataformas, no es clara la relación que se establece entre los perfiles de los trabajadores y las implicancias que tiene para ellos la inestabilidad y flexibilización del trabajo. Por una parte, hay aproximaciones que plantean que el trabajo digital desarrolla sus propios mecanismos de diferenciación dentro de cada plataforma (Hoang et al., 2020), por lo que las condiciones desiguales de los perfiles de trabajadores se reproducen en las plataformas, siendo afectados de manera diferenciada interseccionalmente (Martínez Dy, 2019). Desde otra perspectiva, hay quienes sostienen que son las condiciones laborales las que generan un proceso de precariedad laboral, independientemente de los perfiles de los trabajadores digitales, por lo que los trabajadores con altas y bajas cualificaciones se ven desfavorecidos por las condiciones precarias del trabajo digital (Giazitzoglu y MacDonal, 2019).

Autores como Vallas y Short (2020) han propuesto modelos para agrupar las diferentes imágenes que se han generado desde la literatura en torno a las plataformas. Los autores plantean que las plataformas han sido comprendidas como una entidad

novedosa que rompe con las formas anteriores de organización del trabajo en la imagen de las plataformas como (a) incubadoras de emprendimientos capaces de reducir al máximo los costos de transacción, disminuyendo las barreras para que todos potencialmente puedan ser parte de la red de microempresarios. También, las plataformas han sido graficadas como una (b) jaula digital, al analizar las transformaciones en las dinámicas laborales que se generan cuando el jefe es un algoritmo y que toman como referente la jaula de hierro de Max Weber (Vallas y Short, 2020). Otras representaciones de las plataformas parten de la base de que estas hacen parte de la continuación de las tendencias estructurales de precarización laboral y que debido a las escalas de las transacciones son (c) aceleradores de precariedad. Por último, los autores plantean que las plataformas también han sido consideradas como (d) camaleones institucionales, ya que, reflejan el panorama institucional que las rodea, siendo esta última una aproximación que tiene, hasta ahora, menos evidencia empírica (Vallas y Short, 2020).

Las investigaciones han analizado cómo las plataformas digitales actúan como "camaleones institucionales", reproduciendo prejuicios raciales y de clase, entre otros (Benjamin, 2020). En este contexto, los trabajadores están expuestos a las evaluaciones de los clientes, un proceso en el cual operan mecanismos de discriminación algorítmica por género, etnia y raza (Süleyman Cansoy, 2018). Un estudio sobre TaskRabbit y Fiverr⁴ (Hannák et al., 2017) encontró que las mujeres, especialmente las trabajadoras de color reciben menos críticas positivas y calificaciones más bajas. En TaskRabbit, los trabajadores de color también obtuvieron una prioridad algorítmica más baja, lo que redujo sus ingresos y empleabilidad. Además, se observa una tendencia de segregación en el mercado laboral. Por ejemplo, mujeres migrantes en Suecia se autoemplean en plataformas que las conectan con personas que requieren servicios de cocina a domicilio, lo que refleja un proceso de racialización de la precarización laboral (Webster y Zhang, 2020).

⁴ TaskRabbit y Fiverr son plataformas digitales que facilitan la conexión entre trabajadores independientes y personas o empresas que requieren servicios específicos. TaskRabbit se especializa en la contratación de trabajadores para tareas físicas y domésticas como montajes de muebles, reparaciones, limpieza y mudanzas. Fiverr, por otro lado, es una plataforma que permite a los trabajadores ofrecer servicios digitales y creativos como diseño gráfico, redacción, programación, marketing digital y edición de videos. Ambas plataformas son ejemplos de economía de plataformas, donde las relaciones laborales tradicionales se ven transformadas por la intermediación digital.

Otro de los elementos que ha analizado la literatura, es que el trabajo mediado por las plataformas, en sus diferentes formatos, se plantea como un fenómeno urbano en el que se relaciona la dimensión online y offline de manera constante. En palabras de García y Salguero (2019) el proceso de digitalización se trata de un “acoplamiento entre organismos fisiológicos y códigos digitales conformando una red inestable de capacidades y objetivos otorgados al ser humano y a las máquinas” (p.57). Igualmente, la digitalización depende de una experiencia material a través de la cual se puede conectar al espacio digital, más aún las interacciones digitales desarrolladas tienen consecuencias materiales en la ciudad (Di Próspero, 2017). El estudio de la digitalización y su relación con las desigualdades sociales se han concentrado en el Norte Global (Hall y Krueger, 2018; Jäger et al., 2019). En menor medida se han estudiado las diferentes configuraciones territoriales y urbanas del Sur Global y su relación con los procesos de digitalización (Hardering, 2021).

Los estudios urbanos han atendido el fenómeno de las Gig Economy abriendo nuevos debates respecto a la relación que existe entre la segregación espacial que configura las ciudades y la digitalización de las prácticas económicas (Young y Crush, 2019). La investigación se ha concentrado en los efectos adversos relacionados a la demanda de espacios públicos que generan las plataformas. En consideración de que generan una demanda de usos de la ciudad que se visibilizan en términos de impuestos y que por tanto los empleadores o administradores de las plataformas no pagan por ellos y son los trabajadores los que asumen la gestión del espacio laboral de manera precaria y las comunidades las que tienen que lidiar con las externalidades negativas que traen los desplazamientos coordinados mediante plataformas virtuales (Jirón et al., 2021). Otro de los debates emergentes que ponen en el centro el género es la relación que tienen las economías de plataformas con las condiciones de violencia previamente existentes en las ciudades y cómo esto puede representar un factor de vulnerabilidad especialmente relevante para las mujeres, ya que puede propiciar el riesgo de acoso sexual y violencia en el desarrollo de las prácticas laborales (Williams, 2012).

La mediación de plataformas tecnológicas en los procesos de las economías en el espacio urbano propicia nuevas escalas que abren debates en torno a los fenómenos sociales previamente analizados, como la segregación. Las plataformas hacen prescindible la proximidad en el espacio urbano entre la oferta y la demanda. Un ejemplo de ello es el estudio de los mercados étnicos tradicionalmente estudiados en relación con

la aglomeración y posicionamiento específico en la ciudad (Webster y Kontkanen, 2021). Al integrar el uso de plataformas digitales se logra sostener que las economías étnicas están basadas en la cultura más allá del posicionamiento específico que tienen en la ciudad, como tradicionalmente se había estudiado el fenómeno (Kim, 2015). Otras perspectivas teóricas sostienen que existe una relación entre las plataformas y las condiciones materiales de la ciudad, afirmando que la digitalización no logra traspasar los límites de la segregación espacial, ya que quienes proveen los servicios en las plataformas dependen de las infraestructuras urbanas (Marrone y Peterlongo, 2020).

2.3.1 Aproximaciones en torno a los efectos de la economía de plataformas desde el Norte/Sur Global

La delimitación de las Gig Economy como un fenómeno urbano abre el debate en torno a las implicaciones diferenciadas de las plataformas en el norte y Sur Global. Gómez (2022), en su obra “Tecnologías Vitales”, argumenta que, mientras las tecnologías evolucionan también lo hacen las prácticas y narrativas, y las velocidades a las que estos cambios son adoptados varían significativamente según el contexto geográfico y cultural. De modo que las tecnologías, como fenómenos cambiantes, operan a ritmos diferenciales en función de las respuestas locales. Gómez (2022) describe la evolución desde la idealización inicial del ciberespacio —visto como un reino de libertad, apertura, descentralización e independencia que prometía un espacio democrático y post-humano— hasta un presente donde los algoritmos configuran una nueva realidad omnipresente. Este cambio conlleva un desplazamiento crítico en la temporalidad y espacialidad. La conexión constante ya no es una elección racional del individuo sino una condición omnipresente, donde la escala humana se ve suplantada por una lógica dominada por datos y algoritmos que se infiltran incluso en los aspectos más personales de nuestras vidas. Al mismo tiempo la capacidad para conectarse a la red depende de la materialidad en termino de antenas y señales disponibles.

Por lo que, los sujetos son seres multisituados que combinan la identidad y experiencia online y offline (Niezen, 2020). A modo de ejemplificación, Mckenzie y Wajcman (1999) afirma que pese a que el acceso a internet pueda mejorar la aproximación que tienen las personas al conocimiento, sus conexiones de internet móvil están sujetas a proveedores inalámbricos que tienen la capacidad de controlar y restringir

usuarios y contenidos. Esto implica que hay un acceso desigual a la red de conocimiento e información (Reygadas, 2008). De esta manera, como señala Chávez et al. (2022) la desigualdad digital refleja la desigualdad de recursos en el espacio analógico. En definitiva, emplear un canal digital sin modificar su estructura no necesariamente representa un espacio de emancipación para ciertos grupos marginados (Grillo, 2021).

Para el Sur Global la informalidad ha sido un problema estructural asociado a la pobreza y el subdesarrollo que responde a la herencia colonial y que se consolida en las sociedades contemporáneas con modelos extractivistas de desarrollo. Eder (2019) analiza el caso de América Latina e identifica el proceso de industrialización y la posterior apertura económica a la importación extranjera como un conjunto que afianza la informalidad en el modelo de desarrollo. En primer lugar, los procesos de industrialización se concentraron en industrias tradicionales con bajos niveles de productividad, esto produjo la concentración masiva de la población en las ciudades y a su vez posicionó la ruralidad como un sector vulnerable y supeditado al desarrollo industrial. En segundo lugar, los modelos de apertura económica se generaron en contextos políticos dictatoriales lo que dificultó el surgimiento de mecanismos de regulación desde el Estado. De este modo, los procesos internos en la región se conjugan con macroprocesos de transformación de las sociedades industriales por la globalización.

Al respecto destacan teorías que explican los cambios en las sociedades industriales en América Latina en relación con la globalización. Canclini (2009) abre el debate sobre el desarrollo de la región haciendo énfasis en que hay un proceso de globalización que es imaginado para algunos sectores. El autor analiza cómo las promesas del libre comercio con mayor interdependencia y competencia entre economías y sociedades no se cumplen del todo para ciertas zonas del mundo, entre las cuales está América Latina. Otra perspectiva que sitúa el desarrollo de la región es la propuesta de Cardoso y Faletto (1973) quienes sostienen que la posición que ocupan los países depende de las singularidades con las que se implementan los procesos de modernización, en la que intervienen las formas de producción, los modelos político-administrativos y la posición que ocupan en el mundo. Así, los países de la región mantienen modelos subdesarrollados en los que la concentración de la renta depende del sector primario extractivo. En suma, la globalización y el neoliberalismo han traído nuevos caminos para las economías más débiles ocupando una posición periférica o semi-periférica en el sistema-mundo (Cardoso y Faletto, 1973). La preexistencia de modelos de desarrollo

basados en la relación de dependencia con el Norte Global es un contexto central para comprender la relación entre trabajo informal y economía en el Sur Global.

En cuanto al a la consolidación del modelo de desarrollo que ha experimentado la región, Lechner (1990) cuestiona el proceso de modernización al considerar que el aumento de la racionalidad instrumental ocurre de manera desarticulada de una racionalidad normativa que resguarde los intereses de lo público más allá de la hiper racionalización de los procesos productivos, la ausencia de ello ha implicado un aumento sostenido de las desigualdades sociales. En línea con estos planteamientos, Estanque y Climent (2021) identifican dos efectos que devienen del lugar que toman los estados periféricos: por una parte, la limitación de la capacidad de retener el valor añadido en la cadena productiva y, por otra, el aumento exponencial de las desigualdades resultante de la creciente explotación de los bajos costos laborales. Estos elementos se conjugan con un desequilibrio e interdependencias del poder político que tienen los países de la región con respecto al Norte Global (De Sousa Santos, 2019). Los estudios al respecto se han concentrado en cuestionar cómo los actores terminan asumiendo estoicamente la informalidad como una consecuencia de la naturaleza del entorno inmediato, en respuesta a la ausencia de un estado de bienestar. En este escenario la digitalización de las economías en el Sur Global se sitúa en un proceso de cuestionamientos en torno a los niveles de protección del empleo.

Las representaciones sociales que se construyen desde el Sur Global respecto al proceso de digitalización son otra línea de estudio. Komarraju et al. (2021) analizan el caso de la aplicación Urban Company⁵ para comprender los cambios sociales que genera una plataforma bajo demanda en India. Las tareas que antes estaban asociadas a la relación amo-sirviente y que eran principalmente desarrolladas por grupos marginados, mediante la plataforma logran ganar valoración social y transformar la cultura del servilismo. Esto se debe a que se genera una condición de exclusividad, ya que no todos

⁵ **Urban Company** es una plataforma digital que conecta a clientes con profesionales independientes que ofrecen servicios a domicilio en áreas como belleza, bienestar, limpieza, reparaciones del hogar, entre otros. La plataforma permite a los usuarios contratar servicios de manera conveniente a través de una aplicación, facilitando la contratación de trabajadores para tareas que se realizan en el hogar. Urban Company es un ejemplo de la economía de plataformas que transforma la forma en que se accede y se presta una variedad de servicios en contextos urbanos.

pueden ser parte de la plataforma, lo cual transforma la representación social sobre el trabajo.

Otra transformación en torno a las representaciones sociales desde el Sur Global ha sido el análisis del colectivismo entre los trabajadores digitales. Los estudios plantean que las funcionalidades de las plataformas hacen posible la reunión y el encuentro en el espacio público, fortaleciendo así los vínculos y la asociación (Stewart et al., 2020). En relación con estos ejemplos, pero desde una perspectiva de género, la plataforma “Digital India”, impulsada por el gobierno, logró reducir la desigualdad de género y dar a las mujeres indias igualdad de respeto y oportunidades en la sociedad (Sheokand y Gupta, 2017). Así también se evidencia que las plataformas pueden habilitar puestos de trabajo culturalmente vetados, como ocurre en el caso de las mujeres en Turquía, en donde las mujeres musulmanas que están eximidas del trabajo en el espacio público y que no pueden compartir un espacio laboral con hombres, quienes gracias a las plataformas digitales pueden trabajar desde sus viviendas, adecuándose a las normas culturales e incluso estas plataformas les permiten generar negocios autónomos (Sovbetov, 2018).

En el Norte Global, se sostiene que la participación de los colectivos migrantes en las economías de plataformas responde a las bajas barreras de entrada que ofrecen las plataformas para la generación de ingresos. James et al. (2021) desarrolla un estudio en el compara la experiencia de trabajadores migrantes y locales. En el estudio se visibiliza que los migrantes muestran mayores niveles de dependencia a la plataforma como fuente de ingreso lo que se ve expresado, entre otras cosas, en una mayor preocupación por las malas calificaciones de los clientes y menos confiados en su seguridad personal (James et al., 2021). Investigaciones recientes, como las de Surie (2020) y Altenried (2021), señalan que mientras las plataformas digitales pueden fomentar redes estratégicas y un mayor acceso a la información y recursos, también pueden exacerbar la informalidad y la precariedad, especialmente para aquellas migrantes que enfrentan dificultades para legalizar su estatus laboral.

En consonancia con estos hallazgos, Zwysen y Piasna (2024) argumentan que los migrantes están sobrerrepresentados en el trabajo de plataformas digitales en Europa, debido en gran parte a las bajas barreras de entrada y a la flexibilidad que ofrecen estas plataformas. La mayor inclinación hacia estos trabajos se observa especialmente entre los migrantes cualificados, quienes enfrentan más barreras para ingresar al mercado laboral

formal. En particular, aquellos provenientes de países fuera de la Unión Europea recurren al trabajo en plataformas como una estrategia de subsistencia, mostrando una mayor dependencia económica de estos empleos en comparación con los trabajadores locales (Zwysen y Piasna, 2024). Existen dos tipos principales de trabajos en plataformas: los *in situ*, que son más propensos a ser ocupados por migrantes debido a los menores requisitos de lenguaje, y los trabajos remotos, que resultan más atractivos para aquellos que no pueden hacer valer sus credenciales.

Además, los migrantes tienden a trabajar en múltiples plataformas para maximizar sus ingresos, lo que refleja la precariedad y la falta de estabilidad en sus condiciones laborales. Este fenómeno perpetúa la explotación y las desventajas a largo plazo, sugiriendo que, aunque las plataformas digitales pueden facilitar la integración laboral inicial, también pueden consolidar la informalidad y la precariedad en el empleo de los migrantes, exacerbando las desigualdades estructurales existentes en el mercado laboral europeo (Zwysen y Piasna, 2024). También se ha documentado trabajadores migrantes digitales precarios que se han organizado para mejorar sus condiciones laborales. La particularidad del proceso de colectivización de las necesidades ha sido el uso inteligente de las redes sociales y organizaciones aliadas (Però, 2020). Con una perspectiva de género se ha estudiado cómo las mujeres migrantes en Suecia se autoemplean mediante una plataforma que conecta a personas que pueden ir a cocinar a domicilio a través de una plataforma (Webster y Zhang, 2020).

Los estudios de Osorio (2020) resaltan la relevancia de las competencias tecnológicas para el éxito empresarial, no como requisitos previos, sino como habilidades que se desarrollan en el proceso emprendedor, subrayando la capacidad de adaptación y aprendizaje de las mujeres migrantes en la economía digital. En el contexto de la migración altamente calificada, Petroff y Fierro (2023) enfatizan la importancia de considerar las particularidades del Sur Global, donde el trabajo mediado por plataformas puede representar una valiosa oportunidad para facilitar una “movilidad virtual”. Esta movilidad es crucial, especialmente para solicitantes de asilo y migrantes altamente calificados que enfrentan barreras legales y burocráticas que restringen su acceso al mercado laboral convencional. Además, como lo sugiere la literatura emergente sobre Crowd Work, estas plataformas podrían representar una ventana de oportunidad para evitar el desperdicio de cerebros, al menos durante la transición al mercado laboral tradicional, aprovechando las lagunas regulatorias para prevenir procesos de

descalificación (Petroff y Fierro, 2023). Esta intersección entre la migración calificada, el aprendizaje tecnológico y el uso estratégico de las plataformas digitales destaca la complejidad y el potencial transformador de la economía digital para las mujeres migrantes en contextos de inmovilidad geográfica, como podrían ser los casos de países del Sur Global.

Los estudios desde el Norte Global se han centrado en las STEMS se desataca como las mujeres migrantes experimentan discriminaciones laborales a pesar de sus calificaciones (Bolzani et al., 2021). En este sentido, más allá de la formación académica, factores como la doble desventaja de género y migración, la devaluación de cualificaciones, la intersección con variables demográficas, la discriminación salarial (Šūpule, 2021) y la influencia de las normas de género y las dinámicas familiares (Shinozaki, 2014), representan variables que interactúan en el posicionamiento que ellas pueden hacer en el mercado laboral en el país de llegada.

En esta línea, uno de los dilemas de la literatura sobre la migración calificada, especialmente para mujeres, es la transferibilidad del capital, ya que depende de las valoraciones que dichas calificaciones tengan en el país de acogida, donde operan sesgos de género, lo que resulta en la subutilización de sus competencias profesionales (Vergés y González, 2013). En algunos casos, se ven obligadas a buscar nuevas oportunidades formativas o laborales, a menudo en ámbitos distintos o a través del autoempleo. Además, está a la base la tensión entre el empleo y la vida familiar, perpetuando los roles de género tradicionales, y es particularmente evidente en ámbitos de alta cualificación como la dirección ejecutiva y la academia (Acker, 2004; Wyckoff y Schaaper, 2006). Es decir que, a pesar de la tradicional valoración del capital humano, evidenciada en la importancia de la educación para el acceso laboral y el empoderamiento (Bussemakers et al., 2017), se ha identificado que los contextos económicos, políticos y socioculturales moderan y, a veces, minan el impacto de dicho capital (Pérez-Varela y Cárdenas-Rodríguez, 2024).

Otro aspecto central que se ha estudiado centrado en el estudio de la migración calificada en el Norte Global se ha estudiado cómo las *Hard Barriers*, entendidas como barreras estructurales como pueden ser las políticas de regulación migratoria suelen no ser fundamentales, ya que son perfiles que acceden a modelos de visado especiales. Sin embargo, las *Soft Barriers* que se relacionan más con las dinámicas sociales y culturales que afectan la integración laboral, influyen en su integración en el mercado del trabajo

(Weinar et al., 2020). Un aspecto crítico es la desacreditación (Araki y Kariya, 2022) que destaca la tendencia a infravalorar las credenciales formales como los títulos universitarios en favor de las habilidades y experiencias reales, proceso que sitúa una nueva comprensión del acceso al mercado laboral. Esta perspectiva sugiere una necesidad de reevaluar cómo las credenciales y habilidades se relacionan con la especialización, la oferta y demanda de puestos de trabajo, y cómo esto puede, en última instancia, prevenir el *Brain Waste* y facilitar la transferencia de capital y habilidades.

La intersección de la identidad personal y profesional redefine el concepto de carrera, integrando aspiraciones personales y trayectoria profesional. Al respecto, el concepto de *Des-Skilling* como una pérdida de sus habilidades laborales, al no poder seguir desarrollando la formación en el país de destino al estar relegadas a desarrollar el trabajo de cuidados (Moorhouse y Cunningham, 2010), permite operacionalizar el análisis de las desigualdades de género.

2.3.2 COVID-19 y redes sociales

El punto de mayor crecimiento de las economías digitales fue a partir de la recesión económica del año 2008 en la que aumentó la fuerza laboral ociosa en las ciudades. El contexto tuvo que ver con el incremento sostenido de la cesantía y cierre de actividades comerciales, al mismo tiempo que se consolidó a escala global el internet (Lui y Khan, 2021). La crisis actual generada por la expansión del virus COVID-19 integró restricciones en la movilidad y la directa relación con un aumento de dimensiones de la vida cotidiana que se comenzaron a desarrollar en el espacio digital. A su vez, se han acelerado todas las proyecciones referentes a la digitalización de las prácticas laborales y productivas a nivel global. El nuevo escenario en el que se desarrollan las economías de plataformas es un punto sobre el cual se requiere seguir profundizando, específicamente desde el Sur Global como un segmento sobre el cual es difusa la relación que opera entre los perfiles y las diferentes plataformas digitales.

El impacto principal de la pandemia derivada del COVID-19 en las economías del Sur Global fue el cierre de calles y mercados donde mayormente se desarrollaba el comercio informal, sector a su vez ampliamente integrado por migrantes. La medida político-sanitaria interrumpió el trabajo con que generaban ingresos para cubrir las necesidades básicas. Entre las mujeres migrantes los efectos fueron peores, porque la

intersección de categorías de exclusión las precarizó aún más. Los migrantes que trabajaron de manera informal fueron marginados del sistema de protección social y del apoyo económico que los gobiernos entregaron (Hopp et al., 2020). El panorama pandémico fue un acicate para que los migrantes utilizaran plataformas, valorándolas como una oportunidad para “sobrevivir” la crisis sanitario-económica (Liguori y Pittz, 2020). Las plataformas se masificaron alcanzando a las empresas pequeñas y medianas, y a los emprendedores de todo el mundo (Ratten, 2020). Dentro de las diversas plataformas la pregunta en torno a las redes sociales fue relevante para países del Sur Global.

Las redes sociales están basadas en la tecnología de la web 2.0 y tienen por objetivo propiciar el intercambio de datos entre usuarios (Kaplan y Haenlein, 2010). En el Sur Global se popularizaron porque fueron fáciles de utilizar y con una baja demanda de infraestructura tecnológica. Así, las redes permiten a los comerciantes monitorear el nivel de satisfacción de la clientela. Debido a estas características, las redes son fundamentales para el marketing de pequeña escala y para competir en el contexto cambiante de los mercados (Susanto et al., 2021). Por ejemplo, en India a partir de la pandemia WhatsApp se integró como plataformas de intercambio comercial. Allí, durante la pandemia, los vendedores callejeros de ganado dejaron de trabajar del modo tradicional analógico y activaron una venta por WhatsApp (Vishnu y Harikumar, 2020). En Arabia Saudita un estudio sobre el comportamiento de emprendedores jóvenes con redes sociales reveló la importancia de WhatsApp para mantener contactos directos y personalizados con los clientes (Bellaaj, 2021). Este grupo apoyó su marketing digital en las redes Instagram, Snapchat y YouTube. Otro estudio realizado en la ciudad de Dakar (Diallo et al., 2020) da cuenta de la posibilidad que abre el uso de plataformas como Whatsapp para subvertir el problema de la alfabetización y cercanía con el público debido a sus características que favorecen a los comerciantes que no saben leer ni escribir al permitirles mantener contacto con los compradores mediante audios. En este contexto, el comercio informal se ha apoyado en las herramientas digitales y la facilidad de uso de las aplicaciones para desarrollar una oportunidad de venta llegando a personas y lugares inesperados, poniendo de manifiesto el carácter de integración social y económica que esta red social permite (Olanrewaju et al., 2020).

Por otro lado, en China han proliferado las E-Commerce y se ha generado la creación explosiva de pequeñas empresas destinadas a la producción de calzado, que han

cambiado fundamentalmente las áreas rurales del país, presentándose como nuevas posibilidades para las actividades económicas en estas áreas, pero a su vez han agravado la escasez de recursos para producción, aumentado la competencia interna y aumentado los alquileres debido a la limitada cuota de suelo urbanizable disponible. Un ejemplo de esto es el uso masivo de la plataforma digital “Taobao” que además ha sido incentivada por el gobierno como una forma de reducir las disparidades entre las zonas rurales y urbanas, abriendo los mercados en las zonas rurales y permitiendo a los residentes aumentar sus ingresos (Tang y Zhu, 2020).

Entre 2014 y 2018, las “aldeas Taobao” se incrementaron de 212 a 3,202. Estas aldeas son grupos de minoristas electrónicos rurales en una villa administrativa donde más del 10% de las familias operan una tienda online en Taobao (Tang y Zhu, 2020). La iniciativa ha crecido especialmente en la industria del calzado, facilitando la entrada de pequeñas empresas. Sin embargo, ha perjudicado a las empresas establecidas debido a la competencia y el aumento de los costos de mano de obra, lo cual ha inducido a la informalidad y provocado que el comercio electrónico exista a costa de la competitividad futura. Para estas empresas, la informalidad no es una estrategia sostenible a largo plazo, ya que posiciona a la industria local en la parte inferior de la cadena de valor y acarrea problemas medioambientales locales. No obstante, la masificación de esta informalidad tiene la ventaja de permitir una producción rural a bajo costo, lo que hace que las agrupaciones industriales de los pueblos y ciudades rurales sean competitivas en los mercados mundiales y nacionales (Tang y Zhu, 2020).

La relevancia de profundizar el análisis de casos de reapropiación de espacios digitales, como las redes sociales, por parte de perfiles interseccionalmente vulnerables, reside en que permite cuestionar las teorías hegemónicas en torno a la digitalización, en tanto se ha podido dar cuenta de que existe una conexión entre los segmentos tradicionalmente vulnerables y la reproducción de esta segregación en el espacio digital (Ratten, 2020). Así como el hecho de que la integración de la tecnología por parte de los emprendedores vulnerables no equipara necesariamente las condiciones desiguales desde las cuales desarrollan su actividad comercial (Barratt et al., 2020; Graham, 2020; Graham et al., 2017). No obstante, los cambios en las formas que los trabajadores digitales se apropian de las plataformas desde el Sur Global pueden abrir nuevas reflexiones y aportar al campo del estudio de la digitalización del trabajo, en consideración de que la

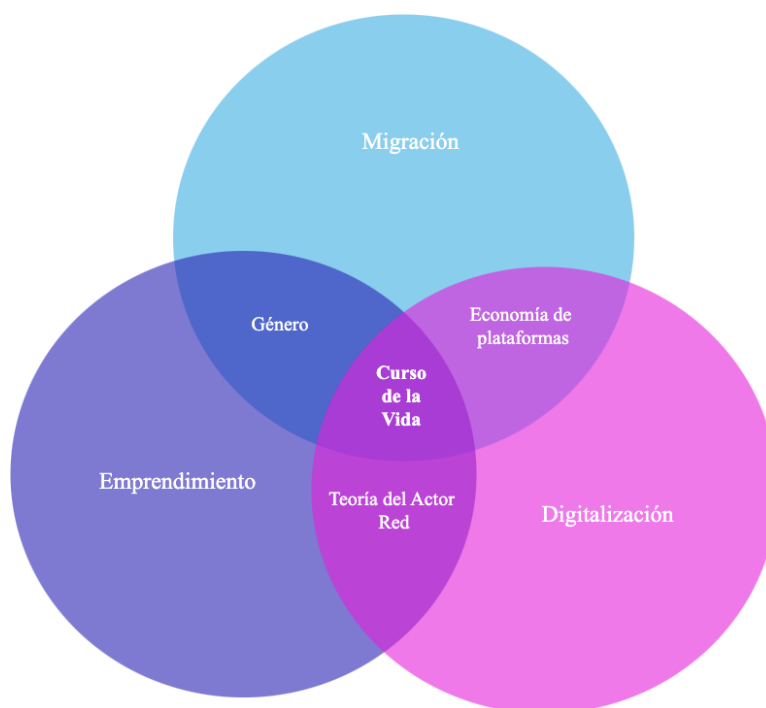
digitalización no necesariamente precariza las condiciones, sino que puede generar oportunidades de inclusión económica para segmentos socialmente marginados.

Capítulo 3: Marco Teórico

El capítulo anterior establece la digitalización del emprendimiento femenino migrante como un fenómeno emergente en la intersección de tres ámbitos de estudio relevantes: la migración femenina, el emprendimiento femenino como estrategia de integración económica en el país receptor, y la economía de plataforma. Se concluye que la consideración de las mujeres migrantes como agentes económicos constituye un segmento aún poco explorado y frecuentemente abordado de manera fragmentada, bajo las lentes de género o migración (Azmat, 2013; De Vita et al., 2014; Haandrikman y Webster, 2020; Lassalle y Shaw, 2021) . Además, se evidencia la incorporación de la digitalización como un nuevo entorno para la práctica económica del emprendimiento, un eje de estudio intensificado por el contexto pandémico.

En línea con estas observaciones, el presente marco teórico establece una delimitación conceptual que permita abordar de manera integral el fenómeno del emprendimiento femenino migrante en el entorno digital, como se detalla en el siguiente esquema.

Esquema 3:Articulación de los conceptos centrales del marco teórico propuesto.



Fuente: Elaboración propia

El modelo de análisis se estructura en torno a la perspectiva del Curso de la Vida, siendo el eje analítico central de la investigación. En consideración de que proporciona una visión integrada del emprendimiento femenino migrante a través del análisis conjunto de los niveles Micro, Meso y Macroestructural. Elementos fundamentales para entender las particularidades de la triple identidad como mujer, migrante y emprendedora. Así como las tensiones que experimentan en términos de la inserción laboral, la conciliación entre el rol productivo y de cuidado.

En la primera sección se desarrollarán los conceptos centrales que emergen de la literatura a partir de cada uno de los niveles la perspectiva del Curso de la Vida. Posteriormente, se examinan los aportes emergentes del estudio sobre la migración femenina altamente calificada y la teoría de la transferibilidad del capital, considerando las características particulares de la migración en Chile.

En la segunda sección del capítulo se desarrolla la dimensión digital del emprendimiento, a partir de la perspectiva que ofrece la Teoría del Actor-Red de Bruno Latour (2005), la que permite posicionar las plataformas en el nivel Meso estructural como actores que reconfiguran la participación de las mujeres en los dominios familiar, laboral y tecnológico. Estos elementos son fundamentales para entender la relación de los roles de género y de cuidado con el modelo de emprendimiento digital que desarrollan las mujeres migrantes. El capítulo concluye con la presentación de la teoría del Curso de la Vida, como el eje analítico desde el cual se desarrolla la investigación.

3.1 Emprendimiento femenino migrante

3.1.1 Delimitación conceptual del emprendimiento

El concepto de emprendimiento ha sido objeto de diversas interpretaciones en la literatura. Según Carree y Thurik (2010) sostienen que es un concepto “extremadamente” difícil de definir, ya que este término se utiliza tanto como sinónimo de empresa como para referirse a un modelo empresarial emergente. A la diversidad conceptual se añade la superposición respecto al actor que genera el emprendimiento, identificando capacidades y comportamientos distintivos, como el “espíritu emprendedor” (Chong, 2022), o en

términos más amplios, el emprendedurismo (Uribe y Pablo, 2011), que trasciende la simple delimitación de un modelo de negocio específico. Rusu et al. (2012) analizan el concepto de emprendimiento y concluyen que existe una distinción clara entre el “entrepreneur” como agente y el “entrepreneurship” como proceso o fenómeno, subrayando cómo cada uno desempeña roles complementarios en el dinamismo y desarrollo económico.

Varios autores coinciden en que no existe consenso sobre el uso del concepto de emprendimiento (Pfeilstetter, 2011; Shane y Venkataraman, 2000; Toro y Ortégón, 1999). Como señala Azqueta (2019), el concepto de emprendimiento ha evolucionado hacia una forma cultural centrada en el individualismo y la obtención de beneficios a corto plazo, consolidándose como un modelo de vida predominante en la sociedad empresarial contemporánea. Esta transformación se ha visto influenciada por teorías como el racionalismo, el subjetivismo y el individualismo metodológico, que han reforzado la figura del “homo economicus” y promovido una visión del emprendedor enfocada en la maximización de beneficios y la gestión del riesgo (Pfeilstetter, 2011). La cultura empresarial moderna, moldeada por estos paradigmas, mide el éxito principalmente a través de los resultados financieros a corto plazo, fomentando decisiones de negocio arriesgadas y centradas en el individuo. Este cambio cultural ha transformado al emprendedor en un símbolo de la sociedad neoliberal, donde el individualismo y la búsqueda de beneficios personales son aspectos centrales de la identidad empresarial (Azqueta, 2017).

Las contribuciones de Schumpeter (1935) han vinculado el emprendimiento con la innovación, abriendo paso a los estudios sobre las *Start-Up*. Estas empresas se distinguen de otros modelos de negocio emergentes por sus expectativas de crecimiento y su capacidad para desarrollar modelos de negocio innovadores y escalables, usualmente en mercados altamente competitivos. Esto conlleva una inversión inicial significativa, en el desarrollo de software, donde las horas de desarrollo inicial, una vez amortizadas, genera un modelo de retorno exponencial. Es un modelo empresarial que se adapta rápidamente a los cambios del mercado, creando una cultura empresarial ágil que busca el crecimiento permanente del negocio (Ganesan et al., 2023).

En la actualidad, el emprendimiento sigue siendo un tema central en los discursos globales sobre la creación de riqueza, reflejando una retórica populista (Jayawarna et al.,

2020). A través del auto-emprendimiento, se incentiva a una amplia gama de actores sociales a adoptar el espíritu empresarial, la innovación, la creatividad y el riesgo (Mallett y Wapshott, 2015; Ogbor, 2000). Estas construcciones forman la base del discurso y la ideología de la cultura empresarial contemporánea y su identificación resulta fundamental para analizar el programa sobre el que se basa la presente investigación. En el contexto chileno, el modelo de política social neoliberal, reflejado en la constitución vigente, se traduce en políticas que responsabilizan a los individuos por su bienestar económico y social, fomentando el emprendimiento y la autosuficiencia como medios para superar la pobreza (Solimano, 2009). La idea subyacente es que la superación de la pobreza es una responsabilidad individual (Fontaine, 1987)

El concepto del emprendimiento femenino migrante ofrece una distinción respecto al emprendimiento en general (Surangi, 2022). El análisis del surgimiento de negocios en el proyecto migratorio, visto en clave de género, representa un fenómeno importante ya que es una decisión de alto riesgo que ocurre en un momento de incertidumbre fundamental, como es la migración, pudiendo ser desarrollada por diferentes perfiles. Chreim et al. (2018) conceptualizan a las mujeres migrantes empresarias (MWEs) como sujetos que siguen a sus parejas a nuevas localizaciones, lo que a menudo socava su autonomía y planes, encerrándolas en una “doble desventaja” por ser inmigrantes y mujeres. Estas desventajas pueden intensificarse al provenir de países en desarrollo o mercados emergentes, marcándolas como parte del grupo más “desfavorecido” entre las mujeres de negocios.

A nivel teórico, el emprendimiento femenino migrante revela una interacción compleja entre la agencia individual y las estructuras socioeconómicas. Por una parte, las variables sociodemográficas, tales como la edad y el género, son decisivas en el desarrollo emprendedor (van der Zwan et al., 2010). Por otra parte, desde una perspectiva estructural, el contexto es crítico para comprender su participación en el ecosistema empresarial, que, como señala Dana (2009), no se desarrolla de forma aislada, sino que está profundamente enraizado en el entorno que influye en la agencia y el éxito empresarial de estas mujeres (Verheijen et al., 2014).

La literatura académica ha desarrollado diversas teorías que no solo buscan explicar las razones por las cuales las mujeres migrantes logran generar modelos de negocio, sino también identificar las barreras específicas que enfrentan (Baycan-Levent,

2010). Más aún, los ejes analíticos a partir de los cuales se explica el emprendimiento muestran énfasis específicos en torno a los niveles Micro, Meso y Macroestructural, conceptos centrales para explicar el emprendimiento femenino migrante que más adelante en el capítulo serán puestos en diálogo con la perspectiva del Curso de la Vida.

3.1.2 Nivel Micro: la intención y motivación de emprender

Desde el nivel Micro estructural, la literatura sobre emprendimiento se ha centrado en comprender la intención emprendedora, identificando los factores individuales que influyen en la decisión de iniciar un negocio. Este enfoque es crucial tanto para desarrollar programas que potencien estas intenciones como para entender la dinámica de éxito o fracaso de los emprendimientos. El análisis se enfoca en las actitudes y creencias de los individuos, así como en las acciones concretas que desarrollan en el ámbito del emprendimiento. La Teoría del Comportamiento Planeado de Ajzen (1991) es una de las teorías más utilizadas para explicar las motivaciones emprendedoras, postulando que la intención de iniciar un negocio está influenciada por las actitudes hacia el comportamiento, el control percibido sobre dicho comportamiento y las normas subjetivas.

Según este enfoque la intención personal impulsa a las personas hacia el autoempleo (Shapero, 1984; Shapero y Sokol, 1982). En este marco, factores como la percepción del riesgo, la creatividad, la inteligencia emocional y los valores pro-emprendimiento son componentes esenciales de la intención emprendedora (Zampetakis et al., 2017). Las características de personalidad como la tolerancia al riesgo y la necesidad de autonomía desempeñan un papel crucial en la decisión de las mujeres migrantes a la hora de optar por el autoempleo. Además, los antecedentes individuales como el nivel educativo (Guerrero y Wanjiru, 2021) y la experiencia emprendedora también son relevantes (Gird y Bagraim, 2008). Se destaca especialmente la importancia del autoempleo previo, las cualidades de liderazgo, las opciones ocupacionales, los modelos de roles y las intenciones empresariales (Kachkar, 2019).

Al centrarse en el nivel Micro, se da visibilidad a las vivencias personales y la agencia individual de las mujeres migrantes en el desarrollo empresarial. Ramadani et al. (2015) presentan una revisión de la literatura sobre la intención emprendedora y concluyen que los factores individuales en el proceso emprendedor pueden resumirse a cinco dimensiones personales conocidas como los "Big Five Personality Traits" (apertura,

responsabilidad, extraversión, amabilidad y neuroticismo). Webster (2020) examina cómo las emociones juegan un rol fundamental en las interacciones de las emprendedoras migrantes, influyendo en su acceso a recursos y en la forma en que navegan con los desafíos políticos y regulatorios. Esta aproximación personalizada revela que el emprendimiento no solo es una cuestión de ingresos, sino también un acto de afirmación de identidad y adaptación cultural.

Yeröz (2019) destaca que la agencia de las mujeres empresarias migrantes se manifiesta en su habilidad para desarrollar y movilizar capital cultural de manera que maximice su independencia y autonomía, proporcionándoles un sentido de control y dirección en un nuevo entorno. Este enfoque permite entender cómo estas mujeres no solo responden a las oportunidades y desafíos, sino que activamente las moldean para forjar trayectorias empresariales que reflejan sus aspiraciones y circunstancias individuales (De Luca y Ambrosini, 2019).

3.1.3 Nivel Meso: el rol de las redes y el capital social en el emprendimiento femenino

El nivel Meso estructural reconoce las redes sociales como un eje relevante para comprender el emprendimiento femenino migrante. Los estudios empíricos respaldan la idea de que un entorno alentador tiene un papel importante en la decisión emprendedora de las mujeres, destacando la cultura del país anfitrión como un elemento determinante (Lazarczyk-Bilal y Glinka, 2020). El estudio de las intenciones emprendedoras aborda elementos como el contexto familiar, la educación y la experiencia. En el primer caso, se considera la ocupación de los padres (Bhandari, 2012) o el antecedente de negocios familiares (Hadjimanolis y Poutziouris, 2011).

La integración de la Teoría del Capital Social en la comprensión del emprendimiento femenino ha aportado una perspectiva clave en el análisis sociológico del fenómeno. Esta teoría sostiene que las estructuras y la valoración del capital en los países de acogida son determinantes para el éxito empresarial de las mujeres migrantes (Aman et al., 2022). Para analizar el emprendimiento femenino migrante, aspectos como el capital social y cultural de quienes lo lideran, las redes de contactos e incluso el apoyo familiar para la implementación de este resultan fundamentales para comprender el desarrollo económico y social del emprendimiento (Mouraviev y Kakabadse, 2019). El capital social, definido por el apoyo de redes familiares y comunitarias, se presenta como

un recurso invaluable para las mujeres migrantes que inician proyectos empresariales (Sanders y Nee, 1996). Estas redes proporcionan no solo soporte emocional, sino también información y recursos valiosos (Gold y Light, 2000).

Sin embargo, Collins y Low (2010) advierten que estas mismas redes pueden limitar a las mujeres a ciertos nichos de mercado, lo que sugiere la necesidad de una comprensión más matizada que contemple tanto las limitaciones, como las oportunidades que el capital social representa en los países de destino. En este sentido, la agencia empresarial responde a la relación de la emprendedora con el contexto material, en términos de la red de relaciones en torno a una empresa (Davidson y Vaast, 2010).

De acuerdo con Azmat y Fujimoto (2016), las estructuras familiares y los valores culturales desempeñan un papel dual, actuando al mismo tiempo como catalizadores y barreras en las trayectorias empresariales de las mujeres migrantes. Además, el desarrollo comercial en el país de acogida no solo refleja las capacidades empresariales de estas mujeres, sino que también ofrece una plataforma para resaltar elementos de la comunidad migrante, contribuyendo a desafiar estereotipos y fomentar el reconocimiento intercultural. En este contexto, las prácticas económicas emergen como un factor inspirador en la toma de decisiones empresariales de otras migrantes, subrayando la influencia significativa de estas acciones (Pio, 2007). Así emprender no solo refuerza su identidad cultural, sino que también fortalece su posición dentro de la comunidad, destacando éste como que valida y celebra su herencia y contribuciones (Al-Dajani y Shaw, 2015).

Los estudios de Haandrikman y Webster (2020) subrayan que el emprendimiento no es solo una vía económica, sino también un proceso de integración social y cultural. Las mujeres migrantes utilizan el autoempleo como una estrategia para superar las barreras del mercado laboral, donde enfrentan una doble discriminación por su género y por su estatus migratorio. La falta de acceso a redes locales y recursos financieros es un obstáculo significativo para estas mujeres, sin embargo, el capital social local, como tener una pareja del país de origen, puede facilitar la creación y el mantenimiento de negocios. Del mismo modo el apoyo emocional y las mentorías cumplen un rol esencial para la sostenibilidad de sus emprendimientos, especialmente en las etapas iniciales y durante la expansión (Haandrikman y Webster, 2020).

El emprendimiento ofrece a las mujeres migrantes una oportunidad para navegar entre las restricciones culturales, especialmente cuando se desarrolla desde el hogar, proporcionándoles un medio para alcanzar empoderamiento económico, social y político (Kwok, 2020). En los emprendimientos de mujeres migrantes que se desarrollan en el espacio público, el desarrollo de sus modelos de negocio las lleva a reconfigurar y negociar los espacios tradicionalmente designados como masculinos y públicos, desafiando las normas preestablecidas (Velasco y Cerezo, 2017).

En línea con la centralidad del rol del capital social, Dana (2009) argumenta que los factores que determinan la estrategia empresarial migrante trascienden su origen étnico, enfocándose en el alcance de los recursos y las oportunidades que se movilizan durante la fase inicial del emprendimiento. Las variaciones en las estrategias empresariales entre los colectivos inmigrantes no se deben sólo a diferencias culturales y étnicas, sino también a la diversidad en sus elecciones y a las oportunidades de acceso desiguales que enfrentan, aspecto donde operan los factores Meso estructurales. Por ello, las familias y el rol de cuidado son centrales (Riaño, 2021).

3.1.4 Nivel Meso: El rol del cuidado y el emprendimiento desde la perspectiva del Mompreneurship

Las madres empresarias enfrentan la dificultad de distribuir el tiempo entre su vida laboral y las obligaciones familiares, lo que se relaciona con roles de género y valores culturales que a menudo presentan exigencias contrapuestas (Amitha y Sewwandi, 2020; Makola, 2022; Mulawarman et al., 2021). También hay investigaciones que destacan la desvinculación del padre en los cuidados y la desigualdad generada por la condición de clase social de las mujeres, lo que limita sus posibilidades de aplicar estrategias de conciliación, como la externalización de los cuidados (Alcañiz, 2015).

En la literatura sobre emprendimiento, la relación con la maternidad ha sido analizada bajo el concepto de mompreneurship. Mazzucchelli y Cavallotti (2018) ofrecen una revisión al respecto y proponen una conceptualización del *mompreneur* como la creación de un nuevo negocio por parte de una mujer (empleada anteriormente o no) que se identifica como madre y como empresaria, y que está motivada principalmente por lograr el equilibrio entre el trabajo y la vida privada. A menudo escoge una oportunidad empresarial relacionada con la experiencia particular de tener hijos y suele trabajar desde casa. Las autoras también destacan el eje analítico de las relaciones familiares – con la

pareja, con las familias de origen y con la red familiar de pertenencia. Para ellas, la decisión de emprender está motivada por la búsqueda de armonía entre la vida privada y el trabajo, dada la dificultad para ejercer la maternidad intensiva en un trabajo remunerado con horarios convencionales (Ekinsmyth, 2011).

La nueva identidad empresarial de estas madres emprendedoras implica el reconocimiento de no ser "sólo una ama de casa", al mismo tiempo que el espíritu empresarial apoya la maternidad (Surangi y Ranwala, 2018). Además, se identifican otras motivaciones para emprender siendo madre, tales como adquirir autonomía y flexibilidad en los horarios de trabajo (Duberley y Carrigan, 2012), búsqueda de independencia, satisfacción personal y reconocimiento profesional (Andria y Gabarret, 2017). Así, la integración de la maternidad y el emprendimiento no es solo una estrategia para equilibrar las responsabilidades laborales y familiares y para combatir las desigualdades de género, sino que también implica el deseo altruista de crear un mejor entorno para la comunidad en general, que puede usarse para promover estrategias de marketing y ganar prestigio (Andria y Gabarret, 2017).

En Latinoamérica, el fenómeno mumpreneur es escasamente estudiado. La investigación de Acosta y Pedraza (2021), identifica que para las madres la decisión de emprender está relacionada con la discriminación en el mercado laboral hacia la maternidad, convirtiendo el emprendimiento en una alternativa de empleabilidad frente a las dificultades para encontrar, permanecer y ascender en los trabajos. Las autoras señalan que para las mujeres el emprendimiento puede ser una oportunidad para alcanzar la conciliación entre las dinámicas familiares y la necesidad económica. Más aún, destacan que el emprendimiento puede estar relacionado con el desarrollo de la autoestima, permitiendo su reconocimiento en el grupo familiar. Para ellas el emprendimiento puede contribuir al proceso de independencia económica a partir del reconocimiento de sus habilidades y talentos. El emprendimiento como un modelo de trabajo flexible, facilita el equilibrio entre las diferentes áreas de la vida.

3.1.5 Nivel Macroestructural: el rol del "ecosistema" en el emprendimiento femenino migrante

En suma, el éxito empresarial de las mujeres migrantes no se basa únicamente en los recursos individuales, sino también en la capacidad para navegar y negociar dentro de los sistemas institucionales y mercados que a menudo están sesgados por la etnicidad y el

género (Kloosterman y Rath, 2001). Desde la perspectiva económica se analiza el entorno o “ecosistema” como los factores estructurales en el que se desarrolla el emprendimiento y que lo facilitan y/o obstaculizan (Nicotra et al., 2018). Bajo este concepto se incluyen diversos componentes como las políticas gubernamentales, las regulaciones del mercado, las instituciones de apoyo, así como el entorno cultural que promueve el emprendedurismo.

Aman et al., (2022) argumentan que, aunque los ecosistemas pueden ofrecer recursos valiosos en términos de apoyo financiero y comercial, son las políticas las que deben ser diseñadas para ser inclusivas y sensibles al género para empoderar a las mujeres migrantes, como emprendedoras. Del mismo modo, los obstáculos que surgen de las desventajas inherentes a la hora de ser mujer migrante podrían, en parte, superarse mediante un sistema de apoyo del ecosistema empresarial (Aman et al., 2024). Así, las acciones empresariales de las mujeres migrantes pueden ser posibilitadas por los ecosistemas empresariales que atienden las particularidades regulatorias y financieras que ellas necesitan (Salas Hernández et al., 2015) y la facilitación de dispositivos de apoyos para abordar barreras, como pueden ser las lingüísticas (Aman et al., 2024).

Para los inmigrantes en general, el emprendimiento suele percibirse como una estrategia de subsistencia empresarial. Sin embargo, en el caso de las mujeres, se transforma en una estrategia de refugio vital que define y sustenta ciertas trayectorias específicas (Oso y Martínez, 2008). Esta perspectiva revela cómo las mujeres no solo enfrentan múltiples formas de discriminación, sino también cómo el género moldea y refuerza las características únicas de su movilidad y desarrollo empresarial (Lassalle y Shaw, 2021). Además, Domboka (2013), en su estudio sobre las emprendedoras afrodescendientes, incorpora la discriminación racial como otro factor estructural, argumentando que se requiere más que la mera motivación para iniciar un proyecto empresarial, destacando la necesidad de un apoyo sistémico e inclusivo para superar las barreras adicionales que enfrentan estas mujeres.

Para Azmat (2014) las mujeres migrantes emprendedoras tienen que enfrentar barreras como: el género, los factores institucionales (regulación, acceso a financiamiento/información, apoyo), culturales, raciales/étnicos, el capital social y humano. El marco conceptual propuesto por la autora reafirma la idea de triple discriminación que experimentan las mujeres migrantes emprendedoras, previamente

desarrollado por Raijman y Semyonov (2003). Estos últimos destacan que ser mujer proveniente de países sub-desarrollados es otro eje de discriminación que se suma a la condición de género y estatus migratorio.

Nicotra et al. (2018) resume los factores que influyen en el emprendimiento a nivel Macroestructural como el ecosistema emprendedor, que se compone de cuatro dimensiones clave que interactúan para fomentar el emprendimiento productivo: capital financiero, que incluye la disponibilidad de financiamiento y acceso a mercados; capital institucional, que abarca políticas, regulaciones y estructuras de apoyo como incubadoras y aceleradoras; capital de conocimiento, relacionado con la calidad de las universidades, la educación emprendedora y la disponibilidad de talento calificado; y capital social, que comprende redes de relaciones, apoyo cultural y normas sociales que promueven el emprendimiento. La legitimidad social del emprendimiento afecta la disposición de los individuos a asumir riesgos y emprender nuevas iniciativas. Específicamente en el caso de las mujeres migrantes las desigualdades de género y la discriminación étnica limitan su capacidad para aprovechar plenamente las oportunidades empresariales (Aman et al., 2024).

Gartner (2010), propone el modelo de Intención/Acción/Condición Circunstancial (IACC) como un marco conceptual para entender cómo las intenciones emprendedoras se traducen en acciones efectivas bajo determinadas condiciones. Según Gartner, la condición de Intención/Acción/Condición Circunstancial (IACC) explora las interrelaciones entre la intención de emprender, las acciones emprendidas y las circunstancias específicas que influyen en este proceso. En este sentido, la relevancia del factor contextual en términos de las circunstancias permite integrar en el análisis experiencias de carácter Macroestructural, como la pandemia de COVID-19.

Los autores Purnomo et al. (2021) plantean esta crisis como un catalizador de cambios tanto negativos como positivos en el emprendimiento de mujeres migrantes. La pandemia ha presentado desafíos significativos, como la disminución de la demanda nacional y la falta de liquidez, que han amenazado la supervivencia de muchas pequeñas empresas. Sin embargo, también ha impulsado a algunas emprendedoras a innovar y adaptarse mediante estrategias como la digitalización, la diversificación de productos y servicios, y la reconfiguración del modelo de negocio. Estas estrategias no solo ayudaron a algunas empresas a sobrevivir, sino que, en algunos casos, incluso permitieron un

crecimiento mayor al que tenían antes de la pandemia. Además, el fortalecimiento de los lazos sociales dentro de las comunidades migrantes y la adopción de nuevas tecnologías emergieron como factores claves de resiliencia.

En el marco del análisis del nivel Macroestructural Huggins y Thompson (2022) circunscribe la pandemia como un elemento que ha tenido un impacto significativo en los ecosistemas empresariales, acrecentando las desigualdades existentes y presentando nuevos desafíos para los emprendedores. Por otra parte, Thai y Mai (2023) señala la importancia de la capacidad de respuesta rápida a los cambios contextuales. Para los autores, el éxito de un emprendimiento está estrechamente relacionado con la habilidad del emprendedor para adaptarse y responder eficazmente a las dinámicas cambiantes del entorno. Además, el artículo subraya la relevancia de considerar el contexto en el cual ocurre el comportamiento emprendedor, ya que este influye significativamente en la capacidad de los emprendedores para enfrentar desafíos y alcanzar el éxito.

En términos de Autio et al. (2014), el comportamiento emprendedor estratégico no puede entenderse sin analizar el contexto en el que se produce, capaz de impulsar a unos individuos a destinar esfuerzos en busca del crecimiento y a actuar sistemáticamente, cambiando de estrategia para afrontar retos y superar obstáculos.

En definitiva, el éxito en este ámbito se basa en una articulación intrincada de factores que incluyen dimensiones propias del emprendimiento migrante, en tensión con la estructura de oportunidades del país de llegada (Ogbor, 2000; Terziovske, 2010). Además, estas emprendedoras deben navegarse en estructuras socioculturales y de género, influenciadas por cómo el país de destino interpreta y valora las condiciones socioculturales e históricas de sus países de origen (Pérez-Varela y Cárdenas-Rodríguez, 2024). Las mujeres migrantes emprendedoras utilizan su agencia para desarrollar y movilizar su capital cultural y social en entornos marcados por desigualdades de género, clase y etnicidad. Esto les permite enfrentar tanto las oportunidades como las restricciones del contexto, demostrando una notable capacidad de adaptación y resiliencia (Kloosterman, 2000; Yeröz, 2019).

3.2 Digitalización y economía de plataformas

El desarrollo del emprendimiento en plataformas digitales introduce un nivel adicional de complejidad al estudio del fenómeno, ya que el entorno digital actúa como un mediador en el nivel Meso estructural, suponiendo una reconfiguración de las oportunidades y desafíos preexistentes. Así como la migración altera el contexto y las dinámicas personales y sociales, el entorno digital reconfigura las prácticas empresariales, el acceso a mercados y la interacción con clientes y redes de apoyo. Más aún, el análisis del proceso de digitalización como una práctica social exige un posicionamiento respecto a la relación que se establece entre “lo digital” y “lo analógico”. Desde el construccionismo, la teoría del actor-red, desarrollada por Bruno Latour (2005), ofrece un marco idóneo para examinar rigurosamente la interacción constante entre seres humanos y objetos. Los objetos tienen el potencial de habilitar o limitar ciertos tipos de interacciones sociales y pueden asumir roles simbólicos de poder y estatus. Latour (2005) sostiene que “no hay caso empírico donde la existencia de dos agregados coherentes y homogéneos, por ejemplo, tecnología y sociedad, pueda tener sentido” (p. 113). Por lo tanto, es necesario asignar a los agentes no humanos, como las tecnologías, un papel activo y específico, tratándoles como actores en sí mismos en lugar de meros portadores de proyecciones simbólicas.

Esta perspectiva desafía la noción simplista de los objetos como intermediarios que transmiten significado sin alteración. Latour (2005) argumenta que los objetos funcionan como mediadores que transforman, traducen, distorsionan y modifican los elementos que se supone que deben transportar. En otras palabras, los mediadores son entidades dinámicas cuyas entradas no predicen de manera precisa sus salidas, lo que obliga a considerar su especificidad en cada contexto. La teoría del actor-red implica una reconsideración del papel de los objetos en las explicaciones sociológicas, destacando su agencia activa y su capacidad para influir y moldear las relaciones sociales y las desigualdades resultantes.

En línea con la aproximación propuesta por Latour (2005), el enfoque crítico del ciberfeminismo permite abordar cómo la tecnología se incorpora y afecta las prácticas cotidianas, centrándose en las relaciones de poder en el estudio de la tecnología en uso, más que una entidad abstracta o independiente. Desde esta propuesta se investiga cómo las tecnologías pueden perpetuar desigualdades o cómo pueden usarse para resistir y

cambiar estructuras de poder, lo que propicia el cuestionamiento del potencial emancipador de la digitalización. El núcleo central de la argumentación es que la tecnología permea de manera diferenciada según las subjetividades, y, por tanto, no necesariamente corrigen la desigualdad social (Wing-Fai, 2016).

3.2.1 Delimitación de la economía de plataformas digitales

Dentro del amplio espectro de dimensiones que incluye la digitalización, el emprendimiento femenino migrante se enmarca en el capitalismo de plataformas. Este modelo económico utiliza la infraestructura tecnológica para mediar y monetizar una variedad amplia de interacciones humanas y comerciales, creando redes que amplifican su capacidad para acumular capital a través de la recolección de datos y su integración en los aspectos de la vida diaria (Srnicek, 2017). La economía de plataformas no solo perpetúa las dinámicas anteriores de competitividad y maximización de ganancias, sino que introduce una lógica de acumulación que explota el "excedente de comportamiento", convirtiendo la vida cotidiana en una actividad económica.

En esta línea, la digitalización genera nuevas estructuras de clases sociales, en las que no necesariamente operan las categorías convencionales, ya que los individuos pueden participar en lo digital sin tener los privilegios usualmente asociados al uso de estas plataformas (Skeggs, 2013). Este sistema ha sido eficaz en incorporar a sectores de la sociedad tradicionalmente excluidos de la producción formal, obteniendo valor añadido y profundizando desigualdades existentes (Alarcón, 2020).

En su trabajo, Latour (2008) establece la importancia de diferenciar las características sociotécnicas que definen las diferentes infraestructuras digitales. Una plataforma digital puede definirse como un entorno tecnológico que facilita la interacción de los usuarios para transaccionar bienes, servicios o información (Gómez, 2022). La naturaleza y el propósito de estas plataformas pueden variar. Según Jacobides y Lianos (2021), la especificidad de la plataforma depende del tipo de tarea que sus participantes realizan. Por otro lado, Colombo et al. (2022) destacan las diferencias en términos de propiedades intrínsecas de los dispositivos entre los que está la memorabilidad, la programabilidad y la comunicabilidad. Estas categorizaciones descritas permiten constatar la diversidad de plataformas y la relevancia de integrar su diferenciación en el análisis.

En su estudio de Internet como infraestructura de la información, Hanseth y Lyytinen (2010) diferencian las aplicaciones, las plataformas y las infraestructuras como “unidades de clases de diseño de TI” con crecientes niveles de complejidad en el diseño arquitectónico y la gobernanza. Las aplicaciones se sitúan en un extremo de este espectro y las infraestructuras en el otro, con las plataformas ubicándose en un punto intermedio, caracterizadas por ser relativamente abiertas y compartidas, pero con un control generalmente centralizado. Aunque las posiciones de los artefactos de TI en este espectro están en un continuo, se pueden distinguir por el grado en que son abiertos, compartidos y descentralizados.

Las redes sociales, por su parte, son un tipo de plataforma transaccional que permite a personas y organizaciones compartir información, vender, comprar o acceder a una variedad de servicios, prescindiendo de la proximidad física, ya que ofrece una interfaz de contacto virtual. Estas plataformas actúan como intermediarios que facilitan la interacción entre diferentes actores, lo que reduce los costos de transacción (Canals y Hülkamp, 2020). Además, aprovechan los efectos de red, donde el valor de la plataforma aumenta con la cantidad de usuarios que la utilizan. Es esencial tener en cuenta la distinción entre plataformas a las que se accede principalmente mediante el teléfono móvil y las que dependen de un ordenador, ya que, la disponibilidad de acceso puede cambiar según la geopolítica de distribución de internet. Igualmente, el estudio de la digitalización de las prácticas sociales requiere una distinción precisa entre los diversos procesos de datificación, algoritmización y la subsecuente automatización que conducen a lógicas específicas (Thornham y Gómez Cruz, 2016).

El estudio de las plataformas digitales ha sido abordado desde el cuestionamiento de la transformación del trabajo. Uno de los campos que ha recibido particular atención en los últimos años ha sido la digitalización del trabajo mediante el uso de plataformas digitales. Los estudios que sistematizan la prolífera investigación al respecto dan cuenta de que el foco ha sido analizar las nuevas prácticas y dinámicas productivas derivadas de la transformación sociotécnica que produce la digitalización (Lui y Khan, 2021; Petrini et al., 2017).

Las plataformas digitales facilitan nuevos modelos de intercambios económicos (Herbert y Collin-Lachaud, 2017; Surie, 2020). Estos intercambios se basan en la tecnología de la información, los datos y el internet para sus modelos de negocio (Srnicsek,

2017). En primer lugar, la principal innovación que aportan las plataformas es la drástica reducción de los costes de intermediación, permitiendo generar conexiones directas entre personas, conocido como Peer-to-Peer (P2P) (Petrini et al., 2017). En segundo lugar, las plataformas digitales, al estar vinculadas a la red de internet y la tecnología GPS, posibilitan la conexión de fuerza de trabajo tanto localizada como deslocalizada. De hecho, estas plataformas difuminan los límites espaciotemporales y permiten la subdivisión del trabajo, logrando una especialización productiva sin precedentes (Tubaro et al., 2020). Así, los nuevos mecanismos de interacción reconfiguran las relaciones tradicionales entre trabajador, empleador y salario (Giazitzoglu y MacDonal, 2019).

El estudio de las transformaciones derivadas de la integración de plataformas se ha concentrado, en las estrategias de coordinación que permiten las plataformas (Pachenkov y Yashina, 2017; Täuscher y Laudien, 2018), ya que los modelos de gobernanza de las plataformas son dinámicos y están supeditados a los cambios que presentan los mercados en términos de los marcos normativos, las transformaciones culturales y los avances tecnológicos. Así, las economías de plataforma pueden adoptar configuraciones específicas e influir en los mecanismos con los que los trabajadores obtienen ingresos, respecto a lo que coexisten diferentes clasificaciones (Lui y Khan, 2021).

La composición de la plataforma configura y afecta las dinámicas laborales y de intercambio que en ella se desarrollan (Kenney y Zysman, 2018). Algunos elementos que distinguen su estructura son: los tipos de bienes que se intercambian (tangibles o intangibles); los recursos necesarios para el desarrollo de las tareas, (generales o específicas); los tipos de intercambios que se generan, (permanentes o temporales); las motivaciones de los participantes; y, por último, los mecanismos de generación de confianza (Churchill y Craig, 2019). Además, las plataformas pueden variar en función de la relación que establecen con el espacio, permitiendo interacciones localizadas o deslocalizadas (Bulian, 2021).

El 2016 la Unión Europea promovió el concepto de economías de plataformas para agrupar las diferentes herramientas algorítmicas que configuran el mercado digital del trabajo (Schlagwein et al., 2020; Stanford, 2017). No obstante, las configuraciones de las plataformas presentan diferencias y es posible distinguirlas según sus modelos de

negocios: *Gig Economy* y *Sharing Economy* (Pachenkov y Yashina, 2017; Täuscher y Laudien, 2018).

Las plataformas digitales en la *Gig Economy* cumplen la función de gestionar la fuerza laboral ocasional de manera online. Estas plataformas permiten el desarrollo de tareas a gran escala que pueden ser ejecutadas de manera flexible en términos temporales y espaciales (Tang y Zhu, 2020). Según el tipo de tareas encomendadas es posible diferenciar entre plataformas de trabajo colectivo online y las plataformas de trabajo bajo demanda.

Por una parte, las plataformas de trabajo colectivo online o *crowdwork*, refiere a plataformas digitales que permiten la realización de tareas más sofisticadas o de micro tareas. Las tareas encomendadas pueden ser especializadas y requerir criterios de verificación o no tener conocimientos previos. Por ende, quienes participan en la realización de estas tareas responden a niveles de cualificación diversos, congregando una amplia diversidad de perfiles bajo el mismo formato de intercambio (Stanford, 2017). Estas plataformas presentan diferentes métodos para la adjudicación de tareas y para la gestión de pago a los trabajadores. En la plataforma, las tareas pueden ser ordenadas en función de quien responde primero a la solicitud o por medio de una selección de los trabajadores por parte del cliente, en ambos casos, la plataforma es un intermediario. Respecto a los pagos, estos pueden ser regulados por la plataforma con montos mínimos desde los cuales operar o depender de lo que el solicitante establezca (Wood et al., 2019).

Por otra parte, las denominadas plataformas bajo demanda señalan las tareas que son gestionadas por la plataforma online y realizadas de manera offline, en que la entrega de los servicios puede ser estática, en un punto específico de la ciudad, o en movimiento, implicando desplazamientos para su realización. En ambos casos, la relación entre quienes demandan una tarea y quienes ofertan la fuerza de trabajo para satisfacerla, están geolocalizados y la proximidad es parte de las variables sobre las cuales interactúa el algoritmo. Independientemente de las diferencias que existen en las formas de entrega de la fuerza laboral, la *Gig Economy* describe la transacción del trabajo en mercados bilaterales o multilaterales que responden a cadenas globales de producción de valor, virtualmente conectadas en red (Hardering, 2021).

Por otro lado, las plataformas en la Share Economy permiten intermediar la transacción de activos tangibles o intangibles. Los principios en los que se basan estas

plataformas han sido estudiados como nuevas formas de intermediación económica que integran principios de colaboración (Curtis y Lehner, 2019). El intercambio colaborativo ha sido un fenómeno que se ha analizado previo a su masificación generada por la integración de la tecnología. Felson y Spaet (1978) evidencian que la asociación de consumidores puede favorecer espacios compartidos en el marco del consumo capitalista. Derivado del principio colaborativo e integrando la tecnología, se ha alcanzado una escala sin precedentes. De este modo las plataformas permiten liberar el valor de bienes infrautilizados, propiciando transacciones en comunidades de consumidores independientes del posicionamiento espacial en el que se encuentren (Lui y Khan, 2021).

Pese a la gran cantidad de investigaciones desarrolladas en torno a la Share Economy, no hay consenso respecto a su definición. No obstante, Sánchez et al. (2021) proponen una definición provisional basada en una revisión biométrica que desarrollan en torno a la Share Economy. Los autores plantean que las plataformas en el modelo de Share Economy pueden ser comprendidas como sistemas sustentables de creación de valor en forma de negocio, producción o consumo. Estas plataformas son modelos basados en el uso temporal de activos utilizados de manera gratuita o mediante el cobro de una comisión gestionada a través de una plataforma digital que conecta a individuos o comunidades de usuarios (Sánchez et al., 2021). Esta definición permite integrar en esta categoría tanto los modelos de negocios transaccionales financieros como aquellas transacciones que se generan mediante otros modelos de intercambio no pecuniarios.

Así, las bajas barreras de entrada a estas plataformas de intercambio permiten que coexistan diversos perfiles en las interacciones que se generan en las mismas. Se ha investigado el trabajo online considerando su heterogeneidad plataformas unilaterales de empresa a consumidor, como Netflix; plataformas multilaterales que contactan trabajadores con consumidores, como Uber; y plataformas multilaterales entre pares, como eBay y Airbnb (Ahsan, 2020). Estudios al respecto concluyen que quienes participan de plataformas de intercambio laboral proceden de grupos más desfavorecidos, cuya participación en las plataformas compartidas, como las de conducción, se encuentra movilizada por la necesidad. Mientras, las plataformas de venta de bienes usados y de realización de tareas en línea funcionan como un complemento de ingresos, donde los grupos menos favorecidos participan mínimamente.

De la revisión de la literatura se desprende la dificultad a la hora de generar clasificaciones en torno a las economías de plataformas (Curtis y Lehner, 2019; Schlagwein et al., 2020). Por ejemplo, la plataforma Uber ha sido un caso ampliamente documentado como un modelo de Share Economy así como también de Gig Economy, lo que refleja los difusos límites que existen entre ambos modelos de negocio. Por un lado, el modelo de negocios de esta compañía se centra en optimizar los recursos de traslado disponibles en la ciudad, como son los automóviles, poniendo énfasis en el intercambio de activos entre personas desconocidas y lo enmarcan como un ejemplo en la literatura de la Share Economy (Hall y Krueger, 2018; Peticca-Harris et al., 2020). Por otra parte, hay autores que entienden la empresa Uber como una plataforma que transforma la fuerza laboral y por tanto, es analizada en el marco de la Gig Economy (James Holtum et al., 2021; Zwick, 2018). En este sentido, el uso de la plataforma permite que cualquier dueño de un vehículo sea un potencial “taxista”, sin embargo, las condiciones de este nuevo “trabajador” pueden –o no– estar reguladas por las normas del mercado del trabajo en el país. Al mismo tiempo el bien a partir del cual se entrega el servicio, en este caso el vehículo, es totalmente responsabilidad del trabajador (Hall y Krueger, 2018; James Holtum et al., 2021; Peticca-Harris et al., 2020).

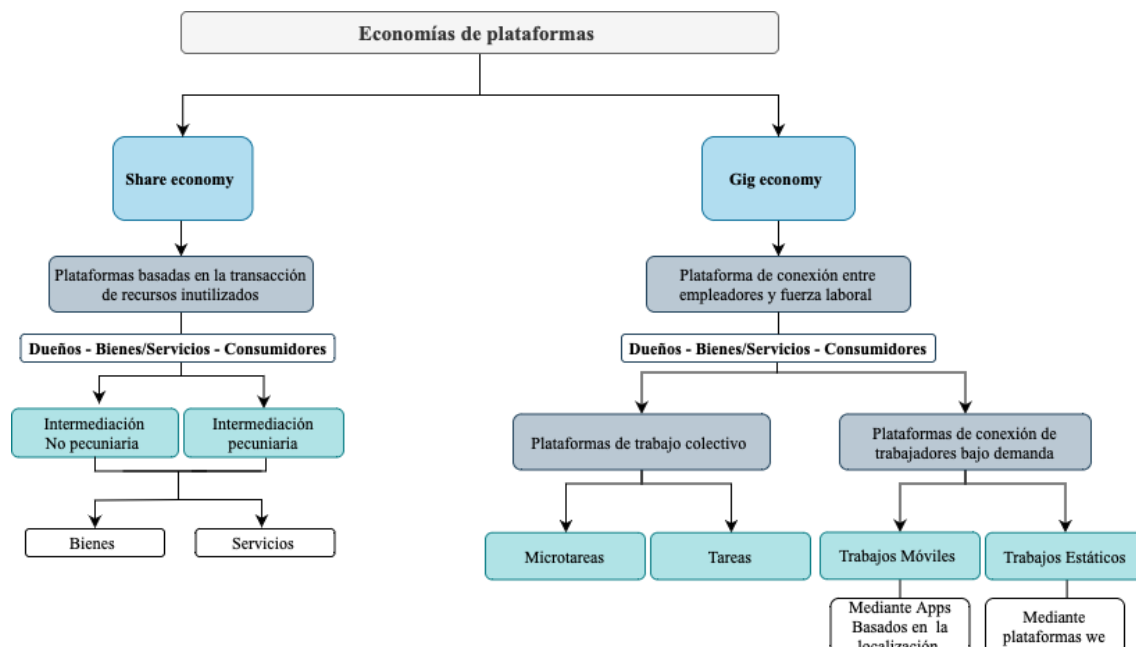
Diversas investigaciones indican que el alcance mundial que tiene este mercado laboral socava el poder de negociación de los trabajadores, en contextos donde están dispuestos a trabajar por bajos salarios, en condiciones de precarización y en muchos casos con una inexistente seguridad laboral (Roy-Mukherjee y Harrison, 2020). Se ha evidenciado que la flexibilidad en el espacio y los tiempos de trabajo de este modelo, se presentan como un beneficio para el trabajador pues le posibilitarían ser “su propio jefe” y le permitirían mantener un equilibrio entre la vida personal y laboral. No obstante, se ha reportado que esto es algo que pocos trabajadores logran conseguir (Bulian, 2021). Más aún, en términos de género la conciliación resulta ser un eje fundamental. No obstante, el análisis de género en los estudios de economía digital es limitado hasta el momento y hay escasas sistematizaciones al respecto (Grau-Sarabia y Fuster-Morell, 2021).

Como se resume en el Esquema 4, las Share Economy se refiere a aquellas plataformas que permiten la transacción de bienes y servicios mediante mecanismos colaborativos (Lui y Khan, 2021; Sánchez et al., 2021; Trenz et al., 2018). Por otra parte,

la Gig Economy lo configuran, aquellas plataformas que conectan demandan de trabajo con fuerza laboral localizada o deslocalizada (Bulian, 2021).

Esquema 4: Economías de plataformas

Esquema 4: Categorización de las economías de plataformas.



Fuente: Elaboración propia en base a Scholz (2016); Zanata, De Paula y Kira (2017); Casilli (2020).

3.2.2 Emprendimiento digital y género

Las prácticas empresariales en la economía de plataformas son inherentemente socio materiales, lo que implica una estrecha interrelación entre las capacidades tecnológicas y las prácticas sociales (Davidson y Vaast, 2010). Reygadas (2018) revela cómo las asimetrías estructurales delimitadas por la programación de las plataformas influyen en la capacidad de los/las usuarios/as para gestionar o compartir datos, códigos, saberes y/o beneficios económicos. Este autor da cuenta de cómo los principios como la interconectividad, la simultaneidad y el acceso descentralizado a la información, derivados de la virtualidad, friccionan los límites conceptuales con los cuales se definen las interacciones sociales (Maldonado y Rodríguez, 2017).

El emprendimiento digital remite a la creación y gestión de nuevas empresas que utilizan tecnologías digitales para desarrollar productos o servicios innovadores. Esta forma de emprendimiento implica el uso intensivo de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y se basa en la capacidad de procesar y transferir información de

manera instantánea y gratuita, así como en la digitalización de procesos y actividades (Olan et al., 2024). Así, la idea de emprendimiento digital se refiere al proceso de creación de valor basado en las condiciones sociotécnicas de las plataformas digitales (Troxler y Wolf, 2017). Sin embargo, esta definición técnica del emprendimiento digital debe ser comprendida dentro de un contexto más amplio que considera las tensiones sociales y económicas inherentes a su implementación.

En el ámbito del emprendimiento digital, la tensión entre el potencial liberador de la tecnología y la reproducción de las desigualdades y roles de género sigue siendo un eje de análisis fundamental. Por un lado, el emprendimiento digital puede actuar como una vía para la emancipación de las mujeres, permitiéndoles superar algunas de las restricciones tradicionales impuestas por los roles de género (Olan et al., 2024). Por otro lado, las actividades emprendedoras desarrolladas por mujeres enfrentan barreras discriminatorias que emergen de estereotipos culturales, sociales y económicos (Moreira et al., 2019).

Para las mujeres, el emprendimiento digital representa una oportunidad para superar las barreras de género y las restricciones impuestas por las sociedades patriarcales. Por ejemplo, en el contexto árabe, el emprendimiento digital ha permitido a las mujeres saudíes mantener y hacer crecer sus microempresas durante la pandemia de COVID-19, proporcionando una vía para expresar su pasión, aumentar su resiliencia y enfrentar adversidades con una mentalidad positiva (Alhothali y Al-Dajani, 2022). Además, las capacidades digitales han permitido a estas mujeres mantener la presencia de sus negocios y seguir conectadas con sus clientes durante la pandemia, demostrando que la tecnología puede ser una fuerza emancipadora y transformadora en sus vidas.

Igualmente, la condición migratoria también es un factor relevante en el emprendimiento digital. Los migrantes a menudo dependen de sus características individuales y de sus interacciones sociales en diferentes contextos institucionales para tener éxito en sus empresas digitales transnacionales, donde las tecnologías pueden proporcionar plataformas para superar estas barreras mediante el acceso a mercados globales y la creación de redes digitales (Sufyan et al., 2023).

Sin embargo, la digitalización también puede reproducir y, en algunos casos, exacerbar las desigualdades de género. Según Al-Dajani et al. (2015), el potencial emancipador del emprendimiento para las mujeres puede verse restringido en contextos

patriarcales frágiles donde no hay un cambio significativo en su estatus o roles de género. Según Karki y Xheneti (2018) aunque el emprendimiento mejora la confianza y las aspiraciones de las mujeres, no aborda completamente los problemas de pobreza y relaciones de género. Esta visión crítica se apoya en la idea según la cual, incluso en economías desarrolladas, el emprendimiento digital puede reproducir relaciones de género existentes en lugar de liberarlas (Jennings et al., 2016).

El emprendimiento digital se presenta en el discurso público como un medio para el empoderamiento y una mayor participación económica de las personas de bajos recursos y socialmente marginadas. Sin embargo, esta retórica emancipadora se basa en una ontología plana que no considera suficientemente las condiciones propicias necesarias para una actividad empresarial digital exitosa. Al respecto, Martínez Dy (2017) propone un análisis crítico-social de la actividad empresarial en plataformas digitales, destacando cómo la distribución de oportunidades en este ámbito está influida por factores socioeconómicos y tecnológicos preexistentes. La autora identifica cuatro dimensiones para entender la disparidad en el emprendimiento digital: i) el modo de intercambio, que varía desde interacciones informales hasta estructuras corporativas formalizadas; ii) el nivel de habilidades y conocimientos tecnológicos requeridos, que determina la accesibilidad y la capacidad de participación en el emprendimiento digital; iii) los recursos e inversiones necesarios, que influyen directamente en el tipo y escala del emprendimiento; y iv) la escalabilidad del negocio, que varía según la capacidad del modelo de negocio para expandirse y generar mayores rendimientos. Este marco permite una comprensión profunda de cómo las barreras estructurales relacionadas con el género, la raza y la clase social se reproducen en el entorno digital, limitando especialmente a aquellos sin el capital tecnológico o financiero necesario para competir en segmentos de mercado más lucrativos y tecnológicamente avanzados.

El modelo propuesto por Martínez Dy (2017) muestra la diversidad de actividades que se encuentran en los emprendimientos digitales, desde el comercio ad hoc, pasando por el autoempleo, hasta la creación de empresas tecnológicas. Se ilustra que es un campo heterogéneo y desigual, en tanto que se requieren conocimientos y habilidades tecnológicas, recursos e inversiones para acceder al ámbito empresarial más elevado. En este sentido, se subraya la existencia de fundamentos sociales en la disparidad existente entre empresas digitales, donde las personas que se animan a usar el internet como forma de empleo, subempleo o para mejorar situaciones de pobreza. Estas personas, se

encuentran con amplias barreras de entrada a negocios digitales más escalables, intensivos en tecnología y potencialmente más rentables, puesto que este tipo de empresas requieren más habilidades tecnológicas y conocimientos, así como más recursos e inversiones. De este modo, se muestra que las formas en que se usa la tecnología no necesariamente son niveladores en la actividad empresarial digital, sino que resulta más probable que quienes se encuentren en una posición social más alta tengan mayor acceso a oportunidades valiosas. Se destaca además la existencia de una disparidad en cuanto al género, pues las mujeres emprendedoras se encuentran “sobrerrepresentadas” en los segmentos menos desarrollados.

La transición de emprendimientos tradicionales al ámbito digital revela nuevos desafíos y necesidades (Baranauskas y Raišienė, 2022). Kelly y McAdam (2022) discuten cómo las emprendedoras enfrentan dudas, ansiedad e incertidumbre durante esta transición, especialmente debido a las normas de género existentes que dificultan el proceso. Por ello, es esencial examinar la experiencia de las emprendedoras digitales desde una perspectiva basada en procesos para capturar las condiciones transitorias, creencias de género y expectativas a las que se enfrentan mientras forman y negocian sus identidades en el nuevo entorno laboral.

3.3 La Teoría del Curso de la Vida

La Teoría del Curso de la Vida permite examinar la interacción entre estructura y agencia, y cómo las condiciones sociales influyen en las trayectorias vitales y los planes biográficos de las emprendedoras migrantes. Este enfoque es especialmente útil para entender cómo las plataformas digitales reconfiguran las dinámicas sociales. En primer lugar, en términos de niveles, el rol que tienen las plataformas en la vida de las personas refleja la influencia de la familia, los pares y las características de personalidad, así como el complejo entramado de condiciones estructurales de acceso (Niveles Meso y Microestructural). En segundo lugar, ilustra cómo la tecnología actúa como un agente que puede superar las fronteras tradicionales entre los dominios de la vida, como el trabajo y la familia, una superposición particularmente relevante desde una perspectiva de género. Además, la digitalización introduce nuevas relaciones temporales, ya que acelera procesos y permite una relación asincrónica, fundamental para la experiencia migratoria.

El enfoque sociológico del Curso de la Vida tiene como premisa la conexión entre la trayectoria individual (nivel Microestructural) y la dinámica de las estructuras e instituciones sociales (nivel Macro/Meso estructural) (Wingens et al., 2011). Esta perspectiva permite examinar la interacción entre estructura y agencia a lo largo del tiempo, considerando las condiciones sociales y las estructuras que influyen en el curso de vida y los planes biográficos de los individuos. Elder et al., (2003) propone una orientación teórica para guiar la investigación sobre las trayectorias humanas en un contexto social cambiante, a través de cinco principios generales que permiten establecer conectar el nivel Micro, Meso y Macroestructural, en un mapa conceptual conciso e inclusivo: desarrollo a lo largo de la vida, la agencia humana, el tiempo y el lugar histórico, la temporalidad y las vidas vinculadas.

En primer lugar, se reconoce el desarrollo humano como un proceso que ocurre a lo largo de la vida, en cuya trayectoria ocurren cambios que para comprenderlos se requiere una perspectiva longitudinal (Elder et al., 2003). Las trayectorias son episodios vitales con la capacidad intrínseca de autopropetución que se encuentran arraigados en las instituciones sociales cuya interconexión les confiere un carácter institucional (Wingens et al., 2011). Por consiguiente, las trayectorias se establecen estructuralmente dentro de ámbitos vitales particulares, lo que las dota de una cierta inercia gracias a su asociación constitutiva con las instituciones pertinentes. Esta base estructural enlaza las trayectorias con sus respectivos ámbitos vitales y fundamenta su capacidad para mantener una dirección general estable o una continuidad, aunque enfrente variaciones menores en su curso, lo que las hace constantes y predecibles, en cierta medida.

En segundo lugar, el principio de agencia destaca cómo los individuos activamente construyen su curso de vida (Elder et al., 2003). De este modo, es importante considerar que el curso de la vida no está meramente determinado de un modo estructural, sino que la toma de decisiones a nivel individual es fundamental. La agencia supone que las personas participan activamente en la sociedad y no se limitan a seguir los caminos preestablecidos por las instituciones. Más bien, son las personas quienes construyen sus trayectorias vitales, evaluando las oportunidades estructurales y las limitaciones institucionales para seguir sus objetivos y planes biográficos (Wingens et al., 2011). La agencia también implica que el individuo posea ciertas capacidades y habilidades específicas que se vuelven necesarias para la vida (Bernardi et al., 2019)

Además, como señala Heinz et al. (2009), las personas son “actores biográficos” que integran el legado de sus experiencias pasadas, los planes de futuro y la evaluación de la situación presente para tomar decisiones. Esto se vincula con el tercer principio que corresponde al tiempo y lugar e indica cómo los sujetos se integran y moldean producto de los tiempos y lugares históricos que experimentan en el curso de la vida (Elder et al., 2003). En este sentido, el lugar y el tiempo histórico de desarrollo de la trayectoria pueden influir en el desarrollo humano al conferir un contexto geográfico específico y una cultura y significados asociados.

El cuarto principio el de la temporalidad indica que los mismos acontecimientos y transiciones en el curso de la vida pueden afectar a las personas de maneras diferentes según el momento del ciclo vital en que se encuentren, ya que los antecedentes y consecuencias de estos variarán, cambiando incluso su significado (Elder et al., 2003). Así, las transiciones a tiempo o no, se evalúan en relación con la edad de la persona y determinan la validez social para que transcurran de manera sincrónica o asincrónica en la trayectoria (Wingens, et.al., 2011).

El quinto principio corresponde al concepto de vidas vinculadas a partir del cual se reconoce cómo los individuos viven de manera interdependiente en una red de relaciones compartidas (Elder et al., 2003). De este modo, las personas se ven afectadas por cambios sociales amplios mediante el impacto que tienen en sus contextos interpersonales.

A partir de estos principios se observa la “institucionalización” del curso de la vida, entendiendo con ello a las estructuras temporales relativamente estables en las sociedades modernas. En este proceso interactúa la Macroestructura, ejercida por los sistemas políticos, económicos y culturales de la sociedad, y la Meso estructural generada por instituciones y organizaciones sociales. Estos dos niveles, pre-configuran y programan las trayectorias sociales de las personas (nivel Micro), creando patrones predictibles en el curso de la vida (Wingens et al., 2011).

De acuerdo con Levy y Bühlmann (2016) la estandarización de los cursos de vida está influenciada por cuatro tipos de instituciones que actúan, tanto directa como indirectamente. Las instituciones de base, como la educación, el empleo y el retiro, por las que se debe transitar de forma más o menos obligatoria, y que regulan directamente los perfiles de participación de las personas y los organizan en secuencias biográficas

específicas a través de transiciones de entrada y salida. En la medida en que los individuos adquieren recursos relevantes para su vida y los utilizan en sus proyectos biográficos, los recursos especializados tipificados según el género contribuyen directamente a la institucionalización de la segregación de género en la sociedad.

Los mismos autores señalan las instituciones que vinculan vidas como la familia que es la institución de enlace primordial y la que actúa como importante mecanismo de vinculación entre las trayectorias de vida de los individuos. Un aspecto relevante que destacan estos autores es el impacto de la división del trabajo en las familias occidentales desde el siglo XIX, donde la participación femenina se concentra en actividades intrafamiliares y el masculino en actividades extrafamiliares, determinando patrones de género.

Un tercer tipo de institución son las instituciones de apoyo, cruciales en la resolución de problemas biográficos que surgen de la participación de los individuos en múltiples campos socialmente exigentes. Estos campos actúan sobre la adquisición y redistribución de los recursos y capitales, influyendo así en las posiciones de los individuos en dichas estructuras, y que afectan tanto los procesos de acumulación de recursos o posición social (movilidad social) como la participación misma (Levy y Bühlmann, 2016). Finalmente, las instituciones normalizadoras o reparadoras, que incluyen servicios como el sistema de salud y los servicios de desempleo, intervienen cuando ocurren eventos críticos que afectan el curso de vida, como problemas de salud o pérdida de empleo, con la función de normalizar o reparar las trayectorias de vida interrumpidas o alteradas (Levy y Bühlmann, 2016).

La estructura conceptual de los principios propuestos por Elder (2003) es fundamental para entender cómo las experiencias de vida de los individuos son moldeadas por contextos temporales, sociales y personales, permitiendo analizar cómo se generan diferentes modelos de trayectorias vitales. Este aspecto ha sido útil en el estudio de las migraciones, ya que permite integrar la migración en la trayectoria vital de la persona, reconociendo que la toma de decisiones de los migrantes no solo se entrelaza con los contextos histórico-sociales, sino que también cobra significados específicos de acuerdo con la cronología de los acontecimientos vitales, valorizando las relaciones con otros sujetos significativos que influyen en el proceso de migrar, y que favorece una comprensión holística del curso vital (Wingens, et.al., 2011).

En este sentido, este enfoque permite entender la migración de acuerdo con el principio de vidas vinculadas, ya que el capital social ejerce influencia en la movilidad debido a las relaciones que establece la persona que migra. De acuerdo con Jasso (2003), la relación entre ésta y otras personas en el país de origen puede forzar o hacer posible la migración, mientras que la persona migrante puede compartir información sobre su proceso migratorio, difundiendo prácticas e ideas desde el lugar de destino. Al mismo tiempo, se evidencia la relación con otras personas en el país de destino, donde la migración se posibilita a través de acciones de otras como pueden ser un empleador, una pareja, un familiar u otras personas beneficiadas indirectamente por el proceso migratorio.

En este contexto, los regímenes institucionales de los Estados estructuran los patrones del ciclo vital, especialmente en el caso de la migración y destacan la implicación de los marcos regulatorios en torno a las fronteras nacionales y los mecanismos para la regularización de la situación migratoria (Söhn, 2011). Esta perspectiva resalta la importancia del principio de tiempo y lugar para la comprensión de la movilidad. En cuanto a la agencia, se subraya la vulnerabilidad de los migrantes, quienes a menudo disponen de menos recursos sociales e individuales para gestionar su ciclo vital en el país de acogida. Tras migrar, las relaciones personales y el rol que desempeñan en la sociedad cambian radicalmente, provocando alteraciones en la gestión del ciclo vital y, por ende, en el nivel de agencia individual (Kagıtcıbası et al., 2005).

3.3.1 Trayectorias en el estudio de la migración y el emprendimiento digital

3.3.1.1 Trayectoria Migratoria

McCollum et al. (2020) plantea que la migración es un proceso dinámico que está influenciado por el paso del tiempo y la capacidad de las personas para tomar decisiones y actuar sobre estas. Para ello, los autores subrayan la importancia de considerar el tiempo y el orden de los eventos a lo largo de la vida, ya que la secuencia de eventos puede tener impactos acumulativos en la movilidad, considerando que las decisiones tomadas en un momento pueden limitar o ampliar las opciones disponibles en el futuro.

En este contexto, los momentos y las transiciones críticas en la vida de las personas pueden afectar sus patrones de movilidad y migración. Por ejemplo, momentos específicos del ciclo de vida, como la graduación universitaria, el matrimonio, el

nacimiento de hijos o la jubilación, son decisivos y motivan o restringen la movilidad geográfica debido a que requieren un cambio de residencia para acceder a nuevas oportunidades laborales, educativas o para ajustarse a nuevas necesidades familiares.

Por su parte, Mikolai y Kulu (2018) plantean que los eventos de vida como el nacimiento de hijos y la formación y disolución de uniones afectan las decisiones residenciales. El nacimiento de hijos, por ejemplo, frecuentemente supone la búsqueda de hogares en vecindarios familiares y espacios más grandes, idealmente en propiedad. La formación de la pareja a menudo conduce a una movilidad residencial, dado que al menos uno de los miembros de la pareja necesita mudarse. Esto generalmente resulta en la búsqueda de viviendas más grandes que se adapten al aumento del tamaño del hogar. La disolución de uniones, como el divorcio o la separación, tiende a incrementar la movilidad residencial. Esto ocurre porque la separación, a menudo resulta en la necesidad de encontrar nuevas viviendas para uno o ambos miembros de la pareja, fenómeno que se asocia con un aumento de la movilidad hacia la vivienda en alquiler privado, especialmente entre las mujeres.

Además, McCollum et al. (2020) reconocen que las trayectorias de vida de los individuos están interconectadas, no solo con sus propias experiencias pasadas sino con las de otros individuos significativos en sus vidas, como puede ser un cónyuge, hijos y otros familiares. Esto afecta las decisiones de movilidad, ya que las decisiones de una persona suelen estar enmarcadas en las necesidades y objetivos de su unidad familiar o red social. De este modo, las transformaciones en la configuración familiar, como el aumento de hogares unipersonales, la diversidad en las formas de convivencia (parejas sin hijos o familias reconstituidas), y los ciclos de vida de la familia (nacimiento de hijos, envejecimiento de los padres), influyen decisivamente en la movilidad residencial. Así, las decisiones sobre cuándo y dónde moverse están a menudo ligadas a estos hitos familiares.

McCollum et al. (2020) destacan que el contexto espacial influye en las decisiones de movilidad residencial, donde las características del entorno, como las condiciones económicas locales, la accesibilidad de los servicios y la calidad de la vivienda, son aspectos relevantes. La variabilidad de estos contextos entre diferentes regiones y cómo cambian a lo largo del tiempo son factores cruciales que impactan en la decisión de moverse o permanecer en un lugar. Por ejemplo, los cambios en la composición

demográfica, como el envejecimiento de la población y las tendencias económicas como la recesión, pueden influir en la propensión a la movilidad interna y la migración. Aquí, el enfoque incluye las tendencias de movilidad que se ven afectadas por contextos más amplios y dinámicos, tanto en términos de tiempo histórico como de geografía, siendo relevante considerar las condiciones globales o regionales, como las políticas migratorias o los acuerdos comerciales internacionales que influyen en las decisiones de movilidad.

De acuerdo con Kley (2011), la trayectoria migratoria ha de considerarse desde antes de que se produzca la movilidad debido a que interactúan factores pre-migratorios que influyen en la decisión de migrar. Desde la perspectiva del Curso de la Vida, considerar la trayectoria migratoria antes de que ocurra la movilidad permite una comprensión profunda de la interacción de eventos en las diferentes etapas y ámbitos de la vida que impactan en las decisiones de migración.

Al respecto, Kley (2011) propone un modelo de tres fases del proceso migratorio, integrando el Curso de la Vida desde una perspectiva psicológica. Kley (2011) evidencia cómo, la primera etapa del proceso migratorio, previa a la decisión de migrar, es la consideración de la migración, cuando los individuos contemplan la idea de emigrar. En esta etapa influye la valoración de las diferentes oportunidades entre su ubicación actual y los destinos potenciales, que están relacionadas con el empleo, la educación, la vida familiar o las relaciones personales. En este contexto, los individuos consideran la migración cuando creen que pueden alcanzar metas significativas con mayor facilidad en otro lugar. En el ámbito educativo, la finalización de los estudios tiene un alto impacto para considerar la migración. Menos influyentes son acontecimientos como el matrimonio, el inicio o abandono de empleo y el inicio o finalización de estudios superiores. Para las mujeres, la convivencia y matrimonio tienen efectos en la posibilidad de mudarse, pero esto no ocurre con los hombres. Otro factor relevante es la influencia de otras personas, dado que la presencia de redes sociales y familiares en el lugar de residencia puede disuadir o animar la migración.

La segunda fase es la planificación de la migración, una etapa pre-accional en la que, una vez tomada la decisión de emigrar, se prepara y planifica la migración atendiendo aspectos concretos del traslado. Esta es una fase crucial porque marca un compromiso firme hacia la acción, reduciendo la ambigüedad y aumentando la probabilidad de que la migración se lleve a cabo. Los acontecimientos vitales

significativos que influyen en esta fase son los que crean nuevos vínculos u oportunidades en el posible destino, como el inicio de un nuevo trabajo y el inicio de un programa de educación. Estos eventos son los desencadenantes clave en la adultez temprana, a partir de los cuales, se transita de simplemente considerar la migración (predecisional) a una planificación activa de la migración (preaccional) para, una vez que se toma la decisión de migrar, comprometiéndose con esta decisión y comenzar a organizar los detalles logísticos y preparativos para el cambio.

Finalmente, está la fase de acción en la cual se ejecuta el movimiento migratorio a través del acto de mudanza. Mientras que en las fases anteriores influyen las percepciones y los planes, esta fase se centra en los aspectos físicos y prácticos del traslado, de modo que está menos influida por las diferencias de oportunidades y más por factores logísticos y de recursos inmediatos, como la disponibilidad de recursos financieros, sociales y psicológicos necesarios para facilitar el traslado (Kley, 2011).

Kley (2011) detalla cómo diferentes etapas del curso de vida (principio de temporalidad) afectan las decisiones de migrar a través de tres modelos que corresponden a tres fases de la vida adulta: Juventud Temprana, Fase Familiar y Fase de Consolidación. Cada modelo examina cómo diversos factores y eventos del curso de la vida influyen en las decisiones de considerar y planear la migración. La Juventud Temprana incluye a adultos jóvenes de entre 18 y 29 años sin hijos, para quienes la finalización de la educación y el inicio de la vida laboral son factores cruciales. También las decisiones sobre comenzar a vivir con una pareja o casarse pueden influir en la consideración y planificación de la migración, así como la experiencia previa de vivir en otros lugares puede aumentar la probabilidad de considerar y planificar la migración

La Fase Familiar abarca a personas de 18 a 50 años con al menos un hijo menor de 10 años, para quienes la búsqueda de un mejor ambiente para criar a los hijos es un factor importante para la consideración y planificación. Por otro lado, la propiedad de vivienda y la presencia de redes sociales fuertes disminuyen la probabilidad de migrar en esta etapa.

Finalmente, la Fase de Consolidación incluye personas de 30 a 50 años, sin hijos o con hijos mayores de 10 años, para quienes los factores clave para la migración son los cambios significativos en la carrera profesional o nuevas oportunidades educativas. En este caso, las decisiones migratorias pueden ser influenciadas por la búsqueda de un mejor

equilibrio entre la vida laboral y personal, y la mejora de las relaciones de pareja, donde los factores económicos juegan un rol decisivo, reflejando la necesidad de seguridad financiera.

Los modelos propuestos por Kley (2011) evidencian la relevancia del momento del ciclo vital de las personas en el momento de la migración, reflejando cómo los eventos y las prioridades cambian a medida que las personas avanzan en las diferentes etapas de la vida, y cómo estos cambios afectan las decisiones de migrar. Mientras los jóvenes adultos pueden estar más motivados por oportunidades educativas y de carrera, las fases de familia y consolidación ponen mayor énfasis en la estabilidad, la seguridad y las oportunidades familiares. Asimismo, la influencia de las redes sociales y familiares tiende a ser mayor en las etapas de familia y consolidación, donde las decisiones están más arraigadas en las responsabilidades familiares y comunitarias. Al estudiar las trayectorias migratorias de las mujeres a través del modelo de Kley (2011), permite identificar cómo las estructuras de oportunidades y restricciones, tanto en el origen como en el destino, afectan diferencialmente a las mujeres.

3.3.1.2 Trayectoria laboral / emprendedora

La trayectoria laboral implica una secuencia de categorías ocupacionales o de actividades económicas que una persona recorre en un tiempo determinado, de modo que su estudio requiere determinar la transición por los empleos y actividades laborales desempeñadas (Munguía y Covarrubias, 2022) reconstruyendo la carrera a partir de las oportunidades laborales, que generan identidades profesionales (Bermúdez, 2014).

En este ámbito también se sitúa la actividad emprendedora, como trabajo por cuenta propia o autoempleo, y se incluyen las iniciativas emprendedoras informales que pueden implicar actividades no autorizadas al margen de la economía formal y que ofrecen una oportunidad de negocio con independencia de las cualificaciones y el estatus migratorio (Ramadani et al., 2018).

Desde la perspectiva del Curso de la Vida, resulta esencial documentar las iniciativas emprendedoras anteriores y otras actividades afines, así como las redes establecidas, pues esto posibilita la identificación de los efectos acumulativos de las elecciones profesionales y el impacto de los contextos históricos en constante transformación, que influyen en el inicio, desarrollo y éxito de un emprendimiento (Hulsink y Rauch, 2021).

3.3.1.3 Trayectoria Educativa

Las trayectorias laborales de los migrantes especialmente de los cualificados están profundamente influenciadas por sus trayectorias educativas y las condiciones del mercado laboral, tanto en sus países de origen, como en los de destino. La comprensión de estos elementos es esencial para abordar los retos y oportunidades que enfrentan los migrantes en su proceso de integración profesional y personal (Parella et al., 2013). Así, la trayectoria educativa se define como el conjunto de conocimientos formales adquiridos, así como las competencias desarrolladas en la aplicación de dichos aprendizajes. Los estudios especializados en la migración altamente cualificada permiten analizar la trayectoria educativa como una aproximación que pone en relación el nivel de estudios, competencias, cualificación, y la transferibilidad de las competencias en contextos receptores (Petroff, 2016).

La relación entre competencias, cualificación y nivel de estudios con el contexto receptor es crucial. Las competencias, tanto blandas como técnicas, son esenciales, y su capacidad para transferirse a través de fronteras es un tema central en el estudio de la migración cualificada (Asmar et al., 2020). Los contextos receptores pueden actuar como facilitadores u obstáculos en este proceso, afectando significativamente cómo se reconocen y valoran las competencias y cualificaciones de los inmigrantes (Change et al., 2022).

3.3.1.4 Trayectoria Familiar

Desde el enfoque del Curso de la Vida se destaca la intersección de las funciones del trabajo y la familia. Así, se reconoce que las trayectorias laborales se integran en las familias, de acuerdo con las estratificaciones por género, edad y las estructuras de oportunidades (Moen y Han, 2001). Desde esta perspectiva, es relevante reconocer que “las trayectorias vitales de las mujeres no son ni ordenadas ni nítidamente segmentadas, ya que éstas entran y salen de la educación, el empleo y los roles comunitarios y familiares” (Moen y Han, 2001, p.424). En este contexto, la noción tradicional de trayectoria laboral relega el trabajo no remunerado, como las responsabilidades domésticas, el cuidado familiar y el voluntariado comunitario, a los márgenes de la estructura laboral y social.

El matrimonio y la maternidad pueden marcar la trayectoria de vida de las mujeres, especialmente en el contexto de los flujos migratorios internacionales. Las mujeres migrantes que participan en espacios públicos y mercados laborales pueden retrasar o renunciar a la maternidad. Además, los acuerdos en pareja durante la migración pueden afectar las oportunidades laborales y los arreglos domésticos posteriores a la movilidad, reconociendo que el uso del tiempo varía según el género. Adicionalmente las responsabilidades domésticas tienden a recaer de manera desproporcionada en las mujeres, generando que estas enfrenten la dicotomía entre los espacios de producción y reproducción al asumir jornadas laborales convencionales (Munguia y Covarrubias, 2022).

La formación de parejas, la disolución de la unión y el nacimiento de los hijos se vinculan a una propensión a la movilidad y cambio de vivienda, como respuesta o anticipación a estos eventos (Mikolai y Kulu, 2018). También, el matrimonio, la maternidad, el divorcio, las segundas nupcias y la viudedad se plantean como temas de estudio relacionados con la familia migrante para comprender la adaptación de este perfil en el país de llegada. Dado que estos incluyen sus interacciones con la sociedad de acogida, los cambios en las normas familiares y de género, y las estrategias de afrontamiento frente a los desafíos del entorno migratorio son relevantes (Edmonston, 2013). Por último, la familia y el hogar tienen un rol importante en el desarrollo de la trayectoria emprendedora (Hulsink y Rauch, 2021).

3.3.1.5 Trayectoria Tecnológica

La digitalización ha transformado diversos aspectos de la vida, incluyendo cómo las personas adoptan y adaptan tecnologías a sus vidas. Sin embargo, este eje ha sido menos estudiado en comparación con otros aspectos de la digitalización. La perspectiva del Curso de la Vida proporciona un marco valioso para entender cómo las trayectorias individuales se entrelazan con las tecnologías en distintos contextos (Faure et al., 2020). Según estos autores, los cursos de vida están marcados por situaciones en las que la opción de elegir emplear o no tecnología se reduce. Esto sugiere que, aunque los usos digitales pueden parecer experiencias individuales, en realidad dependen en gran medida del contexto social en el que ocurren, así como de los dominios de la vida educativa, profesional y personal. De esta manera, el acceso a herramientas digitales y las

habilidades necesarias para utilizarlas se consideran requisitos previos para participar en la sociedad contemporánea (Kõu et al., 2015).

Diversas investigaciones han demostrado que la falta de acceso a tecnologías digitales suele estar asociada al hecho de pertenecer a grupos sociales desfavorecidos o a generaciones mayores (DiMaggio y Hargittai, 2001). Los cambios en la estructura de las ocupaciones y las organizaciones laborales, impulsados por la globalización y la nueva economía, tienen profundas consecuencias en la gestión de las carreras individuales. La tecnología juega un papel central en este proceso, influenciando tanto a inmigrantes digitales como a nativos digitales (Prensky, 2010). Los inmigrantes digitales, aquellos que adoptaron las TI en la adultez, tienen experiencias cualitativamente diferentes en comparación con los nativos digitales que crecieron con la tecnología (McMullin et al., 2007).

La perspectiva del Curso de la Vida sugiere que, aunque la digitalización transformadora de los lugares de trabajo no altera los eventos de vida que enfrentan los trabajadores mayores, sí modifica la manera en que estos eventos afectan su capacidad para equilibrar el trabajo y la vida personal (Change et al., 2022). Los efectos de la digitalización varían según las cohortes y los contextos nacionales, siendo consistente con el principio de anclar los cursos de vida en un tiempo y lugar.

La inclusión o exclusión digital se entiende como el resultado acumulativo de eventos de vida, roles sociales y agencia a lo largo del tiempo. Para las personas mayores, la transición hacia prácticas digitales no solo representa un ajuste interno, sino también una búsqueda de envejecimiento activo (Nu et al., 2022). Los grupos de mayor edad tienden a compartir comportamientos digitales similares, como el acceso tardío y el bajo nivel de alfabetización digital, lo que se refleja en una brecha técnica y cultural significativa. Desde una perspectiva de género, los factores que perpetúan las diferencias en la vinculación con la tecnología acompañan todas las etapas de la vida, afectando el acceso y la inclusión en plataformas tecnológicas, tanto en el entorno universitario, como laboral (Bustelo et al., 2019).

El estudio de la inclusión digital permite identificar patrones de búsqueda de ayuda para comprender mejor cómo las personas se integran digitalmente (Asmar et al., 2020). Estos patrones incluyen: personas desprovistas de apoyo, personas sin acceso a redes de apoyo; apoyadas por la comunidad, las que reciben apoyo por parte de

organizaciones comunitarias; apoyadas a través de la sustitución, las que utilizan la tecnología a través de terceros; apoyadas por la red, quienes reciben apoyo de su red social cercana; aprendices vicarios, quienes aprenden observando a otros; y autodidactas, quienes aprenden por sí mismos sin buscar ayuda externa.

Dosi (1982), en el marco del estudio sobre cómo se transforma el paradigma tecnológico, emplea la idea de "trayectoria tecnológica" en términos de progreso dentro de un paradigma. Esta trayectoria puede incluir tanto mejoras progresivas, como cambios más radicales cuando adquieren nuevos paradigmas tecnológicos. Este concepto resalta cómo los avances tecnológicos ocurren dentro de un marco establecido y cómo los cambios conllevan la formación de nuevos paradigmas. Las trayectorias tecnológicas son influenciadas por factores históricos, económicos e institucionales, y pueden estar marcadas por fases de progreso progresivo y discontinuidades que generan nuevos paradigmas.

Al aplicar el concepto de trayectoria tecnológica al contexto del curso de vida, se convierte en un camino de desarrollo continuo marcado por la integración de habilidades digitales, a lo largo de las diferentes etapas de la vida. La tecnología y su relación con otros dominios de la vida, es el resultado acumulativo de los acontecimientos de la vida, los roles sociales y la agencia personal. Para las personas mayores, romper con la cultura tradicional y con las relaciones sociales en las zonas rurales en la era digital es un desafío significativo. La práctica digital no es solo un ajuste interno en el proceso de transición de etapa vital, sino también una búsqueda individual del envejecimiento activo (Nu et al., 2022). En resumen, una trayectoria tecnológica implica el desarrollo continuo y la interacción con la tecnología a lo largo de las diferentes etapas, influenciada por factores contextuales y personales.

Parte II: Modelo de Análisis y Diseño

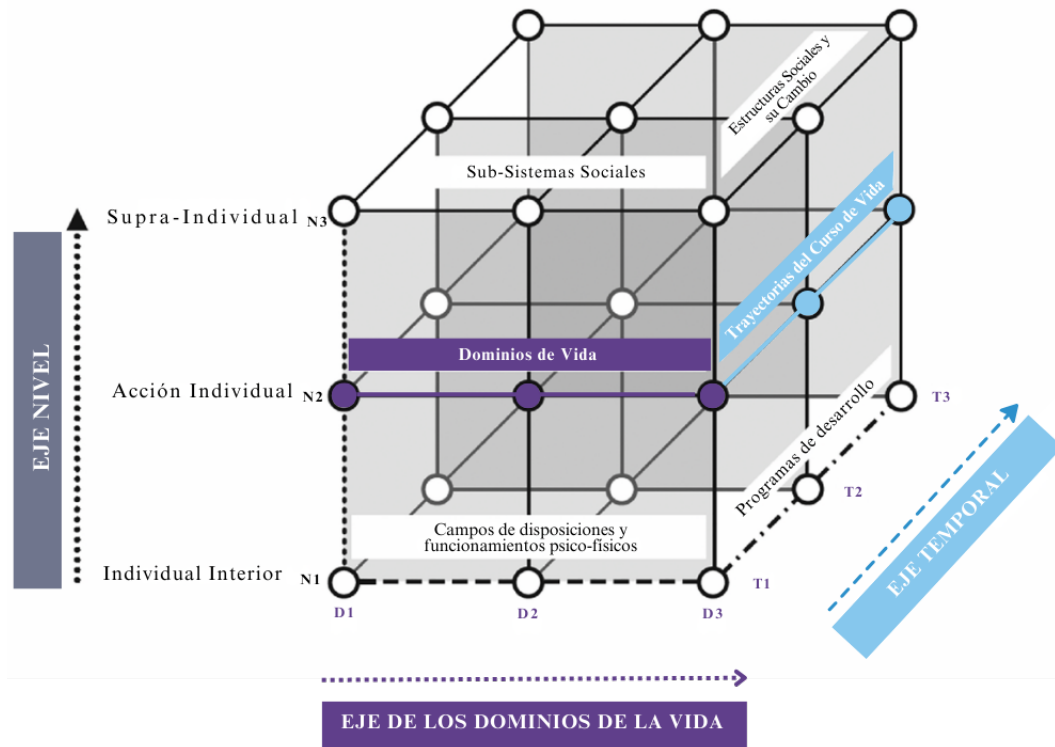
Metodológico para el estudio de la digitalización del emprendimiento femenino migrante

Capítulo 4: Modelo de Análisis

4.1 El "Cubo del Curso de la Vida" (The Life Course Cube) para el análisis de los emprendimientos digitales femeninos migrantes

Para abordar la complejidad del fenómeno se propone integrar como eje del análisis el modelo de “Cubo del Curso de la Vida” (*The Life Course Cube* (Bernardi et al., 2019)). Este concepto permite examinar cómo las experiencias vitales de las mujeres migrantes, en combinación con un conjunto de factores estructurales y contextuales influyen en sus trayectorias empresariales. La propuesta analítica conecta los niveles dominios y el tiempo, en lo que se denomina interdependencias de 1º, 2º y 3º orden (Bernardi et al., 2019; Munguía y Covarrubias, 2022).

Esquema 5: El Cubo del Curso de la Vida: Tiempo, Dominio y niveles interdependientes.

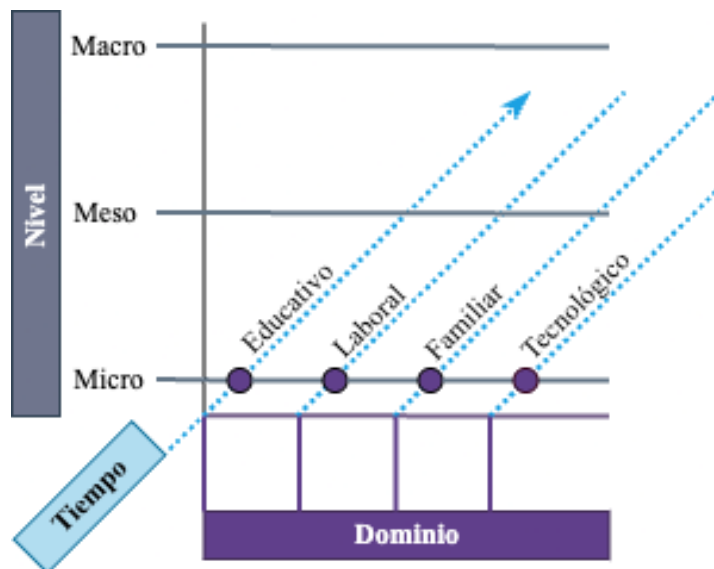


Fuente: Figura traducida y adaptada de Bernardi et al. 2019, página 4.

De acuerdo con Bernardi et al. (2019), los individuos modifican sus estados biográficos a propósito de sus acciones y experiencias, haciendo que el Curso de la Vida evolucione de modo polifacético. los individuos modifican sus estados biográficos a propósito de sus acciones y experiencias, haciendo que el Curso de la Vida evolucione de modo polifacético. Desde este enfoque, el comportamiento individual es de carácter multidireccional en tanto que no es lineal a lo largo del tiempo, sino que es multidimensional pues los actores realizan acciones en los diferentes dominios vitales y es multinivel ya que se reconocen al menos tres variables biográficas de estado: Micro, Meso, Macro (Munguía y Covarrubias, 2022).

Los tres aspectos de tiempo, dominio y nivel que destaca esta propuesta se definen gráficamente en tres tipos de interdependencias, (Esquema 6): las de primer orden (tiempo, dominio y nivel), de segundo orden (estructura multinivel y tiempo, estructura multinivel y múltiples dominios, y tiempo y múltiples dominios) y las interdependencias de tercer orden (que considera simultáneamente las influencias entre los múltiples niveles, el tiempo y los múltiples dominios de la vida) (Bernardi et al., 2019).

Esquema 6: Interdependencia de tercer orden: dimensiones tiempo, dominio y nivel.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4 y Munguía y Covarrubias, 2022, página 169.

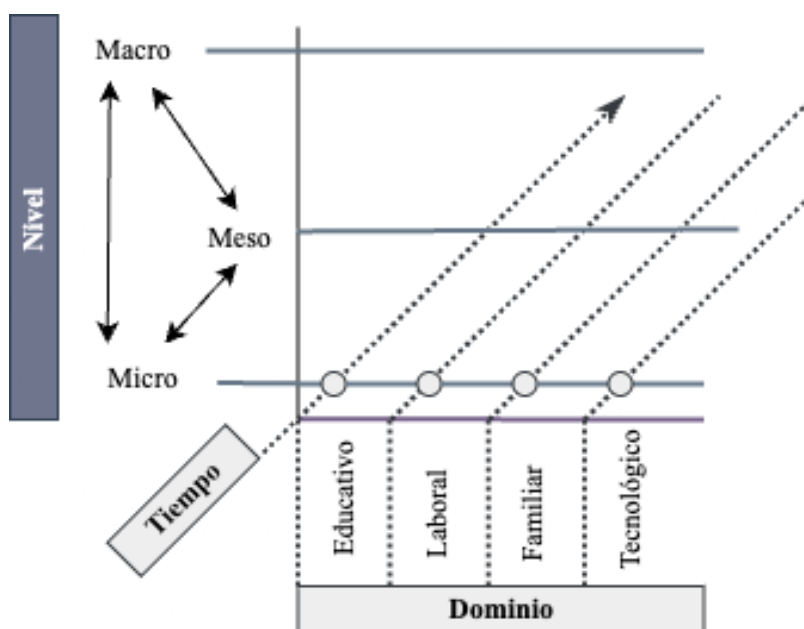
4.1.1 Interdependencias de primer orden

La interdependencia de primer orden se refiere a las interacciones que ocurren entre cada una de las dimensiones que componen el curso de la vida. A continuación, se desarrollan cada una de ellas.

4.1.1.1 Nivel

La interdependencia entre niveles muestra cómo las estructuras sociales y las características individuales interactúan y afectan el curso de la vida (Bernardi et al., 2019). Las interdependencias entre los Niveles Micro (factores personales y las decisiones individuales), Meso (redes sociales y digitales) y Macro (condiciones políticas, económicas y sociales estructurales), muestran cómo las trayectorias individuales están formadas por la interconexión de la agencia con estructuras sociales intermedias y amplias como redes sociales, instituciones gubernamentales, y políticas públicas que influyen en las oportunidades y limitaciones que enfrentan las mujeres calificadas durante su proceso migratorio (Munguía y Covarrubias, 2022). Como se describe en el esquema 7, el foco es únicamente la interdependencia entre niveles los otros aspectos no son parte del análisis.

Esquema 7: Interdependencia de primer orden: Nivel.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4 y Munguía y Covarrubias, 2022, página 169.

En el análisis de los fenómenos sociales, es fundamental reconocer que esta interconexión entre niveles es una constante. Sin embargo, a nivel analítico, permite mostrar el énfasis diferencial que pueden tener unos niveles sobre otros en distintas situaciones o contextos. Por ejemplo, las normas de género (Nivel Macro) pueden estructurar de manera diferenciada la integración social de los individuos en la sociedad. Eso tiene implicaciones profundas en las oportunidades y restricciones que enfrentan en el curso de la vida al influir en su capacidad para participar en el mercado laboral, sus roles en el cuidado de los hijos y otras responsabilidades domésticas (Bernardi et al., 2019). En este sentido, las condiciones macroeconómicas pueden ejercer una influencia dominante sobre las decisiones individuales y las redes sociales, subrayando cómo los factores estructurales Macro limitan o amplían las posibilidades de acción individual. En estos casos, aunque los Niveles Micro y Meso sigan existiendo y operando, el peso del contexto Macro es tan significativo que condiciona fuertemente las opciones disponibles para los individuos y sus redes.

No obstante, incluso cuando uno de los niveles parece tener un mayor peso, la influencia de los otros niveles no desaparece. El nivel Micro siempre está presente porque las decisiones individuales y las características personales intervienen en cómo se perciben y se responden a las estructuras Meso y Macro, en la línea con el principio de la agencia propuesto por Elder (2003) que subraya la capacidad de los individuos para actuar de manera autónoma y tomar decisiones que influyen en sus vidas, a pesar de las restricciones estructurales. Por lo tanto, al analizar los fenómenos sociales desde esta perspectiva, es relevante una mirada holística que considere la interacción dinámica entre los diferentes niveles, reconociendo que, aunque uno pueda predominar en ciertos contextos, todos los niveles están siempre en juego y contribuyen de manera interdependiente a moldear el curso de la vida.

Shanahan (2000) propone que la interacción entre la agencia y las estructuras sociales es dinámica y recíproca. Mientras que las estructuras sociales proporcionan un conjunto de caminos y limitaciones, las decisiones individuales y colectivas pueden influir y a veces modificar estas estructuras. Por ejemplo, un cambio en las políticas educativas o laborales puede ser el resultado de las demandas y comportamientos de una generación que busca adaptarse a un entorno económico cambiante. Esta perspectiva subraya la importancia a la hora de entender las estructuras sociales en el análisis del Curso de la Vida y resalta la capacidad de los individuos para influir en su propio

desarrollo dentro de estos contextos, ya que estos intentan moldear biografías en los confines de las estructuras sociales que ofrecen oportunidades e imponen limitaciones.

En cuanto a la relación entre los Niveles Micro y Meso Bernardi et al. (2019) destaca que se encuentra influenciada por el uso de los recursos personales disponibles para los individuos (como los recursos de salud, sociales y financieros), que están condicionado por el entorno social inmediato. En este sentido, las redes familiares (nucleares o extendidas), las comunidades, los grupos de iguales y los climas en escuelas o lugares de trabajo desempeñan un papel crucial en la gestión y aprovechamiento de estos recursos por parte del individuo, y pueden proporcionar apoyo o, por el contrario, representar barreras que limitan el acceso y la eficacia de los recursos disponibles (Bernardi et al., 2019).

El estudio de Vacchiano et al. (2024) revela la importancia crítica de las redes sociales en el Curso de la Vida, demostrando que estas influyen en múltiples transiciones y etapas vitales. Los resultados de estos estudios demuestran que las redes familiares proporcionan apoyo crucial durante transiciones claves como la educación y la entrada al mercado laboral, mientras que las redes sociales ofrecen apoyo emocional y práctico indispensable, especialmente a las personas mayores quienes pueden mejorar significativamente su calidad de vida y el bienestar en contextos de aislamiento social o limitaciones física. Igualmente, las redes sociales funcionan como redes de seguridad en tiempos de crisis económica, en que los individuos y familias las utilizan para obtener recursos, encontrar empleo y recibir apoyo emocional. Además, se reconoce que las tecnologías digitales están remodelando las interacciones juveniles, facilitando nuevas formas de interacción y afectando el desarrollo social y emocional.

En el nivel Meso se destaca la presencia del principio de vidas vinculadas propuesto por Elder (2003) que establece cómo las vidas de las personas están inextricablemente conectadas con las de otros, y que estas conexiones influyen de manera significativa en el curso de vida de los individuos. Esto se refleja en cómo las redes sociales, familiares, y comunitarias, así como las interacciones digitales, desempeñan un papel crucial en la configuración de experiencias y decisiones individuales.

Al respecto, Settersten et al. (2024) introducen y desarrollan el concepto de “vidas desvinculadas”, que se refiere a las relaciones que se pierden o terminan por elección o circunstancias. Estas vidas desvinculadas tienen significados sociales importantes, están

integradas en procesos sociales complejos y afectan significativamente el bienestar de individuos, familias y sociedades. Las relaciones sociales que pueden llevar a la desvinculación incluyen separación, divorcio, muerte (viudez, muerte de padres, hijos), y demencia. Esta desvinculación involucra roles, expectativas, identidad, soporte social (emocional, cognitivo, instrumental, material), capital social y características estructurales de las redes (densidad, solidaridad, control social).

Además, Settersten et al. (2024) indican que las desvinculaciones pueden desencadenar o ser desencadenadas tanto por cambios en roles, expectativas e identidad, como por las afiliaciones institucionales (transición de la escuela al trabajo, expulsión escolar, pérdida de empleo, retiro, salida de asociaciones, voluntariados o afiliaciones religiosas). Los estatus y cargos sociales, como la movilidad descendente, cambio en el estado marital y pérdida de movilidad debido a salud declinante, también afectan los recursos materiales. Finalmente, los cambios de lugar (entidades físicas y geográficas), como dejar un vecindario, comunidad o país, y la pérdida de un lugar de trabajo, tienen significados culturales y lingüísticos. Así, se reconoce que no solo las conexiones afectan el curso de vida, sino también las desconexiones. Elementos que resultan fundamentales para comprender los procesos migratorios en los que a partir de la movilidad se transforman las redes.

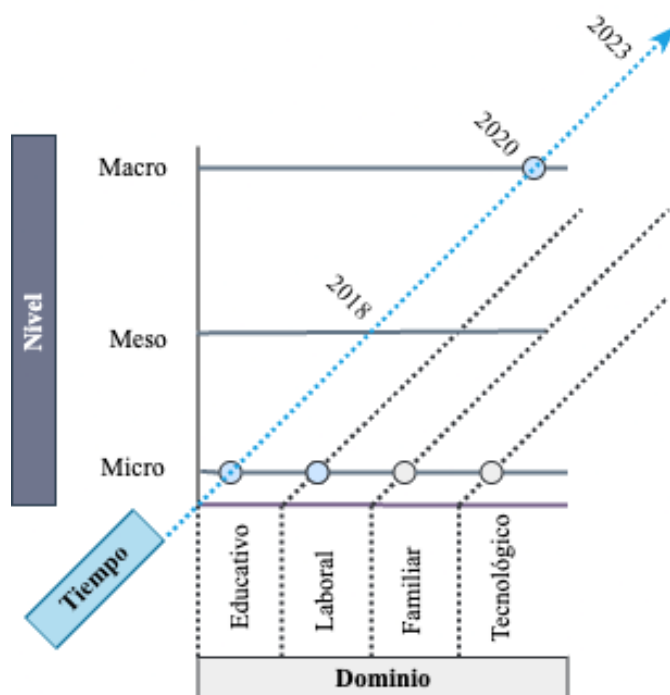
Bernardi et al. (2019) proponen considerar cómo las acciones y comportamientos individuales se conectan con el nivel supraindividual, que abarca la estructura externa del individuo, desde el entorno inmediato (nivel Meso) hasta las estructuras sociales amplias, como las normas culturales y los marcos legales que regulan las oportunidades y comportamientos a lo largo de la vida (nivel Macro). Además, destacan la importancia del nivel intra-individual, que incluye las disposiciones y funciones psicofisiológicas internas, abarcando aspectos genéticos, biológicos, fisiológicos y psicológicos, tales como las disposiciones, los valores, las actitudes y el bienestar subjetivo. Estos factores internos también influyen en cómo una persona responde a su entorno social y cultural.

4.1.1.2 Tiempo

La interdependencia relacionada con el tiempo se refiere a la interdependencia entre la historia del curso vital, las circunstancias actuales y el curso vital futuro (Bernardi et al., 2019). Así, se considera la trayectoria de la vida como un continuo donde las experiencias

pasadas, presentes y futuras están intrínsecamente conectadas. En el marco del estudio del curso de la vida, esta interdependencia abarca tres aspectos importantes: la dependencia de la trayectoria, la anticipación y los puntos de inflexión, como se desarrolla en el esquema 8.

Esquema 8: Interdependencia de primer orden: Tiempo.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4 y Munguía y Covarrubias, 2022, página 169.

La dependencia de la trayectoria se refiere a cómo las decisiones y experiencias pasadas influyen en las posibilidades y opciones actuales y futuras de las personas (Bernardi et al., 2019). Este concepto es importante para entender cómo las decisiones biográficas pueden influir en la situación actual y futura, restringiendo o habilitando ciertas oportunidades. Además, muestra que los caminos tomados (o no tomados) en el pasado afectan las direcciones y decisiones posibles en el presente y el futuro, lo que implica que las etapas tempranas de la vida influyen en el desarrollo posterior, estableciendo un impulso que guía futuras direcciones.

Dlouhy y Biemann (2018) plantean que, en el caso de las carreras profesionales, esta dependencia de la trayectoria implica que las decisiones y acciones tempranas pueden limitar significativamente las futuras opciones profesionales, haciendo que a lo largo del

tiempo sea cada vez más difícil revertir las decisiones iniciales mientras la trayectoria profesional se vuelve fija. Si bien, hay un amplio abanico de alternativas posibles para las acciones de una persona en su carrera profesional, a medida que se toman decisiones y se sigue un camino en particular, se activan procesos de auto-refuerzo que hacen que la trayectoria escogida se vuelva cada vez más dominante y restrictiva. Este fenómeno conduce a una creciente acumulación de capital humano específico de una ocupación, aumentando los costos de oportunidad de un cambio ocupacional, lo que hace que la trayectoria profesional se vuelva cada vez más “bloqueada” o determinada por las elecciones pasadas.

En el ámbito migratorio, Bernard y Perales (2021) investigan cómo las experiencias migratorias pasadas influyen en el comportamiento migratorio futuro. Los autores analizan datos longitudinales provenientes de la encuesta *Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE)*. Esta investigación revela que las experiencias de migración durante la infancia y la juventud incrementan la probabilidad de migraciones futuras, tanto intrarregionales, interregionales e internacionales, como para la migración de retorno (residencia anterior) y posteriores movilidades (nuevo destino). El estudio enfatiza la interdependencia temporal en las trayectorias migratorias y sugiere que las experiencias migratorias no son eventos aislados, sino que son parte de una secuencia continua que influye en la migración. Así, la migración se convierte en un comportamiento aprendido a través de la interacción continua de las experiencias pasadas, que forman capacidades y actitudes hacia la migración que se desarrollan y evolucionan a lo largo de la vida.

En la dependencia de la trayectoria se reconoce la presencia de “la sombra del pasado”, que se refiere a cómo las experiencias biográficas pasadas (experiencias, valores, actitudes y conocimientos), influyen en las “buenas razones” por las cuales los agentes actúan, modelando las circunstancias actuales y futuras del individuo (Bernardi et al., 2019). También se observa el estancamiento como situación en la que las decisiones o eventos pasados limitan significativamente las opciones futuras, llevando a un individuo a quedarse atascado en ciertas condiciones, sin poder avanzar o mejorar su situación (Bernardi et al., 2019).

Esto se ilustra en la investigación de Turek y Henkens (2019), sobre la formación continua en la tercera edad, que visibiliza la dependencia de la trayectoria dado que las

personas que han participado previamente en formación tienen mayor probabilidad de continuar participando, mientras que aquellos que no lo han hecho, enfrentan barreras significativas para empezar. Así, las experiencias previas en la educación pueden encerrar a las personas en patrones específicos que afectan sus futuras oportunidades de aprendizaje y desarrollo personal.

En esta línea en el curso de la vida se genera una acumulación de ventajas y desventajas, un mecanismo a través del cual pequeñas diferencias iniciales en posición relativa pueden ampliarse a lo largo del tiempo a través de procesos acumulativos de recursos clave o una recompensa en el proceso de estratificación (el desarrollo cognitivo, la posición profesional, los ingresos, la riqueza o la salud), en distintas áreas como la educación, las carreras profesionales y otros procesos del curso de vida (DiPrete y Eirich, 2006). Con ello, se reconoce una tendencia sistemática a que se produzca una divergencia entre individuos en una característica dada (dinero, salud o estatus) a medida que pasa el tiempo, donde las pequeñas ventajas o desventajas iniciales tienden a amplificarse a lo largo de la vida, conllevando mayores desigualdades entre las personas a medida que envejecen (Dannefer, 2003).

Asimismo, no es una propiedad de los individuos aislados, sino de poblaciones o colectivos, tales como cohortes, que incluyen un conjunto identificable de miembros según sus niveles de ventaja o desventaja (Dannefer, 2003). De este modo, las personas establecen una posición relativa favorable que se convierte en un recurso que produce mayores ganancias relativas. Por lo tanto, la ventaja acumulativa es un mecanismo general para la desigualdad, ya que la ventaja de un individuo o grupo sobre otros crece con el tiempo, lo que implica que la desigualdad de esta ventaja también aumenta con el tiempo (DiPrete y Eirich, 2006).

Bernardi et al., (2019) destaca la complejidad inherente al estudio del Curso de la Vida, especialmente en lo que respecta a la identificación de relaciones causales y la interpretación de datos longitudinales. Se genera un problema de endogeneidad que se refiere a la dificultad de establecer relaciones causales en estudios longitudinales, especialmente cuando se intenta explicar el presente basándose únicamente en eventos pasados, con lo cual hay riesgo de atribuir incorrectamente un efecto a una causa cuando podría haber influencias adicionales no observadas.

Para los autores, también existe el peligro de que los efectos sociales más recientes eclipsen o distorsionen la importancia de eventos anteriores correlacionados, lo cual puede llevar a interpretaciones erróneas o “espurias” de las relaciones causales en el curso de la vida. En trayectorias de vida largas, es más complicado trazar conexiones claras y significativas entre eventos y resultados, que pueden parecer interminables y débiles, complicando el entendimiento de la importancia y la secuencia de diferentes variables. Así mismo, dada la complejidad y la longitud de las trayectorias de vida, hay un alto riesgo de confusión entre las variables, no solo en un momento en el tiempo sino a lo largo de varios eventos, haciendo que sea difícil determinar relaciones claras y directas entre causas y efectos. De este modo, un desafío considerable en la investigación del curso de la vida es la determinación de qué variables son cruciales, en qué momento lo son, cómo deben ordenarse y qué mecanismos subyacen a sus conexiones (Bernardi et al., 2019).

El segundo aspecto relevante de la interdependencia relacionada con el tiempo es la anticipación, que implica la influencia de las expectativas del futuro en el comportamiento y en las decisiones actuales. De este modo, no se trata solo de las “sombras del pasado”, en tanto que el pasado afecta el presente, sino también de las “sombras del futuro”, donde las personas, en tanto agentes, toman decisiones en el presente basadas en lo que esperan o prevén de sus acciones futuras a corto y largo plazo en función de su bienestar, moldeando el presente en anticipación del futuro (Bernardi et al., 2019).

Hitlin y Johnson (2015) plantean que las expectativas futuras son las anticipaciones sobre eventos futuros y posibles resultados, que pueden ser específicos a un dominio (como educación o carrera) o más generales, que guían la planificación y toma de decisiones, sirviendo como una brújula para acciones. Estos autores plantean la anticipación como un componente crucial de la agencia que conecta lo cognitivo con lo emocional en función de la orientación hacia el futuro, permitiendo a las personas proyectar sus capacidades y recursos hacia futuras acciones y resultados. Estas no son simplemente proyecciones lineales basadas en la experiencia actual, sino que están profundamente influidas por experiencias pasadas, la historia personal y las interacciones con otros, contexto social y cultural, así como la posición estructural y social del individuo.

Nurmi (1992) introduce el concepto de motivación orientada hacia el futuro, que se refiere a cómo las personas se proyectan en el tiempo para formular objetivos y preocupaciones que guían sus comportamientos y decisiones actuales. Las circunstancias personales y sociales juegan un papel crucial en la formación y adaptación de las metas, pues factores como el estado de salud, las responsabilidades familiares y las condiciones económicas, pueden afectar tanto las metas inmediatas, como las proyecciones a largo plazo. De esta forma, las personas ajustan sus metas en respuesta a sus circunstancias de vida actuales y sus expectativas futuras, reflejando una adaptación constante a las realidades cambiantes y a los desafíos que enfrentan en diferentes momentos de sus vidas. Al respecto, sugiere que la percepción de la propia capacidad para alcanzar estas metas (autoeficacia) influye en cómo las personas de diferentes edades configuran y persiguen sus objetivos, pudiendo motivarlas a modificar sus metas para asegurarse de que sean realistas y alcanzables dadas sus capacidades y recursos actuales.

Además, Nurmi (1992) plantea que las metas y preocupaciones de la vida cambian a medida que las personas atraviesan las diferentes etapas de la vida, destacando la influencia significativa de las transiciones vitales en la formación y modificación de las metas. Durante estas transiciones, las personas a menudo redefinen sus metas para adaptarse a las nuevas circunstancias y roles. Por ejemplo, el ingreso al mercado laboral puede llevar a priorizar metas profesionales sobre otras personales o educativas, previamente establecidas. En las transiciones aparecen nuevas responsabilidades, como el matrimonio o la paternidad, que pueden cambiar el foco de las metas individuales hacia objetivos más orientados a la familia, tales como la estabilidad financiera o la búsqueda de un mejor equilibrio entre trabajo y vida personal. De este modo la edad es un factor determinante en cómo las transiciones afectan las metas, pues las prioridades y preocupaciones cambian no solo con las circunstancias, sino también con la maduración y el crecimiento personal a lo largo de la vida. Este aspecto se encuentra en sintonía con el principio de temporalidad propuesto por Elder (2003), que subraya cómo el tiempo y la etapa de la vida influyen en la manera en que las personas experimentan y responden a eventos y transiciones.

Por otro lado, Bidart (2019) investiga cómo las anticipaciones individuales cambian y frecuentemente no se realizan debido a cambios imprevistos que reorientan la trayectoria de vida de formas inesperadas. Así, se observa un fracaso de las anticipaciones, las que a menudo no se materializan por interrupciones y eventos

impredecibles que alteran el curso de la vida previsto. Además, los eventos que causan cambios significativos en la trayectoria pueden ser tanto regulares y esperados, como graduarse de la escuela, o imprevistos, como un accidente o un despido. Estos eventos son vistos como oportunidades para reevaluar y posiblemente cambiar las direcciones de la vida, demostrando la capacidad de adaptación y reorientación de los individuos. Así, pese a la complejidad e incertidumbre, las personas aún ejercen la agencia, anticipando y ajustando sus planes en respuesta a las condiciones cambiantes y utilizando su capacidad de previsión para navegar su vida de manera proactiva.

La pandemia de COVID-19 es un evento de crisis sanitaria mundial que ha sacudido la sensación de normalidad y predictibilidad, desafiando la capacidad de las personas para planificar y controlar sus vidas. Al respecto, Settersten et al. (2020) señalan que este evento ha encarado las suposiciones fundamentales sobre el curso de vida humano, alterando la organización y experiencia de transiciones y trayectorias vitales en dominios claves como la salud, la familia, la educación, el trabajo, las carreras y la migración. Con ello se ha instalado una sensación generalizada de incertidumbre sobre la vida diaria relacionada con las restricciones impuestas para manejar la salud pública, como los confinamientos y la distancia social, lo cual alteró las rutinas habituales y limitó severamente la capacidad de las personas para planificar su futuro. Esto ha afectado tanto los planes a corto como a largo plazo, dificultando la organización diaria y la planificación de eventos importantes de vida. Este contexto pudo haber propiciado que algunos abandonen o ajusten sus aspiraciones y metas debido a las nuevas limitaciones, resultando cambios significativos en la forma en que las personas estructuran sus proyectos de vida.

Es igualmente relevante considerar que el impacto del COVID-19 en el control personal y la planificación varía significativamente según la edad y la etapa de vida de las personas. Por ejemplo, Settersten et al. (2020) señalan que los adultos en la mediana edad generalmente tienen responsabilidades familiares y laborales más consolidadas. Debido a estas responsabilidades, los impactos de la pandemia son particularmente severos para ellos y para quienes dependen de ellos, como hijos, adultos jóvenes y padres mayores, cuya situación puede limitar sus opciones para reorientarse laboralmente en respuesta a los cambios económicos inducidos por la pandemia.

Por otro lado, los jóvenes tienen un horizonte temporal más amplio para adaptarse o recuperarse de los contratiempos y tienden a la exploración de múltiples “yos posibles”,

lo que les brinda flexibilidad para manejar la incertidumbre. No obstante, las diferencias por estatus socioeconómico desempeñan un papel crucial en cómo estos experimentan y responden a la pandemia, pues aquellos con menos recursos pueden encontrarse en modo de supervivencia, con limitadas opciones para apoyar su educación o desarrollo de carrera, mientras que aquellos en una situación más favorable pueden ajustar sus aspiraciones más fácilmente y tener mayor éxito en superar los desafíos presentados.

El concepto de puntos de inflexión implica un cambio significativo en la trayectoria que una persona esperaba ya sea a nivel personal o socialmente. Esa ruptura puede ser resultado de decisiones conscientes, choques externos o inestabilidades en procesos complejos (Bernardi et al., 2019). Un aspecto clave de lo que constituye un punto de inflexión implica que el individuo, y aquellos cercanos a su entorno social, son conscientes de que ha ocurrido un cambio significativo. Del mismo modo, se reconoce que la vida se percibe de manera diferente tras este punto de inflexión, lo que suele conllevar una alteración en cómo una persona percibe la (in) estabilidad e (in) certidumbre en su vida (Bernardi et al., 2019).

Mientras que las transiciones se entienden como parte de un régimen interno causalmente comprensibles debido a la probabilidad de que se generen a lo largo de la trayectoria vital, los puntos de inflexión presentan regímenes internos caóticos, que son causalmente incomprensibles y solo se pueden identificar de manera retrospectiva, es decir, solo se puede determinar si ha habido un cambio de dirección general en el curso de la vida de la persona una vez que haya pasado un período de tiempo para evaluarlo (Wingens, et.al., 2011). De acuerdo con Hareven y Masaoka, (1988), se distingue entre transiciones, definidas como movimientos de individuos y familias dentro de cronogramas socialmente contruidos, y los puntos de inflexión, que son evaluaciones subjetivas que hacen las personas sobre las continuidades y discontinuidades en sus vidas.

Siguiendo a Hareven y Masaoka, (1988), las transiciones en tanto normativas son eventos esperados en la vida pues se estructuran dentro de un contexto social y cultural determinado con el cual los individuos se sincronizan. Esto implica un equilibrio entre la entrada y salida de distintos roles en los ámbitos vitales (educación, familia, trabajo, comunidad) y una sincronización y secuenciación de acuerdo con los contextos históricos cambiantes, donde el impacto acumulativo de las transiciones tempranas recae en la vida

sobre las transiciones subsecuentes. Así, las transiciones normativas como por ejemplo comenzar a trabajar, casarse o dejar el hogar, son eventos cronológicamente típicos en la vida de una persona, pero pueden convertirse y ser percibidas como puntos de inflexión. Los factores determinantes pueden ser la presión para cumplir con las expectativas de éxito profesional o familiar (debido a problemas económicos, desafíos personales o cambios sociales imprevistos) lo que genera niveles de estrés importantes. Por otro lado, la falta de apoyo de pares, familiares o instituciones durante estas transiciones y las transformaciones del contexto histórico y cultural, que generan cambios en el mercado laboral, la estructura familiar y las normas sociales, pueden influir en que estas transiciones sean más o menos desafiantes para la persona.

En este sentido, si una persona no encuentra empleo tras completar sus estudios en un clima económico adverso, el estrés y la ansiedad resultantes pueden transformar una transición normativa en un periodo de intensa dificultad y reevaluación personal. Así mismo, el cambio de roles puede ser desafiante, casarse o dejar el hogar familiar, ya que requiere ajustes significativos en la identidad y las responsabilidades personales. Si estos nuevos roles son difíciles de asumir debido a falta de preparación, conflicto de valores o circunstancias adversas, la transición también puede sentirse como una crisis (Hareven y Masaoka, 1988).

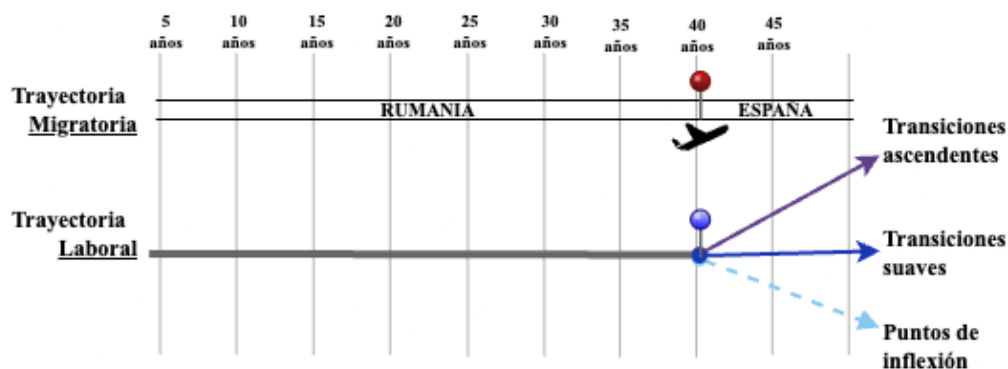
En definitiva, los puntos de inflexión muestran una discontinuidad en la acumulación y anticipación, y en el caso de que se abandone el curso de la trayectoria, se produce un “punto de bifurcación” donde la dependencia del camino se altera significativamente, creando un nuevo conjunto de condiciones y trayectorias futuras, donde comienza a funcionar nuevamente la dependencia de la trayectoria y la anticipación (Bernardi et al., 2019).

Se puede cuestionar si la migración puede considerarse una transición en el curso de la vida o un punto de inflexión en la misma. De acuerdo con Wogens, et.al., (2011), con la migración se tensiona la integración al país de llegada, pues todo lo que antes era proporcionado por las estructuras sociales y las instituciones del país de procedencia, se tiene que encuadrar en condiciones de incertidumbre frente a estructuras sociales y regímenes institucionales desconocidos por la persona. En contextos migratorios el individuo actúa de todos modos como un agente autocontrolado, pero experimentando la fragilización o incluso desintegración en el curso de la vida debido a la movilidad.

Bermúdez (2014), quien investiga las trayectorias laborales de mujeres migrantes calificadas por motivos de estudios de posgrado en flujos sur-sur, da cuenta de cómo la movilidad internacional actúa como un punto de inflexión para algunas mujeres mientras que para otras se percibe como una transición. Esta diferencia se basa en cómo cada una experimenta y se adapta a la movilidad internacional dentro de su trayectoria laboral y personal. Para quienes representa un punto de inflexión la migración genera un cambio drástico que altera la dirección de sus carreras profesionales, desviándose hacia nuevas oportunidades, roles y posibilidades que no eran evidentes o posibles antes de su experiencia en el extranjero. Esto puede incluir cambios en su posición en el mercado laboral, en sus campos de especialización o en su estatus profesional, personal o socioeconómico, de modo que la movilidad actúa como un punto crítico que redefine sus perspectivas y oportunidades futuras. Por otro lado, para otras mujeres, la migración se configura más como una transición debido a que es una fase más en su desarrollo profesional y personal. En estos casos, aunque la movilidad internacional es significativa, se enmarca en un proceso continuo de avance sin representar una ruptura abrupta con su pasado, donde si bien estas mujeres pueden experimentar mejoras en sus condiciones de vida o avances en sus carreras, éstas son vistas como parte de una progresión lógica y planeada, donde la movilidad es un paso más hacia metas predefinidas.

En línea con los argumentos descritos, el trabajo de Petroff (2016) sobre los migrantes rumanos altamente calificados en Barcelona ofrece un matiz importante respecto al desenlace e impacto que puede tener una experiencia de vida como la migración. Para la autora, los puntos de inflexión no necesariamente resultan en crisis, sino que pueden conducir a una variedad de resultados que dependen de cómo se gestionen estos cambios. En su estudio sobre trayectorias laborales y personales de migrantes altamente cualificados, Petroff (2016) analiza casos de profesionales que han experimentado importantes transiciones debido a cambios en sus entornos laborales y de vida, como se señala en el siguiente esquema:

Esquema 9: Diferencias entre los perfiles respecto a la incorporación al mercado laboral en España.



Fuente: Traducción y gráfica del modelo propuesto por Petroff, 2016, página 9.

Petroff (2016) identifica tres tipos de impactos que pueden resultar de estos puntos de inflexión: "turning points", "upward transitions" y "smooth transitions". Los "turning points" son momentos de cambio significativo que pueden redirigir radicalmente la trayectoria de vida de una persona, a menudo impulsando una reinención personal y profesional. Los "upward transitions" representan cambios que resultan en una mejora en la situación de la persona, facilitando el desarrollo de nuevas competencias y la expansión de redes profesionales. Finalmente, las "smooth transitions" son cambios que, aunque significativos, se integran de manera más fluida en la trayectoria de la persona, sin causar rupturas drásticas.

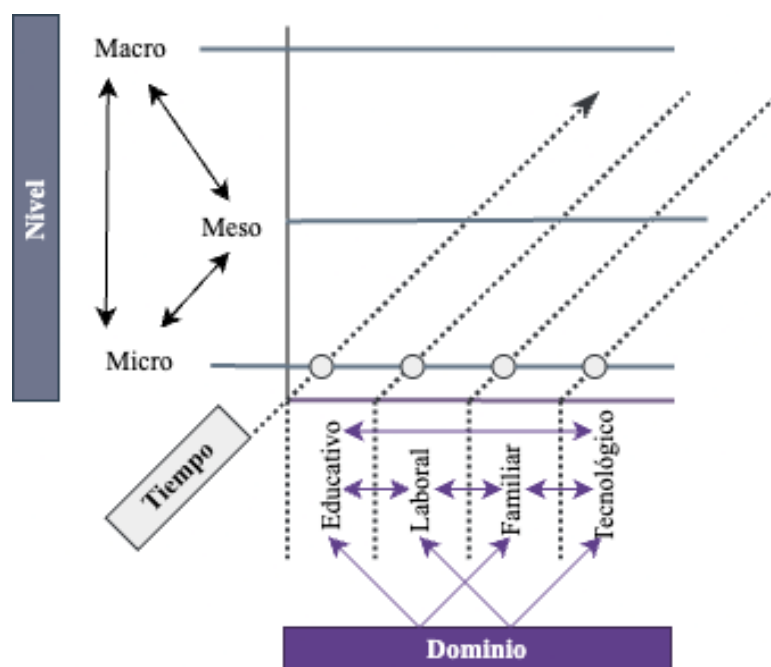
Por ejemplo, algunos individuos enfrentan cambios drásticos en sus carreras al mudarse a un nuevo país, lo que podría parecer inicialmente una crisis. Sin embargo, Petroff (2016) documenta cómo muchos de estos profesionales utilizan los puntos de inflexión como oportunidades para reinventarse, adquirir nuevas competencias y explorar campos laborales que previamente no habían considerado. Por lo que, para la autora, los puntos de inflexión pueden ser momentos de oportunidad y crecimiento, además de ser fuentes potenciales de crisis. En su investigación, incluye casos de médicos, ingenieros y académicos que, tras emigrar, enfrentaron la necesidad de revalidar sus credenciales o adaptarse a nuevas normas profesionales. Mientras algunos experimentaron estas transiciones como rupturas que dificultan su integración, otros las identificaron como oportunidades para diversificar sus habilidades y expandir sus redes profesionales. Esta perspectiva amplía el entendimiento de los puntos de inflexión al reconocer que no todas las rupturas en la trayectoria vital conducen a desenlaces negativos.

El análisis de Petroff (2016) sugiere que la respuesta a los puntos de inflexión está significativamente influenciada por factores contextuales, como el apoyo institucional y las redes sociales, así como por los recursos personales, como la resiliencia y la capacidad de adaptación. Algunos individuos pueden experimentar estos momentos, desarrollando nuevas estrategias y habilidades que les permiten prosperar en contextos cambiantes. Esta visión matiza la dicotomía entre transición y punto de inflexión, sugiriendo que las salidas de estos momentos críticos son múltiples y no siempre predecibles, destacando la importancia de los recursos personales y contextuales en la gestión de estos eventos.

4.1.1.3 Dominio

La tercera clase de interdependencia de primer orden abordada en el “Cubo del Curso de la Vida” es la interdependencia entre dominios de la vida, que se refiere a cómo los diferentes ámbitos (trabajo, familia, educación y migración) se relacionan entre sí. Como se describe en el siguiente esquema:

Esquema 10: Interdependencia de primer orden: Dominio.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4 y Munguía y Covarrubias, 2022, página 169.

Este enfoque de análisis permite entender cómo estos ámbitos se influyen y afectan mutuamente a través de la interconexión de actividades situadas en diferentes

dominios, lo que modifica variables a nivel individual (Bernardi et al., 2019). En otras palabras, las decisiones en un dominio pueden apoyar y reforzar otros dominios de la vida, considerando que las actividades y los recursos se coproducen.

Los individuos utilizan recursos para realizar actividades en diferentes dominios, así que pueden competir por recursos limitados, haciendo que sean conciliables entre sí. Por ejemplo, el tiempo, en tanto recurso limitado, que se dedica al trabajo puede reducir el tiempo disponible para el ocio. A su vez, las actividades pueden generar recursos que posibiliten el apoyo mutuo entre los distintos dominios. Así, el trabajo puede proporcionar recursos financieros necesarios para las actividades de ocio, que a su vez pueden mejorar las habilidades y el rendimiento en el trabajo (Bernardi et al., 2019).

Las actividades también están interconectadas por los resultados en los diferentes dominios, en función de la consecución del objetivo de bienestar para la persona. Así el bienestar obtenido en un dominio (el trabajo) puede afectar, complementar o incluso sustituir el bienestar en otro dominio (el ocio). Así la satisfacción en el trabajo puede compensar las limitaciones en la realización de actividades de ocio. De este modo, desde la Teoría del Curso de la vida se debe considerar cómo los individuos distribuyen sus inversiones en distintos objetivos y actividades vitales (Bernardi et al., 2019).

Se espera que los agentes realicen una coproducción de actividades y recursos, donde las actividades en diferentes ámbitos de su vida (el trabajo, el hogar, el ocio) se apoyen y refuercen mutuamente o utilicen los mismos recursos (tiempo, dinero, energía) para que sirvan a múltiples propósitos o dominios de la vida a la vez. Un ejemplo es el de una persona que se muda por razones residenciales y busca un trabajo en un lugar específico para mejorar su salario y poder participar en su actividad de ocio favorita, de modo que las decisiones en un área de la vida (residencia y trabajo) pueden alinearse estratégicamente para beneficiar otra área (ocio) (Bernardi et al., 2019).

La interdependencia entre dominios de la vida, tal como se describe en el "Cubo del Curso de la Vida" de Bernardi et al. (2019), se relaciona directamente con la perspectiva sociológica de Levy y Bühlmann (2016) sobre la interacción de los campos sociales. Según estos autores, las sociedades contemporáneas se componen de una serie de campos sociales, a menudo denominados sectores institucionales, que interaccionan entre sí e influyen en las trayectorias de vida. Siguiendo a Fligstein y McAdam (2012), estos campos pueden ser más o menos próximos dependiendo de cuán frecuentemente

interactúan y se influyen mutuamente. Por ejemplo, los campos familiar y laboral tienen interacciones recurrentes y rutinarias que afectan directamente las trayectorias de vida de los individuos. Esta proximidad facilita un intercambio constante que puede (re)configurar las experiencias y oportunidades de los individuos dentro de esos campos. Igualmente se destaca la proximidad entre la educación formal y el empleo en tanto se vinculan por la participación posterior. Mientras los campos cercanos suelen ser dependientes o interdependientes, los campos que están más distantes entre sí tienden a ser independientes, en una lógica de subordinación jerárquica, lo cual determina la influencia directa entre ellos. Esto implica que no todos los campos dentro del espacio social están conectados o tienen efectos directos entre sí.

Según, Levy y Bühlmann (2016), los individuos se ubican dentro de la estructura social de diversos campos (familia, escuela, empresa, comunidad, etc.) a través de su participación, posición y rol, determinando su integración social. Esta participación implica estar inserto en la estructura del campo, identificarse socialmente como miembro, e integrar y respetar su cultura, valores y normas. Ocupar una posición en la jerarquía del campo conlleva asumir intereses y conflictos relacionados, beneficiarse del prestigio social y recibir recompensas asociadas. Endosar un rol significa ejercer derechos y deberes, interactuar con los socios correspondientes y adaptarse a las expectativas del rol. Según esta perspectiva, el curso de vida de un individuo implica cambios constantes en sus participaciones, posiciones y roles en los diferentes campos. Se resalta la importancia de estudiar las relaciones entre campos, prestando atención a la participación simultánea en estos, por ejemplo, en la combinación de roles familiares y profesionales.

Así, las trayectorias de vida no se desarrollan aisladas en un solo campo, sino que están influenciadas por las dinámicas y las interacciones entre múltiples campos, cuya influencia afecta indirectamente a las trayectorias de vida. Esto significa que, aunque un individuo pueda participar activamente en varios campos diferentes (la familia, el trabajo y la educación), la interacción entre estos campos puede conllevar “efectos indirectos”, donde los cambios o condiciones en un campo provocan reacciones o adaptaciones en otro, con consecuencias que no son inmediatamente evidentes pero que son significativas a largo plazo (Levy y Bühlmann, 2016).

Investigaciones recientes revelan esta interacción entre los campos de manera clara. Por ejemplo, Maes et al. (2022) evidencian el impacto de la maternidad en el

empleo de mujeres migrantes del sur de Europa y turco o marroquí, en comparación con las mujeres belgas. Si bien las mujeres migrantes de segunda generación tienen una menor tasa de empleo antes de tener hijos en comparación con las mujeres nativas, existe una fuerte dependencia en las trayectorias laborales en torno a la maternidad, tanto para mujeres inmigrantes como para nativas. Esto influye en que presenten menores niveles de empleabilidad tras tener un hijo. Estos hallazgos sugieren que tanto la identidad de género como la maternidad juegan roles cruciales en la trayectoria laboral de las mujeres, subrayando cómo las transiciones en un dominio (familia) afectan significativamente otro dominio (trabajo).

El estudio de Meliou y Edwards (2018) refleja la interacción entre los dominios familia y trabajo por medio del análisis de la trayectoria familiar y el desarrollo de un emprendimiento. En este contexto identifican cómo las mujeres desempeñan roles multifacéticos dentro del ámbito familiar, tales como esposas, madres o cuidadoras, estableciendo vínculos relacionales que evolucionan con las dinámicas cambiantes del hogar. Por ello, desarrollan una "reflexividad relacional" para adaptarse a las transformaciones domésticas, lo que influye directamente en sus decisiones de emprender. Las prácticas de recomposición familiar, separación y consolidación relacional muestran cómo las mujeres utilizan sus experiencias y roles familiares para iniciar y gestionar negocios, compaginando las necesidades y cambios en el hogar con sus aspiraciones empresariales. La investigación de Meliou y Edwards (2018) subraya la importancia de considerar el hogar como un dominio influyente en el emprendimiento, donde las actividades "económicas" y "no económicas" están interrelacionadas, destacando los roles de género que asumen las mujeres y su impacto en las "elecciones de género" que estas realizan.

4.1.2 Interdependencias de segundo orden

Las interdependencias de primer orden entre tiempo, dominios y niveles interactúan entre sí, creando interdependencias de segundo orden: interdependencia del tiempo y la estructura multinivel; entre la estructura multinivel y múltiples dominios; y entre el tiempo y múltiples dominios (Bernardi et al., 2019).

4.1.2.1 Estructura multinivel y tiempo

La interdependencia de la estructura multinivel y el tiempo implica que los eventos a lo largo de la vida se ven profundamente afectados por contextos sociales, económicos y culturales a varios niveles (individual, familiar, comunitario, societal e incluso global), y proporcionan un marco donde los eventos temporales (como las decisiones de vida, transiciones y trayectorias) son moldeados y adquieren significados específicos. Así, los eventos y comportamientos individuales se incrustan en marcos temporales definidos y regulados por las macroestructuras, como por ejemplo las leyes, las normas culturales y las políticas sociales (Bernardi et al., 2019).

Al respecto Schatzki (2001) plantea que, desde la perspectiva del Curso de la Vida, las transiciones vividas en etapas tempranas pueden tener un impacto significativo en el futuro. Por ejemplo, la maternidad temprana podría limitar las oportunidades de acceder a la educación superior o de integrarse al mercado laboral, mientras que obtener un título universitario puede traer beneficios en términos de promoción profesional y aumento de los ingresos a lo largo de la vida. Este hecho pone de manifiesto que la manera en que se experimentan las transiciones, junto con sus causas y efectos, está profundamente influenciada por su temporalidad, destacando que estas pueden situarse “en tiempo” o “fuera de tiempo” respecto a las normas sociales o estadísticas. Así, las políticas educativas o laborales dictan en qué momentos de la vida, las personas deben o suelen ir a la escuela, entrar al mercado laboral o retirarse. En este sentido, las estructuras sociales en cada nivel establecen normas y expectativas que dictan el “tiempo correcto” para ciertas transiciones y comportamientos, como la edad adecuada para el matrimonio, la maternidad o la jubilación, y estas etapas varían ampliamente entre culturas y sociedades y cambian con el tiempo (Bernardi et al., 2019).

En la interacción entre la estructura (nivel Macro) y el tiempo se evidencia también la agencia (nivel Micro). De acuerdo con Shanahan (2000) la transición hacia la adultez es el resultado de un proceso complejo de interacción entre la agencia individual y las estructuras sociales que influyen en las trayectorias de vida. La agencia se manifiesta en la capacidad de los/las jóvenes para tomar decisiones estratégicas sobre sus vidas, como la elección de carreras, la educación y del proyecto familiar. A la vez, las estructuras sociales, con normas culturales, políticas económicas y sistemas educativos y laborales, son cruciales para definir las etapas hacia la adultez, ofreciendo un marco en el cual los individuos pueden operar, facilitando o restringiendo las opciones de vida disponibles. En este sentido, la rigidez o flexibilidad de los sistemas educativos y laborales en

diferentes sociedades puede afectar significativamente la secuencia y la temporalidad de los eventos de transición a la adultez, como por ejemplo completar la educación, entrar en el mercado laboral y formar una familia. También las diferencias en la estructura social y económica entre países o incluso dentro de un mismo país pueden llevar a experiencias de transición hacia la adultez muy diferentes, lo que resulta en una diversidad de trayectorias hacia roles adultos. Esto evidencia cómo esta interacción entre agencia y estructura también conduce a una considerable variabilidad en los caminos hacia la adultez entre diferentes cohortes y sociedades.

Este enfoque es complementado por el estudio de Lin y Marín (2022), que analiza cómo los eventos significativos afectan las relaciones interpersonales (nivel Meso). Estos autores clasifican los lazos sociales en aspectos interactivos (frecuencia y duración de interacciones y servicios tangibles) y afectivos (intimidad e intensidad emocional). En su estudio, identifican seis eventos vitales clave: cambio de trabajo, retiro, enfermedad grave, tener hijos, movimientos menores (menos de 50 km) y movimientos mayores (más de 50 km), y analizan diferentes tipos de relaciones, desde lazos fuertes (familia, amigos) hasta lazos débiles (compañeros de trabajo, vecinos). Según estos autores los vínculos fuertes tienden a resistir mejor los eventos significativos debido a la cercanía emocional, mientras que los vínculos débiles son más susceptibles a debilitarse por la disminución de las oportunidades de contacto. Por otro lado, la capacidad a la hora de mantener vínculos débiles depende de la participación en contextos sociales compartidos, y, por consiguiente, eventos como mudanzas o cambios de empleo pueden reducir estas oportunidades de interacción. Este análisis destaca cómo los eventos significativos a lo largo de la vida no solo cambian su comportamiento, sino que también reestructuran sus relaciones interpersonales de formas complejas que dependen del tipo de relación y de la naturaleza del evento.

Heckhausen y Buchmann (2019) introducen el concepto de “canalización” para explicar cómo las trayectorias de vida y los procesos de desarrollo están condicionados y guiados por decisiones y condiciones previas, tanto a nivel Micro, Meso y Macro. Por un lado, la canalización del desarrollo (nivel Inter-individual y Micro) refleja cómo las decisiones individuales y las experiencias acumuladas moldean y restringen futuras opciones de vida, creando trayectorias especializadas y menos flexibles con el tiempo. Esta canalización implica cambios psicológicos que se desencadenan a través de elecciones de comportamiento a lo largo del desarrollo, los que pueden ser tanto

adaptativos como mal adaptativos. Los individuos, tras tomar decisiones significativas, desarrollarían un sesgo motivacional hacia ciertas metas y trayectorias, reforzando su compromiso con estas rutas seleccionadas. A medida que avanzan, tienden a especializarse en habilidades específicas, lo que mejora su rendimiento, pero reduce su flexibilidad para cambiar de dirección. Estas especializaciones y experiencias exitosas refuerzan la percepción de control y el optimismo, motivando a las personas a continuar en el mismo camino. Durante transiciones claves, los individuos realizan un compromiso selectivo con metas que alinean con sus trayectorias, y esta decisión es apoyada por la elección de redes sociales que refuerzan sus objetivos actuales y contribuyen a una mayor canalización del desarrollo, limitando así la diversidad de opciones futuras y consolidando aún más la dirección de su desarrollo personal y profesional (Heckhausen y Buchmann, 2019).

Por otro lado, la canalización institucionalizada (nivel Meso y Macro) muestra cómo las estructuras sociales, como el sistema educativo y el mercado laboral, delinear caminos específicos y secuencias de transiciones que los individuos pueden seguir, definiendo claramente lo que es posible alcanzar y moldeando con ello las expectativas y objetivos personales. Ante estas oportunidades y limitaciones estructurales, los individuos ajustan sus expectativas y aspiraciones conforme a lo que perciben como viable dentro de su trayectoria social. Además, este entorno estructurado puede llevar a una desventaja acumulativa, donde las restricciones iniciales pueden limitar severamente las oportunidades futuras, perpetuando ciclos de desigualdad y limitando la movilidad social (Heckhausen y Buchmann, 2019).

Estas formas de canalización planteadas por Heckhausen y Buchmann (2019) evidencian la interacción entre agencia y estructura, y cómo las trayectorias de vida son moldeadas por un entramado de decisiones individuales y restricciones estructurales a lo largo del tiempo, proporcionando un marco que resalta la compleja interdependencia entre nivel y tiempo en el curso de la vida.

4.1.2.2 Estructura multinivel y múltiples dominios

Los diferentes dominios de la vida de una persona (familia, trabajo, educación, migración) no están aislados entre sí, sino que están influenciados conjuntamente por las estructuras a nivel comunitario, institucional, y societal (nivel Micro, Meso y Macroestructural). De

este modo, la interdependencia entre la estructura multinivel y los múltiples dominios del curso de la vida se refiere a cómo las estructuras sociales a varios niveles interactúan y afectan simultáneamente a distintos dominios de la vida (Bernardi et al., 2019).

En este sentido, las normas culturales y las expectativas sociales que se forman y perpetúan a través de los niveles de la estructura social pueden dictar comportamientos y decisiones en múltiples dominios, influyendo desde decisiones de carrera hasta prácticas de crianza y opciones de estilo de vida. Así mismo, el apoyo por parte de instituciones como escuelas, lugares de trabajo y organizaciones comunitarias puede facilitar o complicar la gestión de compromisos en los múltiples dominios (Bernardi et al., 2019).

Por ejemplo, las políticas gubernamentales o las regulaciones en un dominio, como la migración, pueden tener efectos directos en otros, como el trabajo y la familia. En este contexto, un acontecimiento central en el curso de la vida es la inserción en el mercado laboral acorde a las capacidades que posibilitan el desarrollo de una carrera profesional. No obstante, para el caso de los migrantes este acontecimiento vital se encuentra atravesado por oportunidades y limitaciones debido a las circunstancias específicas de la migración (De Coninck y Solano, 2023). Por otro lado, una política de licencia parental extendida puede tener impactos positivos en la salud mental de los empleados y en su estabilidad familiar. Además, un lugar de trabajo que ofrece flexibilidad puede facilitar un mejor equilibrio entre la vida laboral y personal (Bernardi et al., 2019).

4.1.2.2 Tiempo y múltiples dominios

Finalmente, la interdependencia relacionada con el tiempo y los múltiples dominios vitales se refiere a cómo las acciones y decisiones en diferentes áreas no solo tienen impactos inmediatos, sino que también se extienden y afectan otras áreas a lo largo del tiempo, de manera que las decisiones en un dominio pueden influir en otros dominios, tanto en el presente como en el futuro (Bernardi et al., 2019).

Por un lado, las decisiones en un dominio pueden causar una cadena de eventos en otros dominios, como, por ejemplo, la decisión de cambiar de carrera puede conllevar una reubicación, afectando la dinámica familiar y las relaciones sociales. Así mismo, las acciones en un dominio pueden acumular efectos que se manifiestan en otros dominios a lo largo del tiempo, por ejemplo, el estrés laboral prolongado puede suponer problemas

de salud crónicos, afectando tanto el bienestar físico como el mental (Bernardi et al., 2019).

Esta interdependencia del tiempo y múltiples dominios se refleja en el estudio de Heimann-Roppelt y Tegtmeier (2018) que investiga la relación entre las trayectorias educativas y laborales con el inicio y éxito en el emprendimiento. El estudio clasifica a los fundadores de empresas en siete grupos según sus trayectorias antes de convertirse en trabajadores autónomos. El Grupo 1, compuesto por titulados universitarios con experiencia, tiene la tasa más alta de supervivencia empresarial inicial (100%), indicando que la combinación de educación y empleo estable es crucial para el éxito empresarial en etapas avanzadas. El Grupo 2, formado por titulados universitarios con poca experiencia laboral, muestra una tasa de supervivencia del 85.7%, sugiriendo que la educación universitaria es un factor importante incluso sin mucha experiencia laboral. El Grupo 3, las amas de casa con poca experiencia tienen la tasa más baja (28.6%), eligiendo emprender por la flexibilidad que ofrece este modelo para sus responsabilidades familiares. Los Grupos 4, 5 y 6 (profesionales con diversa experiencia) tienen tasas de supervivencia similares (alrededor del 60%), sin diferencias significativas en términos de éxito inicial. Finalmente, el Grupo 7, seniors experimentados, presenta una tasa de supervivencia del 30%, afectada por la proximidad a la jubilación.

Al analizar el éxito empresarial inicial, Heimann-Roppelt y Tegtmeier (2018) destacan la importancia a la hora de considerar las trayectorias educativas y laborales, mostrando cómo diferentes combinaciones de educación, experiencia laboral y etapas de la vida profesional pueden influir en la capacidad de los individuos para establecer y mantener el negocio, encontrando que éstas forman una base crítica que influye en el éxito del emprendimiento y reflejando una cadena de eventos y acumulación de efectos a lo largo del tiempo.

4.1.3 Interdependencias de tercer orden

En la investigación del curso de la vida, las interdependencias de tercer orden integran las complejidades de interdependencias de primer y segundo orden, conectando la interdependencia relacionada con el tiempo, entre dominios de la vida y la estructura multinivel. Esto implica comprender cómo estas interacciones funcionan en conjunto y cómo los elementos pasados, presentes y futuros se influyen mutuamente en un marco

multidimensional y multinivel, permitiendo revelar dinámicas complejas que son críticas para entender las trayectorias de vida en su totalidad (Bernardi et al., 2019).

Así, las expectativas de los actores sobre el futuro, basadas en sus experiencias pasadas y las condiciones actuales de su entorno sociocultural e institucional, juegan un papel crucial en la formación de sus decisiones y comportamientos en los múltiples dominios de la vida. Por ejemplo, un cambio en la política de bienestar (nivel Macro) podría afectar las decisiones laborales de una persona (dominio laboral), que a su vez podría influir en su equilibrio trabajo-familia (dominio familiar) y tener efectos duraderos a lo largo del tiempo (dimensión temporal). De este modo, las políticas que apoyan la conciliación entre la vida laboral y familiar pueden modificar las trayectorias de vida de las mujeres, permitiendo simultáneamente el éxito profesional y la maternidad, pero dependiendo del contexto institucional y de género en el que se encuentren (Bernardi et al., 2019).

Los hallazgos del estudio de Mollborn et al. (2021) ilustran cómo se interrelacionan la dependencia de la trayectoria (tiempo), la influencia de la familia, pares y características de personalidad (nivel Meso y Micro) y los ámbitos educativo y laboral (dominios), con el uso de la tecnología en adultos jóvenes. Según estos autores, en cuanto a la dependencia de la trayectoria, el acceso temprano y regular a dispositivos tecnológicos durante la infancia y adolescencia predice un uso frecuente y continuado de estas tecnologías en la adultez temprana. Esto sugiere que las experiencias tempranas con la tecnología pueden establecer patrones de comportamiento que persisten en el tiempo. Así, los jóvenes que crecen utilizando tecnología de manera regular suelen estar mejor equipados para adaptarse a las nuevas herramientas y plataformas digitales, de modo que la familiaridad y habilidad con la tecnología desarrollada en los primeros años pueden fortalecer la confianza y competencia tecnológica en la adultez temprana. También, las condiciones socioeconómicas durante la infancia juegan un papel crucial, ya que el acceso a recursos tecnológicos afecta, no solo la frecuencia de uso, sino también la naturaleza de las actividades tecnológicas realizadas por los jóvenes. Al respecto, los autores sugieren que las desigualdades en el acceso temprano a la tecnología pueden perpetuar diferencias en las oportunidades educativas y laborales (Mollborn et al., 2021).

Respecto a la influencia entre los múltiples niveles y el tiempo, se destaca que las normas y políticas familiares sobre el uso de la tecnología influyen a largo plazo en los

comportamientos tecnológicos de los adultos jóvenes. La investigación destaca que una sólida educación en tecnología durante la adolescencia, tanto en el hogar como en la escuela, conlleva a un uso más frecuente y sofisticado de dispositivos digitales en la adultez joven, lo cual no solo incluye actividades recreativas, sino también educativas y profesionales (Mollborn et al., 2021).

En la interacción entre niveles, los contextos de pares fomentan el uso de la tecnología y las comunidades en línea juegan un papel crucial en la formación de hábitos relacionados con la tecnología. De hecho, las interacciones sociales a través de plataformas digitales pueden aumentar significativamente el tiempo de pantalla, mientras que proporcionan apoyo social. A nivel Micro, las diferencias individuales en la personalidad y las capacidades de adaptación afectan el uso de la tecnología, y los jóvenes que son más adaptables y proactivos en la adopción de nuevas tecnologías tienden a integrarlas más efectivamente en sus vidas, lo que puede influir en su frecuencia de uso de pantalla. Además, los dominios educativos y laboral son influyentes, pues los contextos académicos y profesionales en los que se encuentran los adultos jóvenes influyen significativamente en sus patrones de uso de la tecnología, ya que a menudo necesitan utilizar tecnologías digitales intensivamente para el estudio y la comunicación en el trabajo (Mollborn et al., 2021).

Mollborn et al. (2021) destacan que los comportamientos relacionados con la tecnología de los adultos jóvenes, lejos de estancarse durante la infancia, son altamente maleables, lo que sugiere que, aunque las experiencias pasadas son importantes y están influenciados por contextos sociales actuales, los individuos retienen una capacidad de adaptar su uso en el tiempo, relevando la agencia como un principio fundamental en sus hallazgos. Así, la relación con la tecnología no es estática sino dinámica, ya que los individuos pueden adaptar sus prácticas tecnológicas en respuesta a los cambios en sus vidas y circunstancias, lo que refleja la capacidad de la tecnología para funcionar como recurso en los distintos dominios del curso de vida.

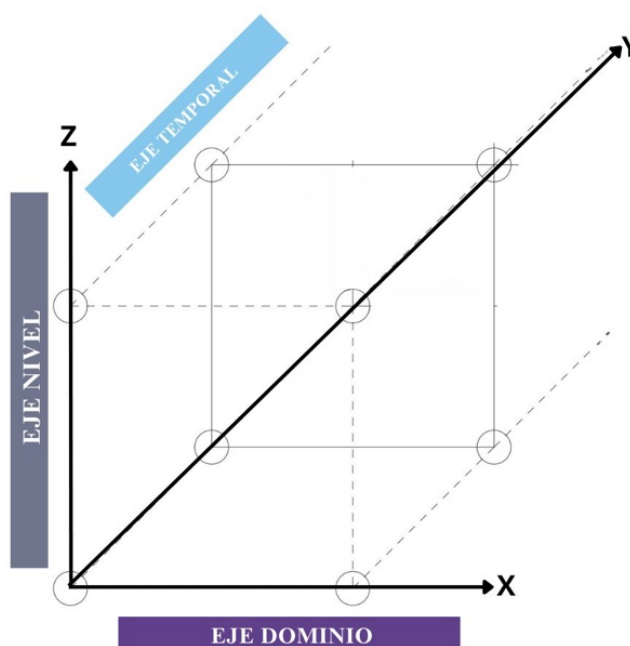
4.1.4 Integración del análisis de primer, segundo y tercer orden

El concepto de trayectorias, que resulta fundamental en los estudios del Curso de la Vida, permite integrar el análisis de primer, segundo y tercer orden. El concepto de trayectoria se refiere al recorrido que una persona sigue en el curso de su vida, abarcando una diversidad de ámbitos o dominios vitales que son interdependientes (ej. familia, trabajo,

educación) y que están influenciados por la interacción entre las decisiones individuales, las relaciones y las estructuras sociales (Elder, 2003). En el transcurso de la trayectoria se generan transiciones entendidas como cambios de estado, así como puntos de inflexión referidos a alteraciones drásticas y retrospectivas del curso de la vida (Wingens et al., 2011).

De este modo, la trayectoria implica una interacción dinámica entre secuencias de eventos en el tiempo, que interactúa a distintos niveles (Micro, Meso y Macro) y dominios de la vida (como trabajo, familia y educación), creando un marco multidimensional y multinivel que refleja una red compleja de influencias que moldean el curso de la vida de manera integral y dinámica (Bernardi et al., 2019).

Esquema 11: Trayectoria del curso de la vida que vincula niveles, dominio y tiempo.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4 y Munguía y Covarrubias, 2022, página 169.

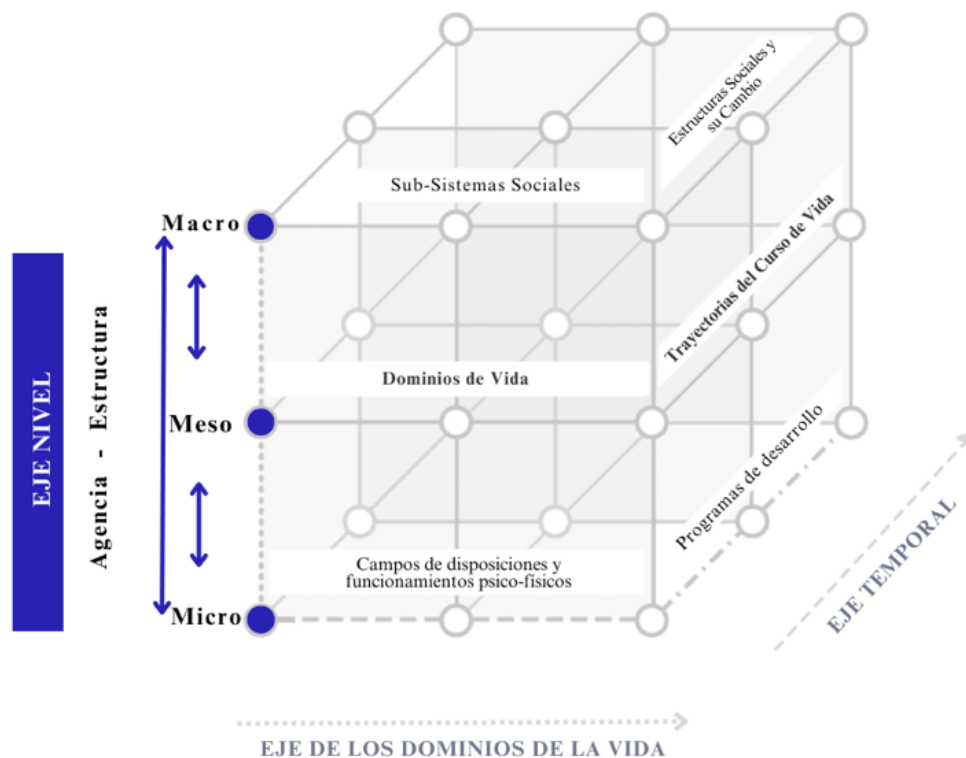
Interdependencias de primer orden

Nivel: Se considera cómo las interacciones entre los Niveles Micro, Meso y Macro influyen y configuran las trayectorias de vida de las mujeres emprendedoras migrantes. Las interacciones entre estos niveles permiten comprender cómo las

decisiones individuales están afectadas por y afectan las estructuras sociales y culturales, articulando la relación entre agencia y estructura.

Esquema 12: Interdependencia de primer orden: Nivel

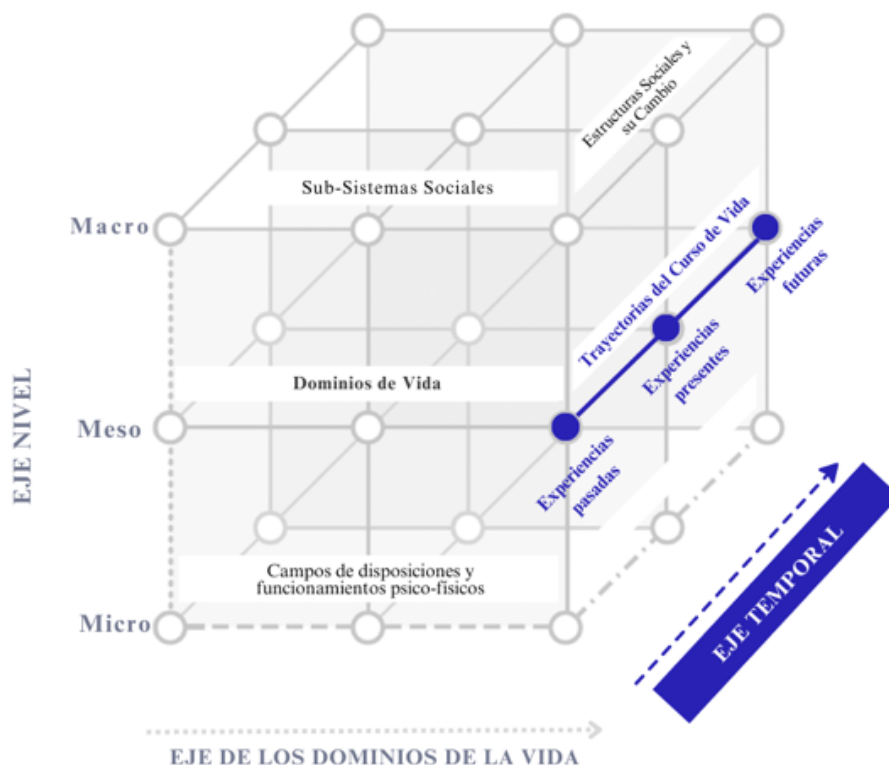
Esquema 12: Interdependencia de primer orden: Nivel.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4.

Tiempo: El tiempo es un eje fundamental desde la Teoría del Curso de la Vida, enfocado en cómo las experiencias pasadas, presentes y futuras de las mujeres están conectadas y cómo estas influencias temporales impactan en sus decisiones de emprendimiento.

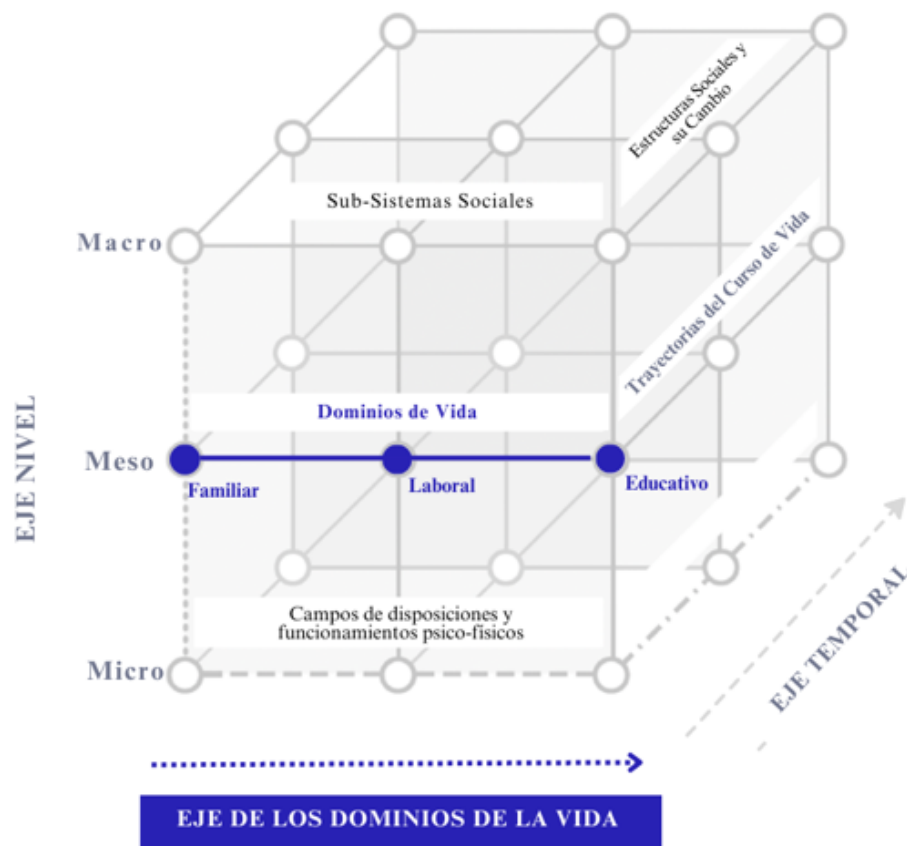
Esquema 13: Interdependencia de primer orden: Tiempo.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4.

Dominio: Entendido como los diferentes ámbitos de la vida, es uno de los aspectos particularmente influenciados por las plataformas digitales. Este enfoque de análisis permite entender cómo los diversos ámbitos de la vida influyen y se afectan mutuamente a través de la interconexión entre actividades. En particular, permite comprender cómo el emprendimiento, como estrategia comercial, y la integración de plataformas digitales establecen nuevas jerarquías y relaciones entre los diferentes dominios. Analiza cómo las mujeres distribuyen sus inversiones de recursos en distintos objetivos y actividades vitales, revelando las complejas dinámicas de asignación de recursos y las estrategias de equilibrio entre la vida personal y profesional.

Esquema 14: Interdependencia de primer orden: Dominio.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4.

Interdependencias de segundo orden

Estructura multinivel y tiempo: Esta dimensión aborda cómo los eventos de la vida se ven influidos por los múltiples niveles de las estructuras sociales y cómo estos eventos están temporalmente situados. Por ejemplo, cómo las políticas migratorias afectan las oportunidades de emprendimiento a lo largo del tiempo.

Estructura multinivel y múltiples dominios: Considera cómo las estructuras a nivel Macro, por ejemplo, las políticas económicas y migratorias, afectan simultáneamente los múltiples dominios de la vida de las emprendedoras migrantes, por ejemplo, la educación, el trabajo, la familia y la migración.

Múltiples dominios y tiempo: Permite entender cómo las acciones, que se realizan en los diferentes ámbitos y en la interrelación entre ellos, tienen consecuencias en el futuro. En el caso de las mujeres permite analizar la manera en que ellas evalúan las

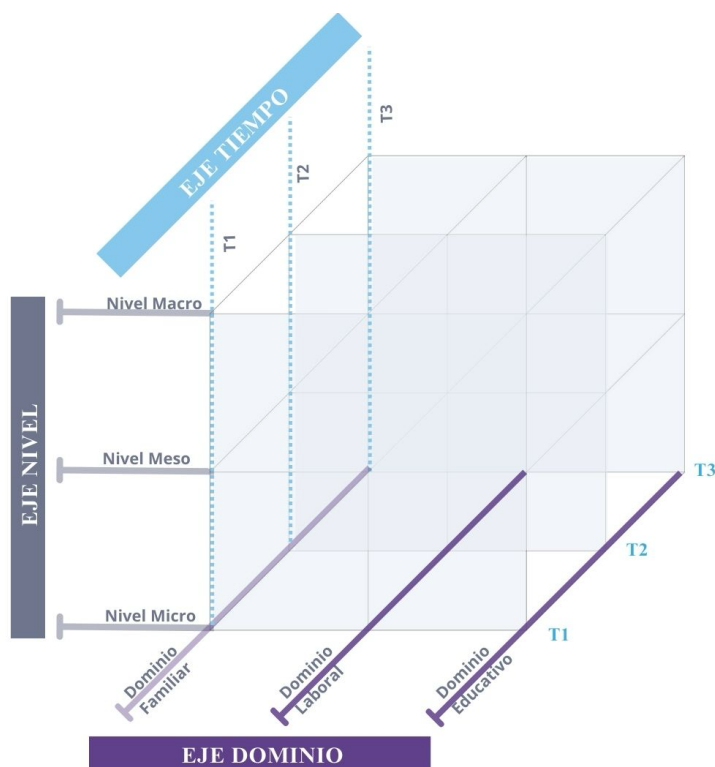
decisiones y compromisos en el trabajo, afectan la calidad de las relaciones familiares y el tiempo personal al momento de decidir emprender y las proyecciones de las decisiones actuales.

Interdependencia de tercer orden

Las interdependencias de tercer orden integran las complejidades de las interdependencias de primer y segundo orden, mostrando cómo los elementos temporales, los diferentes dominios de la vida y las estructuras multinivel interactúan conjuntamente. Este enfoque permite explorar la interacción dinámica entre las decisiones personales de las mujeres migrantes y las estructuras sociales en un entorno digital.

El modelo de análisis de esta investigación presenta las interacciones entre las trayectorias de las emprendedoras migrantes y el desarrollo de emprendimientos digitales, considerando los componentes de tiempo, dominios (trabajo, educación, familia, tecnológico) y niveles (Micro, Meso, Macro), elementos cruciales para la aplicación de la teoría del Curso de la Vida. Este modelo teórico se plantea en el esquema 15 permitiendo analizar la dinámica multidimensional y no lineal del comportamiento humano.

Esquema 15: Modelo de análisis de las trayectorias de vida en relación con la interdependencia de niveles, dominios y tiempo.



Fuente: elaboración propia a partir de Bernardi et al., 2019, página 4.

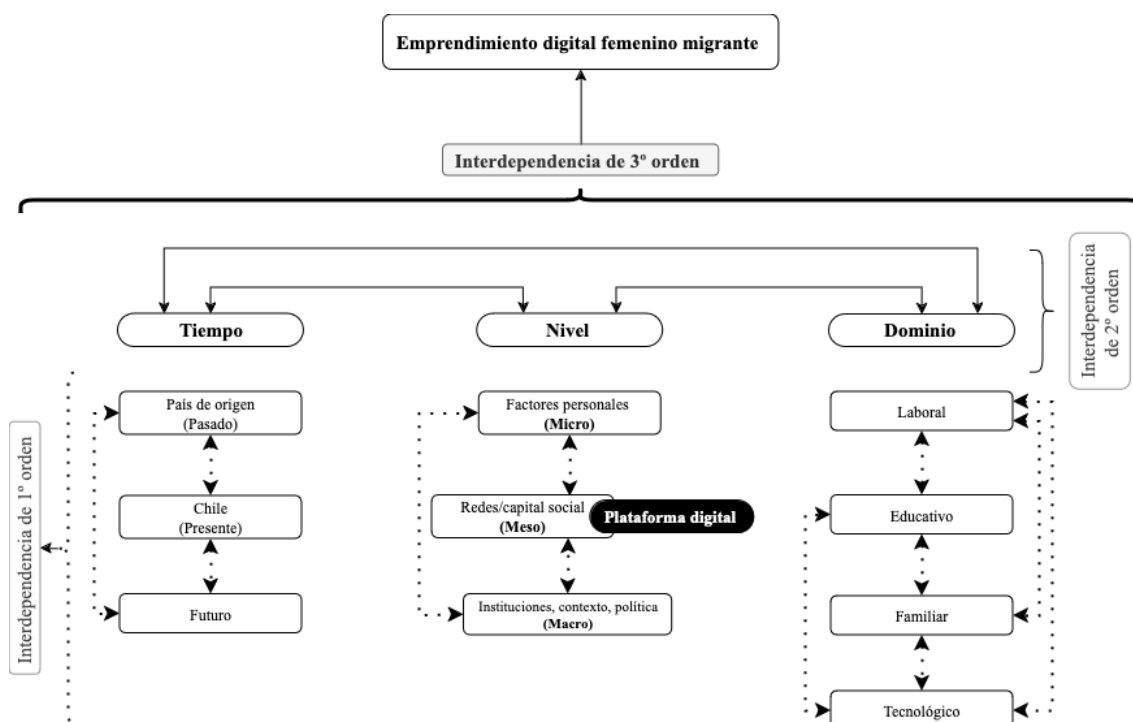
Mediante la Teoría del Curso de la Vida, se investiga la influencia de los eventos pasados y de las transiciones significativas, como la migración, en las decisiones empresariales de mujeres migrantes, enfatizando la interconexión entre las trayectorias para entender su integración en la economía de plataformas. Esta perspectiva subraya que las decisiones emprendedoras están vinculadas de manera inextricable a la historia personal y a los roles sociales adoptados en el país anfitrión. Así, en el análisis de las experiencias de las mujeres migrantes, se consideran tanto sus vidas en los países de origen como en los de destino, destacando cómo las barreras contextuales específicas afectan su movilidad y sus oportunidades empresariales.

En suma, la Teoría del Curso de la Vida ofrece un marco idóneo para entender la naturaleza cíclica y progresiva del emprendimiento digital femenino migrante, reconociendo las intersecciones entre las experiencias personales, la desigualdad estructural y las oportunidades económicas, y cómo afectan su capacidad económica y su narrativa vital, profundamente enraizada en su pasado y proyectada hacia su futuro.

En esta investigación, las plataformas digitales se conceptualizan como agentes, según Latour (2005), asumiendo que estas estructuras actúan y quedan marcadas por el

nivel Meso. Por lo que, las plataformas digitales, interactúan con factores tanto personales (Micro) como estructurales (Macro), afectando y siendo afectadas por estos. Además, se examina la plataforma digital como una red que opera en el nivel Meso alterando las relaciones entre tiempo, dominio y nivel. Por tanto, la plataforma digital es una variable que influye directamente en la interdependencia de tercer orden. Dicha dinámica se detalla en el esquema 16 que sigue:

Esquema 16: Relación del emprendimiento digital femenino migrante y la integración de plataformas desde la Teoría del Curso de la Vida.



Fuente: Elaboración propia.

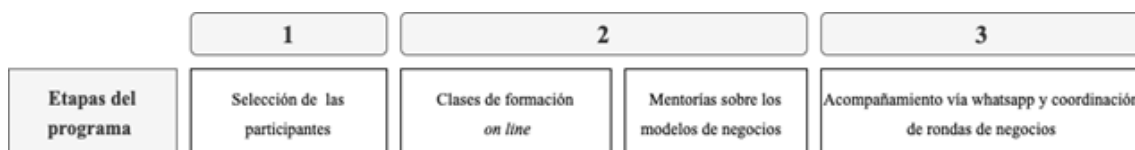
El esquema 16 ilustra las interacciones de las plataformas digitales, conceptualizadas como agentes dentro del nivel Meso, con factores de los niveles Micro y Macro. Este diagrama destaca cómo dichas interacciones modifican las relaciones entre tiempo, dominio y nivel, evidenciando la complejidad de las interdependencias de tercer orden.

Capítulo 5: Diseño Metodológico

Este estudio aborda la digitalización del emprendimiento femenino migrante a partir de un grupo de emprendedoras que participaron del programa que lleva por nombre “Transformación digital en los negocios online” implementado por Migrant Women Entrepreneur. El objetivo del programa fue la formación de herramientas digitales para la transformación de los negocios liderados por mujeres migrantes para el desarrollo económico e inclusión en el país receptor en el contexto de la expansión de la pandemia por el virus COVID-19. La investigación se centró en las participantes del programa MWE, cuyos criterios de acceso fueron establecidos por la organización responsable. Para contactar a las emprendedoras, se emplearon campañas de promoción en redes sociales, organizadas por las entidades a cargo del programa. A las interesadas se les solicitó llenar un formulario de *Google Forms*, donde proporcionaron información relevante sobre su perfil emprendedor.

Las fases de la investigación se articularon con el desarrollo del programa, que está dividido en tres etapas, basadas en tres pilares de intervención, indicadas en el Esquema 17: (1) Ser: Un primer bloque de formación para la inmersión digital y desarrollo de habilidades humanas, que permita identificar brechas y paradigmas que dificultan el aprendizaje de habilidades digitales a partir de un diagnóstico inicial de las emprendedoras migrantes. (2) Hacer: Ciclo de aprendizaje en competencias digitales en áreas estratégicas del emprendimiento, con módulos de formación asíncronos, reuniones de retroalimentación, monitoreo en el proceso de aprendizaje por un equipo de relatores y mentores, que acompañaron a las participantes en el diseño y desarrollo de un plan individual de transformación digital de sus negocios. (3) Conexión: Preparación de las emprendedoras migrantes para participar en una ronda de negocios virtual que se realizó a nivel nacional, para visibilizar y conectar empresas lideradas por personas migrantes con actores del ecosistema del emprendimiento y empresas públicas y privadas, en la que tuvieron reuniones de *networking* para potenciar oportunidades comerciales y alianzas para el crecimiento de sus negocios.

Esquema 17: Etapas del programa "Transformación digital en los negocios online" de MWE.



Fuente: elaboración propia.

5.1 Objetivos e hipótesis

Esta investigación se plantea como objetivo general analizar cómo las emprendedoras del programa MWE gestionan y digitalizan sus negocios dentro de la economía de plataformas, identificando las tensiones y estrategias que surgen de sus trayectorias migratoria, laboral, educativa, familiar y tecnológica en sus prácticas empresariales. Para responder a este objetivo, la pregunta de investigación formulada es: **¿De qué manera las emprendedoras del programa MWE en Chile digitalizan sus negocios en la economía de plataformas, y cómo sus trayectorias migratorias, laborales, educativas, familiares y tecnológicas configuran sus estrategias empresariales?**

Para abordar esta pregunta, se han establecido cuatro objetivos específicos y sus respectivas hipótesis:

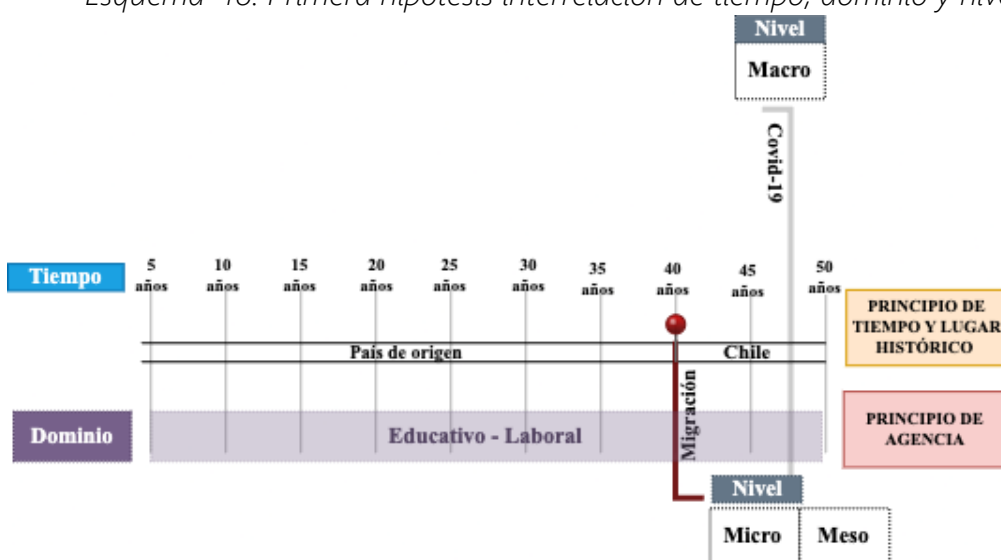
Objetivo específico 1: Analizar cómo los puntos de inflexión en el nivel Macroestructural, como la pandemia de COVID-19 y la crisis política en Venezuela, se relacionan con los dominios educativos y laborales, modulando en el nivel Micro la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos.

Hipótesis 1:

a) La pandemia de COVID-19 como un punto de inflexión sobrevenido, afecta de manera diferenciada a las emprendedoras. Esta diferenciación se relaciona con las trayectorias educativas y laborales. Las experiencias previas en el dominio educativo dan cuenta de las habilidades desarrolladas a través de la educación formal, como carreras universitarias, experiencias laborales y formaciones no oficiales, las cuales se relacionan con la capacidad para adquirir nuevas competencias y transferir dichos conocimientos a las plataformas digitales (dependencia de la trayectoria). Además, el dominio laboral, en términos de la experiencia emprendedora previa, se relaciona con la capacidad de adaptación

frente al cambio en el entorno empresarial (nivel Macroestructural). El nuevo escenario derivado de la pandemia supone un punto de quiebre en la acumulación y la capacidad de anticipación para algunos perfiles, siendo experimentado como un punto de inflexión descendente. Para otros perfiles, capaces de adaptarse a los cambios e integrar nuevas competencias en las plataformas digitales, los cambios se experimentan como un punto de inflexión ascendente. Por último, hay perfiles que experimentan los cambios derivados de la crisis sanitaria como una transición que da continuidad a su proyecto empresarial. En suma, la respuesta empresarial frente a la crisis sanitaria del COVID-19 (Principio de tiempo y lugar) se relaciona con los dominios laboral-educativo (Principio de agencia).

Esquema 18: Primera hipótesis interrelación de tiempo, dominio y nivel.



Fuente: Elaboración propia.

b) La crisis venezolana representa un punto de inflexión Macroestructural que afecta la migración en la región, especialmente para las venezolanas altamente cualificadas. Los efectos de la crisis, en términos de violencia e inflación, inician inesperada y aceleradamente la trayectoria migratoria, rompiendo con el modelo de migración familiar (Kley, 2011). En este contexto, el emprendimiento digital ofrece una oportunidad para dar continuidad a su trayectoria laboral en el país de destino, permitiéndoles sostener el rol del dominio laboral en su vida en el nuevo país. A partir de lo cual es posible identificar trayectorias ascendentes y transiciones suaves (Petroff, 2016).

Objetivo específico 2: Analizar la afectación del dominio educativo, laboral y tecnológico en el nivel Micro en términos de su motivación para emprender empleando plataformas en Chile, así como también en el nivel meso, en su grupo familiar.

Hipótesis 2:

a) Las interacciones entre las trayectorias laboral, educativa y tecnológica de las mujeres migrantes configuran de manera significativa sus decisiones de emprender en plataformas digitales, donde experiencias previas y ventajas acumuladas determinan tanto las motivaciones como las barreras específicas en el país de acogida. La experiencia tecnológica previa facilita el uso de plataformas digitales para emprender. Específicamente en su condición de migrantes, frente a las barreras burocráticas para convalidar sus estudios, las plataformas les permiten generar más ingresos y desarrollar una ocupación relacionada con sus trayectorias laborales previas.

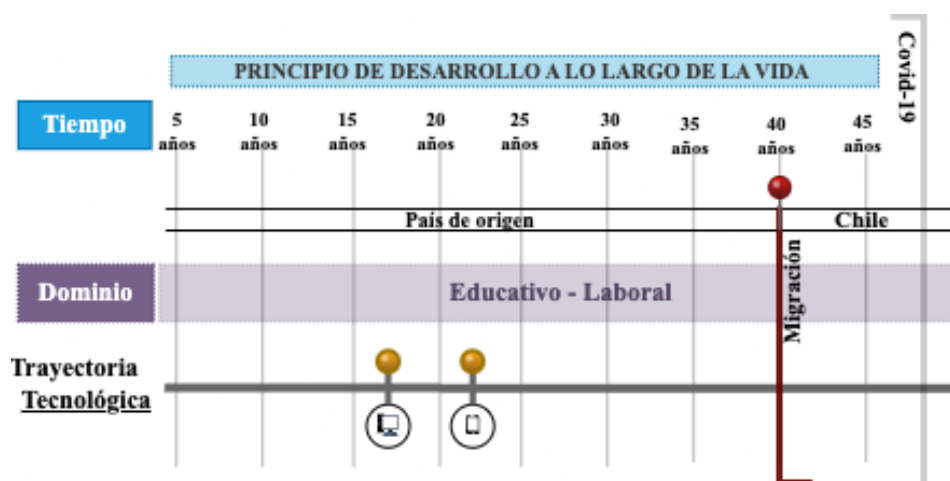
Los recursos disponibles en los distintos momentos del ciclo vital son aspectos fundamentales que pueden ser analizados a través de las trayectorias de las mujeres. Este enfoque permite identificar cómo el acceso temprano a la tecnología constituye una ventaja acumulada, influyendo significativamente en las trayectorias empresariales. Por lo que la canalización institucionalizada, derivada de la digitalización temprana, puede potenciar el desarrollo empresarial de las mujeres migrantes.

b) Para los perfiles que han tenido mecanismos de autorrefuerzo, en torno al uso de las tecnologías las plataformas digitales, la plataforma les facilita la transformación de ventajas acumuladas y experiencias previas en nuevas oportunidades empresariales. Esta dinámica promueve la integración y valorización de habilidades desarrolladas en sus trayectorias educativa y laboral, dando cuenta de la dependencia de la trayectoria.

c) Las plataformas digitales asumen un rol de “agentes”, donde no solo son herramientas sino participantes activos que redefinen la relación entre los dominios educativo y laboral. Para las mujeres migrantes emprendedoras, estas plataformas amplifican el alcance comercial de sus emprendimientos, facilitando el acceso a mercados más amplios y diversificados, y apoyando la creación de redes empresariales estratégicas.

d) Frente a los marcos normativos (Macroestructurales) que dificultan el reconocimiento de sus credenciales, el emprendimiento les permite seguir participando del dominio laboral, en la plataforma digital, en la que no operan los criterios de posicionamiento en los cuales se requiere la acreditación. Por lo que las plataformas digitales ofrecen a las mujeres migrantes alternativas para generar ingresos y desarrollar ocupaciones alineadas con sus trayectorias educativas y laborales previas. Este aspecto subraya la capacidad de las plataformas para actuar como mediadores en el proceso de integración laboral y educativa, facilitando la transición y adaptación en el país de acogida, facilitando que ellas transfieran su formación.

Esquema 19: Segunda hipótesis relación del dominio educativo, laboral y trayectoria tecnológica.



Fuente: Elaboración propia.

Objetivo específico 3:

Investigar cómo los dominios de la vida familiar y laboral se interrelacionan y afectan la integración de las mujeres migrantes en la economía de plataformas, considerando la influencia de sus ciclos de vida y el rol de cuidadoras.

Hipótesis:

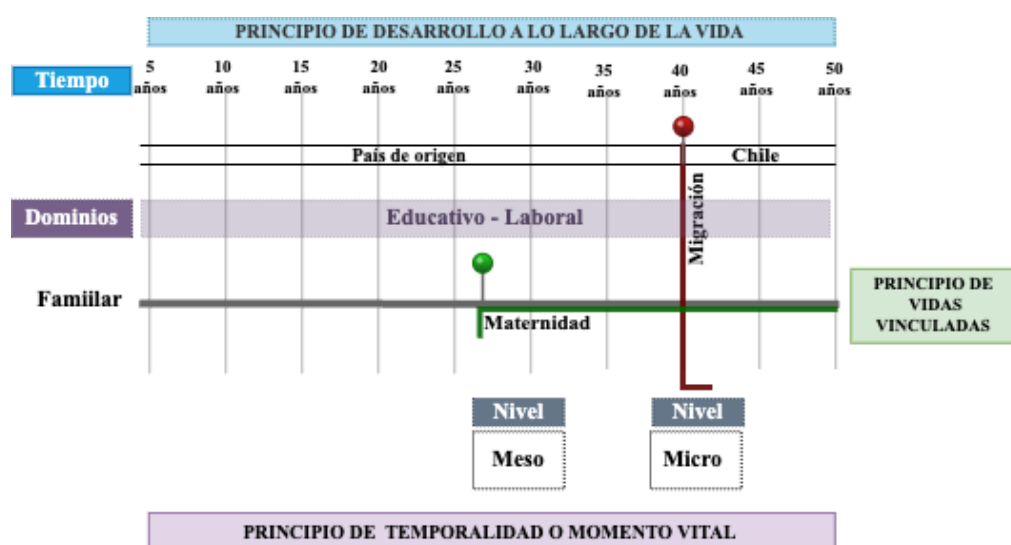
a) La etapa del ciclo de vida en la que se encuentran las mujeres migrantes afecta la manera en que pueden aprovechar las plataformas digitales para equilibrar sus responsabilidades laborales y familiares. Las trayectorias personales reflejan la acumulación de ventajas y desventajas a lo largo de la vida, permitiendo

identificar eventos significativos, transiciones relevantes y puntos de inflexión que involucren distintos niveles y dominios.

b) Las mujeres migrantes que integran plataformas digitales en sus emprendimientos experimentan una reconfiguración de sus roles productivos y reproductivos, influenciada por las redes de apoyo familiar y social en Chile y en sus países de origen. La maternidad reconfigura profundamente la vida de la mujer, incluyendo su rol social y dinámicas relacionales, en concordancia directa con el principio de vidas vinculadas. A partir del emprendimiento, las mujeres renegocian los roles de género marcados por su condición de migrantes en el país receptor.

c) Las políticas y contextos socioeconómicos de los países de destino y origen impactan significativamente la capacidad de las mujeres migrantes para integrar con éxito el emprendimiento digital en sus trayectorias de vida. La segregación de género y la feminización del rol del cuidado influyen en la adopción de plataformas digitales como estrategia. La integración de mujeres migrantes en la economía de plataformas facilita la coproducción de actividades y recursos en diferentes dominios, favoreciendo la compatibilidad entre roles productivos y reproductivos, donde las plataformas digitales ofrecen flexibilidad y soporte que mitigan las barreras tradicionales entre trabajo y familia.

Esquema 20: Tercera hipótesis relación del principio de vidas vinculadas en relación con los dominios educativo, laboral y familiar.



Fuente: Elaboración propia.

Objetivo específico 4:

Explorar en qué medida el programa MWE (Migrant Women Entrepreneurs) (nivel Meso) influye en las trayectorias empresariales de las mujeres migrantes en Chile, considerando su contribución a la autoeficacia y desempeño en la economía de plataforma.

Hipótesis:

a) El programa MWE mejora significativamente la autoeficacia de las mujeres migrantes emprendedoras, facilitando su integración y desempeño en la economía de plataformas digitales. Las plataformas digitales actúan como catalizadores en la transferencia de capital social para las emprendedoras migrantes, donde el programa MWE amplifica significativamente su éxito e integración en la economía de plataformas a través de la interacción entre las habilidades de gestión tecnológica preexistentes de las mujeres migrantes y las tecnologías introducidas o mejoradas por el programa MWE mejoran significativamente su posicionamiento y competitividad en la economía de plataformas. En primer lugar, facilitando la transferencia de su experiencia laboral y formativa previa y conectando con redes estratégicas en el país de llegada. En segundo lugar, conectando con redes estratégicas en Chile que potencien las experiencias particulares de cada una.

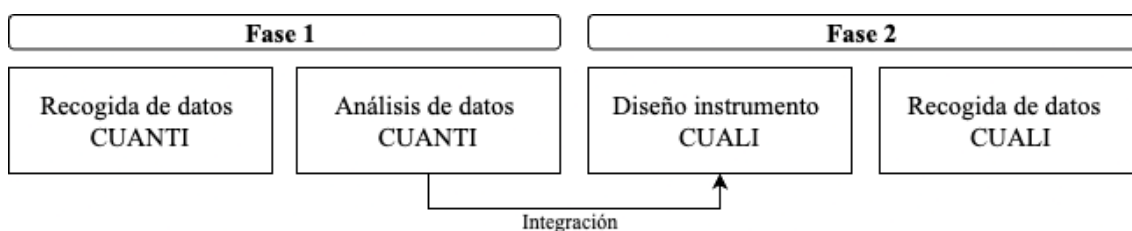
5.2 Modelo mixto secuencial con énfasis en la fase cualitativa

Para el análisis de la digitalización de los emprendimientos de las mujeres que han sido formadas por el programa MWE, se desarrolla un diseño mixto de carácter secuencial, con énfasis en la fase cualitativa (Creswell y Tashakkori, 2007). El eje principal de análisis en la investigación mixta recae en la delimitación del punto de integración, entendido como “la mezcla o combinación deliberada de las aproximaciones cuantitativa y cualitativa a lo largo del proceso de investigación con el fin de generar un nuevo conocimiento o un conocimiento más holístico y completo acerca de un fenómeno” (Molina et al., 2024, p.231). De acuerdo con la categorización propuesta por Molina et al. (2024) el diseño de la investigación se identifica como principalmente cualitativo,

incorporando además un componente mixto para enriquecer y complementar el enfoque cualitativo específico.

El diseño mixto híbrido (Creswell y Tashakkori, 2007) en este caso, articula una primera etapa cuantitativa seguida por una etapa cualitativa, lo que permite conocer las características de la muestra antes del diseño de los instrumentos cualitativos. En el caso de la investigación, el punto de integración cuantitativa-cualitativa se integra en el trabajo de campo, específicamente para la preparación de los instrumentos de recolección cualitativa, generando una integración de tipo constructiva (Curry, 2013) que contribuyó al diseño exploratorio secuencial de la investigación, tal como se describe en el siguiente esquema 21.

Esquema 21: Diseño de la investigación mixta de carácter secuencial.



Fuente: Elaboración propia en base a Molina et al. (2024)

La elección de un enfoque mixto secuencial con énfasis en el análisis cualitativo cumple con varios objetivos de investigación. En primer lugar, la etapa cuantitativa proporciona una visión general de las características de las participantes, ofreciendo una contextualización y una base sobre la cual se edifica la fase cualitativa. La etapa cuantitativa permitió delimitar la diversidad de perfiles de emprendedoras de la muestra, así como tener una caracterización general de las plataformas utilizadas por las emprendedoras. Los primeros hallazgos fueron empleados para mejorar el diseño de los instrumentos cualitativos, así como para la delimitación de la etapa cualitativa de análisis (Fetters, 2020).

En la segunda fase, se utilizaron técnicas cualitativas de recolección de datos para explorar en profundidad las trayectorias de las mujeres emprendedoras desde la perspectiva del Curso de la Vida, así como su integración y uso de tecnologías y prácticas migratorias. Esto permitió un análisis detallado de las barreras y estrategias desarrolladas por las emprendedoras, integrando sus narrativas y la comunicación visual en las plataformas digitales para evaluar el posicionamiento de sus emprendimientos. Esta etapa

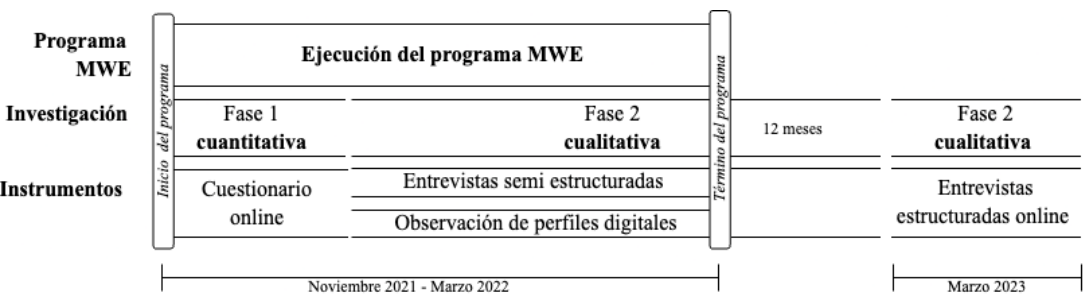
cualitativa busca comprender e interpretar los fenómenos según los significados atribuidos por las personas, desde un enfoque multi-metodológico (Denzin y Lincon, 2011).

La segunda etapa cualitativa consideró la implementación de tres instrumentos de recolección de datos. Tuvo por objetivo comprender las trayectorias de las mujeres desde sus narrativas, así como analizar su posicionamiento digital. Además, se consideró aportar una mirada longitudinal al estudio, integrando una encuesta tras doce meses, una vez concluido el programa MWE.

La presente investigación se estructura en dos fases principales que combinan enfoques cuantitativos y cualitativos para proporcionar una comprensión integral del fenómeno estudiado. La primera fase se centra en la caracterización cuantitativa de las emprendedoras del programa MWE, recolectando datos sociodemográficos y características generales de sus emprendimientos, mediante un cuestionario online. La segunda fase aborda una exploración cualitativa profunda a través de entrevistas semiestructuradas y la observación de perfiles digitales, con el objetivo de comprender las trayectorias y el rol de la digitalización en el emprendimiento de las mujeres.

A continuación, se detalla cada fase del estudio en relación con las etapas de programa:

Esquema 22: Fases del estudio e instrumentos de recolección relacionados con las etapas del programa.

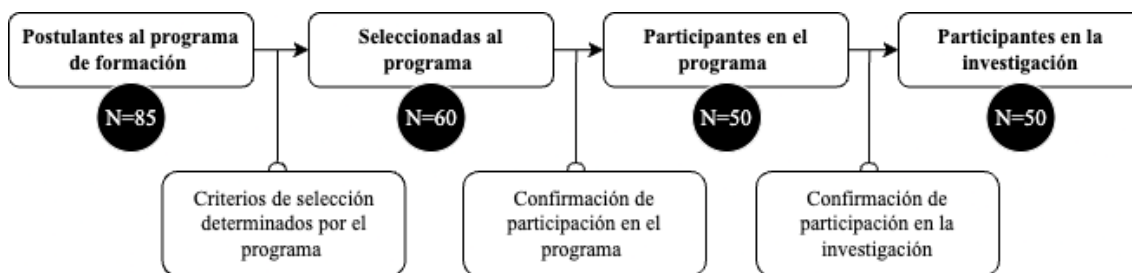


Fuente: Elaboración propia.

5.2.1 Fase cuantitativa: Caracterización de las emprendedoras.

La selección de las participantes de la muestra se articuló con los procesos de selección del programa MWE, como se representa en el Esquema 23, que se encuentra a continuación.

Esquema 23: Proceso de selección de las participantes del programa y la investigación.



Fuente: Elaboración propia.

En un primer momento postularon al programa 85 emprendedoras llenando un formulario en línea. El equipo encargado de la ejecución del programa revisó las propuestas e hizo una primera selección de emprendimientos. Los criterios de selección fueron (a) potencial de digitalización del emprendimiento (b) cumplimiento con el perfil específico del programa: mujer migrante que reside en Chile. Mediante la aplicación de los criterios de selección, el grupo de emprendedoras se redujo de 85 a 60. Al grupo de mujeres emprendedoras seleccionadas (60) se les envió un correo electrónico de contacto y confirmación de la participación en el programa y en la investigación. 50 de ellas respondieron afirmativamente a la participación en el programa y en estudio, dejando registro de su preferencia voluntaria de participación en un formulario administrado por la organización del programa.

La primera fase de la investigación cuantitativa se realizó al inicio del programa, mediante la aplicación de un cuestionario online a todas las participantes (50), en un periodo de dos semanas. El cuestionario online inicial se diseñó para recoger datos cuantitativos relevantes sobre las características sociodemográficas de la emprendedora, así como la situación migratoria y los aspectos generales de sus emprendimientos. Así como las formas de venta y las estrategias de integración de las plataformas digitales. Junto con el equipo coordinador del programa se realizaron pruebas piloto para asegurar la claridad y relevancia de las preguntas.

Las preguntas formuladas son cerradas, con respuesta breve en el caso de la identificación. Se obtuvo un 100% de las respuestas considerando el universo de las 50 seleccionadas por el programa. El procedimiento de análisis fue estadístico descriptivo para caracterizar el segmento de estudio. El detalle de las preguntas desarrolladas se encuentra en el anexo 1.

5.2.2 Fase cualitativa: Comprensión de las trayectorias y el rol de la digitalización en el emprendimiento

Posteriormente, en la segunda etapa, de carácter cualitativo, se aplicaron tres instrumentos de recolección de información. Primero, se realizaron entrevistas semiestructuradas para explorar en profundidad las trayectorias de las participantes. Luego, se llevó a cabo un seguimiento de perfiles digitales de los emprendimientos, para obtener una visión detallada de la presencia y actividad online de las emprendedoras. Finalmente, se aplicaron entrevistas estructuradas online, estandarizadas para obtener datos específicos y comparables sobre aspectos clave del programa, desde una perspectiva longitudinal.

Este enfoque multimétodo garantizó una recopilación de datos diversos, fortaleciendo la profundidad de los hallazgos de la investigación y permitiendo la triangulación, lo que aporta validez interna al utilizar diferentes métodos de recolección de información. Tal como señala Ruiz (2012), complementar las metodologías cuantitativa y cualitativa, de manera simultánea o sucesiva, enriquece las estrategias de investigación. Así, el uso combinado de estas metodologías ofrece distintos puntos de vista para registrar la realidad de las emprendedoras, permitiendo una caracterización holística de su trayectoria y del impacto de su participación en el programa de MWE.

5.2.2.1 Entrevistas semiestructuradas

Los resultados del cuestionario online, aplicado en la fase cuantitativa, proporcionaron información valiosa para el desarrollo de la segunda fase, implementada durante los meses de ejecución de las formaciones propuestas por el programa de MWE.

Se realizaron entrevistas semiestructuradas de manera online mediante videollamada con las 50 participantes del programa desde enero hasta marzo de 2022. Las herramientas de videoconferencia remota empleadas fueron: Google Meet, Zoom y WhatsApp Video. Las entrevistas duraron 60 minutos y se grabaron en formato de audio, siempre con el consentimiento explícito de las participantes.

Se otorgó a las entrevistas semiestructuradas un carácter de biográfico para captar significados, perspectivas e interpretaciones de las participantes mediante la interacción mutua entre la entrevistadora y la entrevistada, donde la conversación es dirigida por la entrevistadora con el propósito de producir un discurso continuo y argumental, facilitando

la inmersión de la entrevistada en la narración de su experiencia (Salinas y Cárdenas, 2009). (Salinas y Cárdenas, 2009). El uso de entrevistas semiestructuradas refuerza la importancia de obtener la información de las participantes en situaciones que ocurren en entornos cotidianos (Guba y Lincon, 1994). Así, las entrevistas permitieron indagar en profundidad en las trayectorias laborales, educativas, familiares, tecnológicas y migratorias de las participantes antes de su ingreso al programa y permitieron identificar las transformaciones, el sentido y la estrategia desarrollada por las emprendedoras en una escala Micro, Meso y Macro.

Para la realización de las entrevistas, se elaboró una pauta basada en una exhaustiva revisión de la literatura y en los objetivos específicos del estudio. Esta pauta se enfocó en explorar en profundidad las diversas trayectorias de las participantes, incluyendo sus dimensiones laboral, educativa, familiar, tecnológica, emprendedora y migratoria. La entrevista se estructuró en una conversación cronológica que permitió recoger de manera fluida las distintas experiencias relacionadas con la educación recibida, la vinculación con la tecnología, el surgimiento del emprendimiento y el proceso migratorio (véase Anexo 1: Pauta de preguntas de la entrevista). Las entrevistas fueron transcritas íntegramente y los textos resultantes se analizaron utilizando el software Atlas Ti, versión 9.

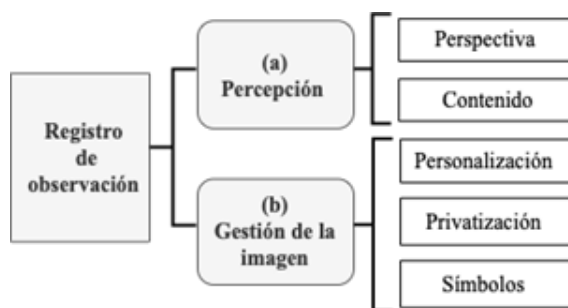
El procedimiento de análisis comenzó con una fase de codificación abierta de las entrevistas, durante la cual emergieron dimensiones adicionales como la maternidad, la experiencia de violencia intrafamiliar y la discriminación en el empleo en Chile. Tras la etapa inicial de codificación abierta, se procedió a una codificación axial. Esta segunda fase permitió integrar las dimensiones identificadas y organizar el análisis en torno a los ejes establecidos en el modelo analítico descrito en la sección anterior. El detalle de ambas etapas de codificación, así como su aplicación en el análisis de los datos, se presenta en el Anexo 2.

5.2.2.2 Registro de observación de perfiles digitales

Se consideró un registro de observación de los perfiles digitales de las participantes, durante los tres meses de desarrollo del programa, lo que permitió caracterizar la presencia digital que las emprendedoras generan a través de su participación en redes sociales. Para acotar la observación de los perfiles digitales, se desarrollaron protocolos

basados en modelos teóricos previos para analizar el uso de Instagram a nivel empresarial (Russmann y Svensson, 2016) adaptados a las necesidades específicas del estudio. En la etnografía digital el investigador observa a través de una pantalla y genera una observación participante basada en la conexión en línea y la reflexión, que se enfoca en fuentes en línea como sitios web, redes sociales y otras plataformas digitales, donde puede recolectar datos que incluyen imágenes, videos, textos y dinámicas de redes sociales (Kozinets, 2015). En esta investigación se utiliza la observación para complementar el análisis del posicionamiento digital de los emprendimientos en la economía de plataformas.

Esquema 24: Conceptos centrales para la observación de perfiles digitales.



Fuente: Elaboración propia a partir de Russmann y Svensson (2016) página 4.

A partir de estas dimensiones, se generaron registros de observación de los perfiles digitales públicos de los emprendimientos. Estos registros se enfocaron en el contenido gráfico de las publicaciones y de los comentarios en las fotografías y/o vídeos publicados en las redes sociales vinculadas a sus emprendimientos (según lo referido por las participantes), obteniéndose un total de 120 imágenes. El seguimiento se llevó a cabo desde la cuenta del programa MWE analizando únicamente la información pública de los perfiles digitales de las emprendedoras. El registro se generó durante los tres meses de desarrollo del programa. El procedimiento de análisis de las imágenes fue desarrollado a partir del software Atlas Ti versión 9. Las imágenes seleccionadas de los perfiles digitales se codificaron selectivamente mediante el reconocimiento de códigos en la interpretación de la imagen (Anexo 3).

5.2.2.3 Entrevista estructurada online

La última etapa del trabajo de campo consistió en la realización de entrevistas estructuradas en línea a las participantes tras doce meses de haber concluido el programa.

Esta fase permitió identificar cómo las emprendedoras implementaron el proceso de digitalización en sus negocios, así como profundizar en cómo siguieron sus trayectorias emprendedora y tecnológica después del programa. En esta etapa, se contactó a las 50 participantes, logrando concretar entrevistas con 20 de ellas. Este número reducido se debió a limitaciones técnicas, dado que algunas de las participantes habían cambiado de emprendimiento a empleo asalariado y, por lo tanto, decidieron abandonar el grupo con el que se mantenía contacto.

La entrevista estructurada online posibilitó recopilar información detallada y específica sobre la experiencia y resultados del programa, desde la perspectiva de los participantes. Esta entrevista fue diseñada en base a una guía específica de preguntas que abordaban tópicos determinados con un margen limitado para desviarse de estos, asegurando así la consistencia y comparabilidad de las respuestas. Sin embargo, como indican Batthyány y Cabrera (2011), esto no implica que el instrumento sea completamente estandarizado. La entrevista incluía tanto preguntas abiertas como cerradas, permitiendo a las participantes expresar sus opiniones y experiencias de manera libre y detallada, sin limitarse a opciones predefinidas. La entrevista tuvo lugar de manera asincrónica en la plataforma de WhatsApp, las entrevistadas respondieron con notas de audio y texto, según tiempos disponibles. Las características de la aplicación dieron paso a respuestas con extensiones diversas según la entrevistada.

En esta fase del estudio se abordan varias categorías y dimensiones clave para comprender distintos aspectos de la experiencia de las mujeres emprendedoras. Las trayectorias emprendedora, laboral, educativa y tecnológica, y migratoria forman las principales categorías, cada una subdividida en dimensiones específicas. Dentro de la trayectoria emprendedora, se exploran temas como la continuidad y cambio del emprendimiento, formalización y adaptación a nuevas circunstancias, tecnología y redes sociales para el manejo del negocio, y apoyo y recursos recibidos. La trayectoria laboral investiga los cambios y motivaciones en la vida laboral de las participantes. En el ámbito educativo y tecnológico, se concentra en la formación y tecnología aplicada al emprendimiento. La trayectoria migratoria se centra en el proceso de regularización migratoria, mientras que el ecosistema emprendedor MWE evalúa las relaciones y contribuciones del programa. Finalmente, la trayectoria familiar observa los cambios familiares y la maternidad, destacando cómo las emprendedoras manejan estos desafíos

personales junto con sus compromisos profesionales. El detalle de las preguntas realizadas se describe en el anexo 4.

En esta investigación, se emplearon diversos instrumentos de recolección de información distribuidos en dos etapas diferenciadas, cuantitativa y cualitativa, para obtener una comprensión integral del fenómeno estudiado como se detalla en la siguiente Tabla 5:

Tabla 2: Instrumentos de recolección de datos en relación con los objetivos específicos de la investigación.

Objetivo específico	Encuesta inicio	Entrevista semiestructurada	Registro de observación digital	Entrevista estructurada 12 meses
OE 1		X		
OE 2	X	X		X
OE 3		X	X	
OE 4	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia.

5.3 Consideraciones éticas

En el desarrollo de este estudio se ha priorizado la protección de la dignidad y los derechos de las participantes. La colaboración con la organización a cargo del programa MWE permitió el acceso a los datos de contacto de las participantes, bajo la condición de que estos serían utilizados exclusivamente para propósitos de investigación. Este procedimiento se reforzó mediante la inclusión de una cláusula específica en los formularios de aplicación al programa, donde las participantes firmaron su consentimiento para ser contactadas, asegurando su completa comprensión y acuerdo.

La voluntariedad de la participación fue un principio rector a lo largo de toda la investigación. Al establecer el primer contacto con las potenciales entrevistadas vía WhatsApp, se les recordó su libertad para participar o retirarse del estudio en cualquier momento. Este enfoque refuerza el respeto por la autonomía de las entrevistadas y fortalece la integridad ética del proceso investigativo.

Antes de realizar las entrevistas, se solicitó explícitamente el consentimiento para grabar los encuentros en formato de audio. Esta práctica no solo facilita una

documentación precisa de la información, sino que también garantiza transparencia en el manejo de los datos recogidos. Asimismo, se dio especial atención a la comodidad y preferencia de las entrevistadas al permitirles seleccionar los horarios y las plataformas de comunicación utilizadas para las entrevistas, lo cual contribuye a una atmósfera de confianza y colaboración. Las transcripciones de los audios fueron literales, integrando modismos y expresiones propias de los diferentes países de origen, buscando resguardar la narrativa propia de las entrevistadas. Para facilitar la comprensión, se emplearon corchetes [] que incluyen sinónimos de las expresiones de las entrevistadas, sin alterar su enunciación.

En relación con el posicionamiento de la investigadora, es importante destacar que el primer contacto con las entrevistadas se produjo en el contexto de la primera sesión virtual del programa, donde la investigadora fue presentada por la coordinadora del programa. Las entrevistadas tenían un acceso transparente al reconocimiento de la investigadora como mujer chilena realizando su investigación desde su condición de migrante en España. Este detalle es crucial, ya que la interacción en las entrevistas estuvo marcada por la proximidad y la empatía hacia la experiencia migratoria compartida.

Por ejemplo, interacciones como la de Emilia: “Bueno, tú sabes cómo es este tema de los papeles, tú que estás allá [en referencia a España]”, reflejan la percepción de una identidad común con la investigadora, ambas como mujeres migrantes. De igual manera, en los procesos de reconstrucción de las trayectorias migratorias, cuando las entrevistadas mencionaban a algún familiar en España o querían comentar cómo España había estado dentro de sus opciones como país de destino en su proyecto migratorio, expresaban una especial complicidad, con frases como “bueno, como tú que estás allá” (Anastasia).

5.4 Limitaciones de la investigación

La investigación fue desarrollada en directa alianza con el proyecto, lo que tuvo repercusiones respecto a las limitaciones de la investigación. Se destacan dos aspectos fundamentales derivados del contexto en el que se desarrolló el trabajo de campo.

El primero tiene que ver con la presencia de la investigadora en todos los espacios de formación. La vinculación establecida, incluso dentro de la propia plataforma de Zoom en grupos pequeños facilitados por los docentes del curso, fue fundamental para establecer confianzas y generar diálogos informales con las entrevistadas. La

investigadora contaba con formación previa respecto a las metodologías de innovación y emprendimiento que fueron propuestas por los facilitadores en el curso, lo que le permitió intervenir y participar en las interacciones en torno a los negocios. Aunque este nivel de interacción no fue igual con todas las participantes, en cada sesión, las coordinadoras del programa hicieron un saludo general en el que dieron la bienvenida a la investigadora. Este proceso de identificación de la investigadora con las entrevistadas generó una asociación directa de la investigadora con el programa, lo cual se refleja en el bajo nivel de críticas hacia el desarrollo del propio programa. Este aspecto es crucial ya que puede haber influido en las respuestas de las entrevistadas, quienes podrían haber moderado sus comentarios negativos para no comprometer la relación establecida con el programa.

En segundo lugar, como se señaló en el consentimiento informado, las entrevistas se registraron únicamente en formato de audio. No se anticipó que las entrevistadas, al realizar las entrevistas desde sus viviendas, integrarían en sus respuestas referencias a zonas específicas de la vivienda durante la videollamada. Esto resultó en la observación de espacios donde desarrollaban sus emprendimientos dentro del hogar. Aunque este aspecto pudo ser integrado como parte de la reflexión al analizar las publicaciones en sus perfiles digitales, es fundamental reconocer las limitaciones derivadas de no incluir en el análisis el material gráfico generado en las entrevistas. En dicho material, las entrevistadas giraban la cámara para mostrar cómo sus emprendimientos intervienen en las viviendas. Este aspecto es particularmente relevante al considerar la conjunción de dominios, observable cuando las entrevistadas mostraban a sus hijos, que las acompañaban durante las entrevistas y demandaban su atención.

Por último, la realización de la investigación, centrada en un programa específico, condiciona el acceso a la muestra debido a los procesos de exclusión inherentes, sobre los cuales la investigadora no tuvo control. En este sentido, la muestra refleja tendencias específicas que derivan de la red de contactos de la organización que lidera el programa. Este punto es particularmente relevante, ya que implica que las experiencias y perspectivas recogidas pueden estar sesgadas hacia aquellas mujeres que ya tenían algún tipo de conexión o acceso al programa, excluyendo potencialmente a otras mujeres migrantes con emprendimientos igualmente relevantes pero que no están dentro de esta red. Este sesgo debe ser considerado al interpretar los resultados y las conclusiones de la investigación, ya que puede limitar la generalización de los hallazgos a una población más amplia de mujeres migrantes emprendedoras.

Un elemento observado durante la investigación es que la coordinadora del programa era venezolana, lo cual podría haber influido en una mayor representación de mujeres venezolanas en la muestra. Esta circunstancia puede haber creado un sesgo en la composición de la muestra, reflejando un predominio de perspectivas y experiencias de mujeres de esta nacionalidad.

Asimismo, el acceso a los perfiles digitales de las participantes se gestionó a través del usuario del programa, y las entrevistas se llevaron a cabo en este mismo contexto. Este método de acceso posiciona a la investigadora como parte integrante del programa, lo que podría haber sesgado las respuestas de las entrevistadas en términos de deseabilidad social. Las participantes podrían haber sentido la necesidad de responder de manera que consideraban favorable o aceptable dentro del marco del programa, afectando la autenticidad y diversidad de las respuestas obtenidas.

Parte III: La digitalización del emprendimiento de las mujeres apoyadas por el programa MWE

Capítulo 6: Influencia de los puntos de inflexión a nivel Macroestructural, como la pandemia de COVID-19 en la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos

La pandemia de COVID-19 ha sido un evento de crisis sanitaria mundial que ha trastocado profundamente la sensación de normalidad y predictibilidad, desafiando la capacidad de las personas para planificar y controlar sus vidas. En este sentido, Settersten et al. (2020) destacan que este acontecimiento ha puesto en jaque las suposiciones fundamentales sobre el curso de la vida humana, alterando la organización y la experiencia de transiciones y trayectorias vitales en dominios clave como la salud, la familia, la educación, el trabajo, las carreras y la migración. Desde la Teoría del Curso de la Vida, la pandemia se comprende como un punto de inflexión, es decir, como una experiencia que implica un cambio significativo en la trayectoria que una persona esperaba, ya sea a nivel personal o social. En particular, la relación entre la crisis y el emprendimiento emerge como un fenómeno complejo, dado que, aunque afecta transversalmente a todas las mujeres de la muestra, su impacto en las trayectorias empresariales es diferenciado, especialmente en términos de la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos.

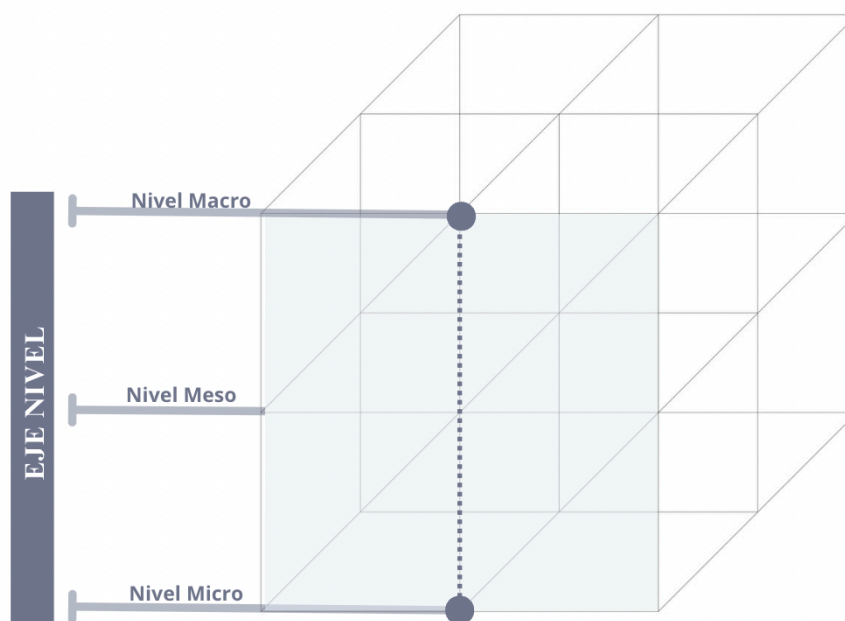
Un primer análisis permite distinguir dos grupos dentro de la muestra. Por un lado, se encuentran aquellas emprendedoras que habían iniciado su proyecto empresarial antes de la pandemia y que se ven desafiadas a adaptarse a los cambios en un mercado cada vez más digitalizado. Por otro lado, existe un grupo de emprendimientos que emergen como respuesta directa a la crisis sanitaria. Las investigaciones que analizan el fenómeno de la pandemia permiten comprender únicamente al primer grupo (para un análisis más detallado, véase la sección 2.3.2). Estas investigaciones sostienen que no todas las mujeres logran convertir la crisis en una oportunidad para el desarrollo comercial y/o la diversificación de los canales de venta, como es el caso de las emprendedoras ghanesas (Tetteh et al., 2023) o de las refugiadas en Jordania (Abuhesein, 2022), quienes evidencian los efectos negativos que la pandemia tuvo en sus negocios. Pese a los avances al respecto, las investigaciones analizadas no permiten establecer una relación directa entre los factores relacionados con los distintos perfiles emprendedores que influyeron en las diversas respuestas ante la digitalización del mercado.

Los autores Purnomo et al. (2021) analizan el caso de mujeres en Indonesia, identificando perfiles que mejoran, mantienen o disminuyen su desempeño emprendedor a partir de la pandemia. En esta misma línea, un perfil diferente, como es el caso del comercio ambulante en Dakar, muestra que la integración de plataformas digitales permitió mejorar sus condiciones, especialmente en casos donde las emprendedoras carecían de habilidades de lectoescritura, utilizando audios o imágenes para comunicarse con sus clientes (Diallo et al., 2020).

En la muestra analizada por la presente investigación, el grupo de emprendedoras que ya había iniciado sus emprendimientos en Chile muestra proyectos empresariales que fueron potenciados por la pandemia, lo que coincide con lo propuesto por Purnomo et al. (2021). Sin embargo, en cuanto al grupo de emprendimientos que surgieron a raíz de la pandemia, la literatura disponible resulta insuficiente para explicar la diversidad de experiencias emprendedoras observadas. El emprendimiento se convierte en una estrategia para enfrentar los efectos adversos que la pandemia tuvo en el mercado laboral, tales como los despidos masivos o la disminución de la demanda en ciertos segmentos. En este sentido los emprendimientos representarían una estrategia de subsistencia para generar ingresos en medio de la crisis. No obstante, dentro de este grupo también se identifican perfiles que ven la pandemia como una oportunidad para replantear no solo el dominio laboral, sino también la relación con otros dominios, como el familiar.

Frente a la diversidad de relaciones que se establecen, y para atender al objetivo específico 1, “Analizar cómo los puntos de inflexión a nivel Macroestructural se relacionan con los dominios educativos y laborales, modulando a nivel Micro la adopción y utilización de plataformas digitales en los emprendimientos”, se integra un modelo analítico que permite comprender estas interacciones entre la pandemia (nivel macroestructural) y el emprendimiento (nivel Micro). El modelo analítico propuesto por Bernardi et al. (2019), sobre el cual se construyen las hipótesis de esta investigación, aborda la interconexión entre las trayectorias individuales (nivel micro) y la dinámica de las estructuras e instituciones sociales (nivel Macro/Meso) (Wingens et al., 2011), constituyendo un análisis de primer orden (ver Esquema 25). No obstante, este análisis resulta insuficiente para entender plenamente el impacto de la pandemia en el desarrollo empresarial, dado que en ambos grupos —tanto los que iniciaron antes como durante la pandemia— se pueden identificar trayectorias tanto ascendentes como descendentes. Es decir, el hecho de haber iniciado el emprendimiento antes de la pandemia no garantiza, por sí solo, que haya superado los desafíos o que haya sido fortalecido por la crisis.

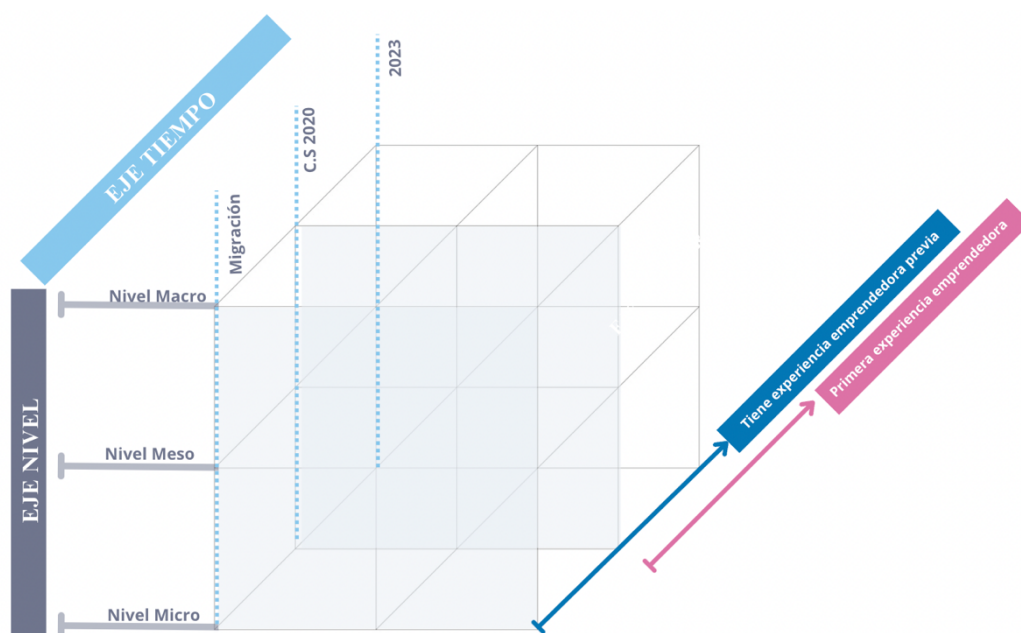
Esquema 25: Análisis de primer orden del Cubo de Curso de la Vida: Nivel.



Fuente: Elaboración propia.

Uno de los elementos destacados en la literatura sobre emprendimiento femenino es que la experiencia emprendedora previa puede ser un factor determinante para un mejor desempeño empresarial. De manera similar, desde la Teoría del Curso de la Vida, la dependencia de la trayectoria subraya la importancia de mantener la continuidad en una trayectoria, en este caso, emprendedora. Sin embargo, no todos los emprendimientos analizados que surgieron a raíz de la pandemia pueden ser clasificados como emprendimientos de subsistencia o de bajo alcance comercial. Los emprendimientos que estudiamos incluyen, en algunos casos, el primer proyecto emprendedor en la trayectoria vital de estas mujeres, mientras que en otros, son emprendimientos de mujeres con trayectorias empresariales previamente iniciadas en su país de origen. En este contexto, resulta esencial integrar un segundo eje analítico relacionado con el tiempo. La teoría del emprendimiento subraya la relevancia de la experiencia emprendedora previa (véase sección 3.1.1). En la interrelación de estas dos variables, desde la perspectiva de Bernardi et al. (2019), se trataría de un análisis de segundo orden: tiempo–nivel, como se muestra en el Esquema 26.

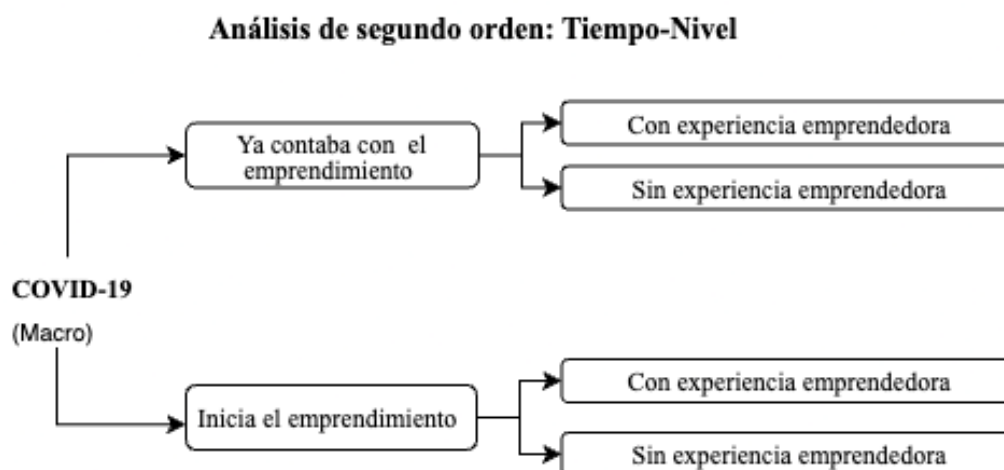
Esquema 26: Cubo del Curso de la Vida en relación de tiempo y nivel (Análisis de segundo orden).



Fuente: Elaboración propia.

Al analizar la relación entre nivel y tiempo, es posible identificar un grupo crítico compuesto por mujeres que no tienen experiencia emprendedora previa y que inician sus negocios específicamente en respuesta a la pandemia. Este grupo se encuentra en una posición menos favorable para enfrentar los desafíos impuestos por la crisis sanitaria. Por otro lado, se distingue un grupo potencialmente más aventajado, conformado por mujeres con experiencia emprendedora previa, tanto en su país de origen como en Chile, pero que aún deben adaptarse y superar los cambios derivados de la pandemia.

Esquema 27: Análisis de segundo orden: tiempo-nivel.



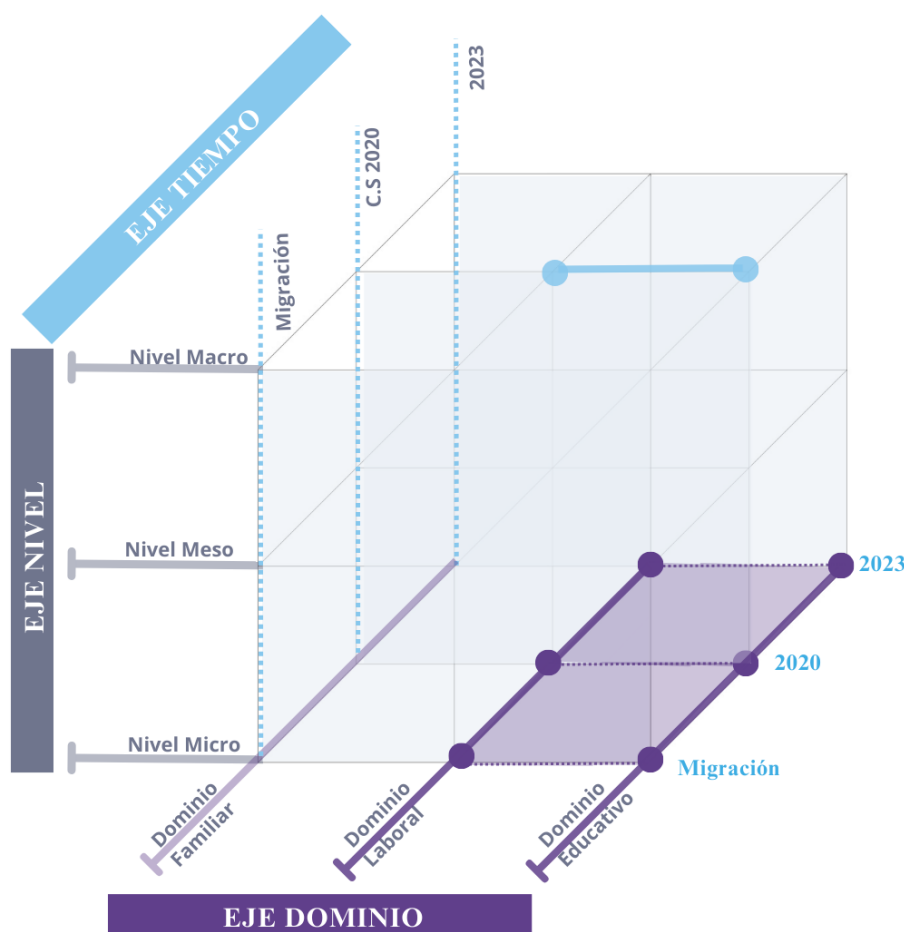
Fuente: Elaboración propia.

Además, este análisis inicial, que considera únicamente las variables en términos de nivel y tiempo, no permite distinguir adecuadamente el papel que juega la digitalización para estas mujeres, ya que se observan diferencias significativas entre los grupos. Dentro del grupo de mujeres con experiencia emprendedora, se identifican variaciones en la capacidad de adaptación empresarial, así como en la centralidad que adquiere la plataforma digital en sus emprendimientos. En este sentido, es necesario incorporar una tercera variable: el dominio, que resulta fundamental para este estudio, dado que las mujeres de la muestra son altamente calificadas. Nos interesa comprender la continuidad o discontinuidad que este emprendimiento representa en sus trayectorias laborales, considerando el principio de dependencia de la trayectoria. Una de las hipótesis que se pretende verificar es la relación que estas mujeres logran establecer entre su dominio laboral/educativo y el modelo comercial de su emprendimiento. La literatura cuestiona la capacidad de transferir competencias a través de las plataformas digitales (véase la sección 2.3.1) y sugiere estrategias para perfiles como el de las mujeres emprendedoras migrantes, quienes enfrentan barreras de acceso al mercado laboral formal (véase la sección 2.1.1).

Además, en el caso de las emprendedoras migrantes altamente calificadas, la comprensión de las diferentes respuestas a través de un análisis de tercer orden implica entender la interrelación entre los niveles Micro y los eventos estructurales a nivel Macro, los cuales se vinculan simultáneamente con la dependencia de las trayectorias (tiempo) y el dominio educativo-laboral. Esta perspectiva permite examinar la interacción entre estructura y agencia a lo largo del tiempo, considerando tanto las condiciones sociales como las estructuras

que influyen en el curso de la vida y en los planes biográficos de las personas. Sin perder de vista el eje analítico de la digitalización, en el contexto chileno, la pandemia ha generado una transformación fundamental en el mercado, que se desarrollará con mayor profundidad en el capítulo de contextualización. Estos elementos se abordarán en la primera sección del capítulo, como se ilustra en el gráfico siguiente, basado en la propuesta de análisis de tercer orden de Bernardi et al. (2019).

Esquema 28: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) respecto a la crisis sociosanitaria resultante de la pandemia de COVID-19.



Fuente: Elaboración propia.

El presente capítulo se organiza en cinco secciones. En la primera sección, se busca fundamentar empíricamente los casos analizados y justificar la pertinencia del enfoque adoptado, mediante una caracterización detallada de las emprendedoras. Las secciones dos y tres examinan el impacto de la pandemia de COVID-19 utilizando el marco de Nivel-Tiempo-Dominio, lo que corresponde a un análisis de tercer orden (Bernardi et al., 2019). A continuación, la sección 6.4 presenta casos empíricos que ilustran la tipología desarrollada,

aportando ejemplos concretos de su aplicación. Finalmente, la sección 6.5 ofrece un análisis general sobre la implementación del análisis de tercer orden en los casos estudiados.

6.1 Caracterización sociodemográfica de las emprendedoras que participaron en el programa

Las participantes del programa fueron mayormente mujeres venezolanas (75,5%) y colombianas (6,1%). El resto eran mujeres procedentes de Brasil, Ecuador, Perú, Bolivia, Sudáfrica, Argentina, Uruguay, Haití y Cuba (18,4%). Los porcentajes reflejan la tendencia de la movilidad intrarregional sur-sur en la que destaca la salida de personas venezolanas causada por la crisis político-económica durante el gobierno de Nicolás Maduro (2013-2023). La edad promedio de las participantes es de 39 años, concentrándose la muestra en el intervalo de los 30-40 años.

El nivel educacional de las mujeres es alto al compararse con la media de estudios en Chile (11,1 años). Un 22% tiene estudios de postgrado, el 66,7% estudió principalmente las carreras de comunicación social, administración de empresas y economía, e ingeniería, y el 11,3% desarrolló estudios y/o especializaciones asociadas a la estética. Alrededor de la mitad de las mujeres cursaron especializaciones online y presenciales en su país y/o Chile. En el caso de Chile los cursos fueron impartidos por municipalidades, organizaciones no gubernamentales y organismos estatales. Sus áreas de especialización se obtuvieron en la universidad o centros de formación técnica (mercadeo digital, diseño gráfico digital y economía), así también como las relacionadas con los emprendimientos (estética, nutrición, reiki, pastelería, informática) y con la digitalización de negocios (manejo de redes sociales, sistema tributario chileno, marketing digital).

Aunque muchas mujeres con estudios superiores llegaron a Chile con los certificados de estudio debidamente apostillados, un grupo considerable optó por no iniciar el proceso de homologación. Principalmente, consideraron el trámite "innecesario", sobre todo en sectores como la informática y la gastronomía, donde no se requieren dichas acreditaciones para operar. Además, el impulso emprendedor mitigó la urgencia de obtener la homologación. Es importante mencionar que algunas mujeres no realizaron la homologación debido a la falta de documentación original o recursos económicos suficientes. De la muestra total, sólo ocho mujeres convalidaron sus títulos.

Respecto a su trayectoria laboral, 40 de las mujeres universitarias ejercieron en sus áreas. Entre las formadas a nivel técnico, 5 ejercieron en la misma área. El 38% de las entrevistadas emprendieron antes de llegar a Chile por las siguientes motivaciones: producir ingresos durante las crisis económicas (principalmente las mujeres venezolanas); independizarse de empleadores abusivos; flexibilizar horarios para cuidar a los hijos; reconvertir la profesión en áreas de interés desvinculadas de la carrera profesional; y realizarse personalmente.

Las emprendedoras más experimentadas subrayan la relación directa entre el tipo de negocio desarrollado previamente y la actividad en el momento de la entrevista. La conexión con experiencias previas, como por ejemplo los emprendimientos familiares liderados por sus padres, es importante.

Respecto a la llegada a Chile, tiene lugar entre los años 2001 y 2020. La mayor concentración es entre 2016-2020 debido a la inmigración venezolana. Este grupo experimentó el “estallido social”, un conjunto de manifestaciones ocurridas en Santiago replicadas en todo el país en octubre de 2019, y el estado de emergencia y cierre de fronteras debido al COVID-19 en marzo de 2020. Ese contexto sanitario profundizó la necesidad de emprendimientos entre las migrantes debido al alza del desempleo. Las mujeres se establecieron en las regiones metropolitana (64,4%), de Los Lagos (26,7%) y las de Coquimbo, Valparaíso y Arica-Parinacota (8,9%). Las ciudades donde emprendieron fueron Santiago y Puerto Montt, principalmente, por referencias de conocidos migrados previamente y por preconcepciones sobre la importancia del lugar.

Al llegar a Chile, las familias de las mujeres muestran una composición heterogénea. Un primer grupo estuvo formado por mujeres sin hijos que migraron solas y contaron con familia y amigos que las apoyaron (28%). Un segundo grupo fue constituido por mujeres que migraron con parejas e hijos (26%), mientras que las representantes del tercer grupo migraron con hijos, pero sin pareja, porque ésta no quiso ir (20%). Las mujeres del cuarto grupo migraron acompañando a la pareja quien recibió una oferta laboral en Chile (12%); las del quinto grupo migró para reunirse con su pareja (6%); las del sexto migraron con sus hijos para reunirse con su pareja. Por último, hubo mujeres que migraron solas dejando a sus hijos en el país de origen (4%). Las principales consecuencias en la variación de la composición familiar están relacionadas, por un lado, con la rémora que representa el rol de cuidado y, por otro, con las opciones de regularización de la situación migratoria en Chile.

Respecto a la regularización de la situación migratoria y la empleabilidad en Chile, el Estado concede tres tipos de permiso de residencia: permanencia transitoria, residencia temporal y residencia definitiva. Todas las mujeres estuvieron en posesión del segundo o tercero. La residencia temporal es un permiso de permanencia durante dos años que habilita a los extranjeros para realizar actividades dependiendo del tipo de visado, (Anexo 5). La residencia definitiva es otorgada a los extranjeros con residencia temporal vigente. Este estatus les permite residir indefinidamente y desarrollar actividades económicas en el país. La empleabilidad de las mujeres antes de emprender fue un aspecto relevante. Previamente, un 90% de ellas tuvo entre uno y cuatro trabajos. La muestra corroboró la tendencia de que el primer trabajo se vinculó al cuidado o al comercio. Al mismo tiempo, evidenció que quienes estudiaron postgrados en Chile trabajaron en sus áreas del conocimiento.

Solo para un 6% el emprendimiento fue la primera experiencia laboral, ya que previamente recibieron apoyo económico por parte de sus cónyuges, para mantenerse en el país.

Respecto a sus trayectorias tecnológicas, las mujeres tuvieron experiencias disímiles en el acceso a las tecnologías de la información y comunicación (TIC). La mayoría las integró en la adultez, después de los 18 años (54%), seguida por quienes lo hicieron en la infancia, antes de los 11 años (26%) y en la adolescencia, entre los 12 y 18 años (18%). Las mujeres que accedieron a ordenadores y/o teléfonos inteligentes en la infancia señalaron que sus padres les facilitaron el acceso. Quienes accedieron en la adolescencia lo hicieron mediante programas escolares, mientras que las mujeres adultas accedieron durante la universidad, con recursos institucionales o propios.

La muestra reveló niveles de digitalización desiguales de los emprendimientos debido a la utilización de herramientas digitales variadas. El nivel de utilización fue básico (las redes sociales permitieron difundir emprendimientos sin contactar con clientes), medio (las plataformas aumentaron las posibilidades de contactar a clientes y pudieron comunicarse y generar transacciones de venta), y avanzado (gracias a la automatización de las ventas, junto con una combinación de plataformas que difundieron el emprendimiento).

Crisis sanitaria y el desarrollo de emprendimientos digitales en Chile

La crisis sociosanitaria causada por la pandemia de SARS-CoV-2 se considera un punto de inflexión a nivel Macroestructural, que ha influido significativamente en las trayectorias de

vida de las mujeres y ha afectado tanto los niveles Macro como Micro de manera interrelacionada. Las respuestas frente a los cambios propiciados por este evento histórico han sido variadas, demostrando una interacción compleja, que considera el tiempo, el dominio y el nivel (análisis de Tercer Orden). A partir del análisis de tercer orden, se relaciona el nivel Micro y Macro, en términos de cómo el emprendimiento puede o no ser una respuesta a este cambio estructural que gatilla la crisis sanitaria. Además, se analiza la relación que los emprendimientos tienen con el dominio educativo-laboral, en términos de la continuidad o discontinuidad que estos representan en la trayectoria de ellas. Y también en temporalidad el antes y después de la migración reflejado en la experiencia emprendedora previa.

- **Eje temporal: Experiencia emprendedora**

Se analiza la experiencia emprendedora de las mujeres, en su país de origen. Esta variable permite mostrar una relación temporal en torno al punto de inflexión, en este caso la crisis sanitaria.

- **Eje de nivel: Relación entre el emprendimiento (Micro) y la crisis sanitaria (Macro)**

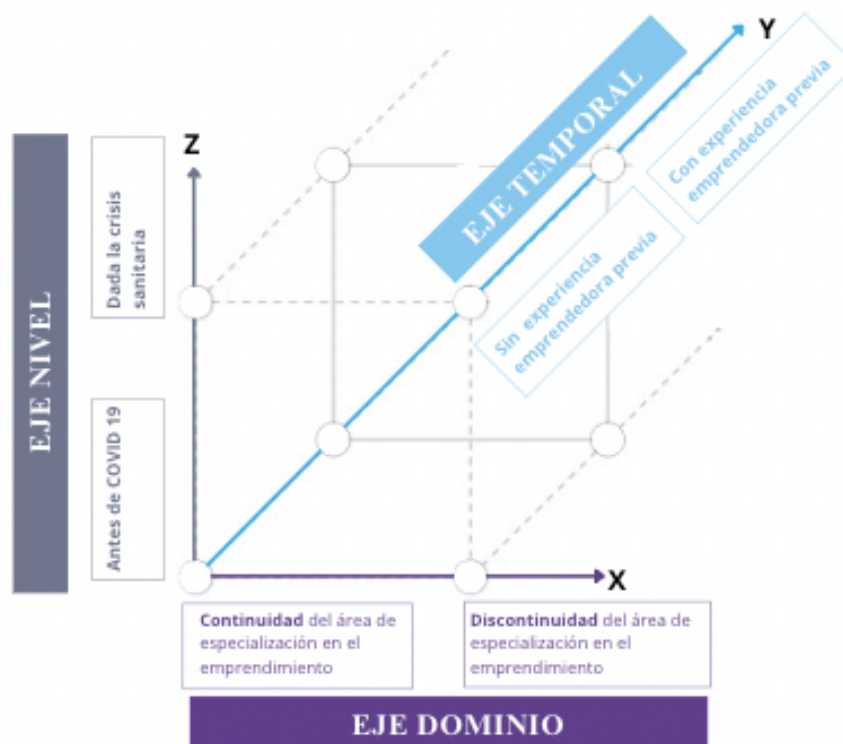
Esta dimensión examina si los emprendimientos son previos a la pandemia y deben sortear los desafíos que trajo consigo o como respuesta directa a este evento macroestructural.

- **Eje de dominio: Relación entre dominio educativo y laboral con el emprendimiento**

Se examina cómo los dominios educativo y laboral se vinculan con el emprendimiento, considerando si esta relación es directa (transición) o si implica un cambio de área. Este eje de análisis busca reconocer las continuidades o discontinuidades en torno al área de especialización.

Siendo una posibilidad binaria cada una de las variables se puede relacionar 0 (No) o 1 (Sí). A partir del cruce de las variables (o de los ejes) se han identificado ocho tipologías (o vértices) que relacionan la crisis sanitaria con en el emprendimiento:

Esquema 29: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) relación de las variables.



Fuente: Elaboración propia.

De este modo, el rol del emprendimiento y su digitalización han seguido diferentes caminos según cada tipología, como se muestra en la tabla 3. Este análisis integra tres ejes – tiempo, dominio y nivel – conformando así el análisis de tercer orden, que proporciona una visión integral de las trayectorias de vida en el contexto de la pandemia.

Tabla 3: Tipología de influencia de la crisis sanitaria en los emprendimientos digitales en relación con la experiencia emprendedora y trayectoria educativa-laboral.

Análisis de Tercer Orden		TIEMPO	DOMINIO	
		Experiencia emprendedora previa	Continuidad del área de especialización en el emprendimiento	Discontinuidad del área de especialización en el emprendimiento
NIVEL	Inicio del emprendimiento sin relación con el COVID 19 (Micro)	Si	1) Plataforma digital como innovación empresarial	3) Plataforma digital como desafío para la comercialización
		No	2) Plataforma digital para transferir capacidades	4) Plataforma digital para la reinversión profesional
	Inicio del emprendimiento Dada la crisis sanitaria (Macro)	Si	5) La pandemia como oportunidad de negocio	6) La plataforma como una oportunidad de venta en la pandemia
		No	7) Emprendimiento por necesidad, la digitalización no aporta una mejora	8) Emprendimiento por necesidad y digitalización como doble desafío

Fuente: Elaboración propia

A nivel empírico la distribución de los casos en las diferentes tipologías se observa de la siguiente manera:

Esquema 30: Casos de la muestra del programa MWE por tipologías

Inicio del emprendimiento antes del COVID-19	Tipología 1	Francisca 42	Natalia 52	Salome 43	Valentina 40	Rocio 42	Adriana 51	Constanza 35	Patricia 37	Rita 33	Daniela 40
	Tipología 2	Rosa 36	Jaqueline 30	Sofía 36	Anastacia 41						
	Tipología 3	Cristina 38	Leonora 30	Susana 33							
	Tipología 4	Paloma 33	Luisa 32	Margarita 58	Victoria 45	Carolina 31	Alejandra 28	Julia 30	Emilia 57	Marcela 45	
Inicio del emprendimiento durante el COVID-19	Tipología 5	Ana 36	Andrea 42	Javiera 40	Carmen 32	Miriam 35	Consuelo 28				
	Tipología 6	Fresia 48	Irene 38	Angelica 43	Carla 35	Ximena 35	Nicole 52				
	Tipología 7	Johanna 32	Lucia 48								
	Tipología 8	Sara 30	Celia 43	Isabel 48	Maria 44	Yolanda 33	Gabriela 79	Macarena 28	Marta 41	Karen 42	Aida 34

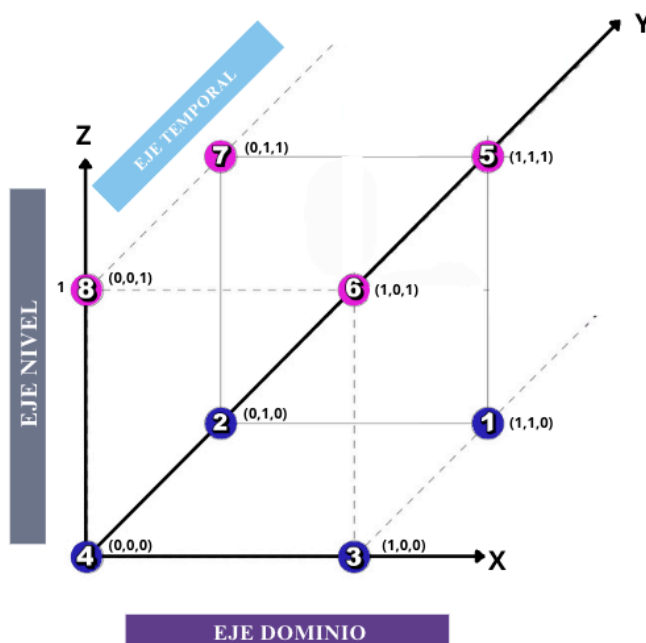
Simbología:

Trayectoria emprendedora previa

Fuente: Elaboración propia

Para simplificar la presentación de la información se agrupan las tipologías y presentan sus diferencias. En un primer momento digitalización antes de iniciado el COVID-19 y posterior al COVID-19.

Esquema 31: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipología.



Fuente: Elaboración propia.

6.2. Digitalización del emprendimiento antes del COVID-19

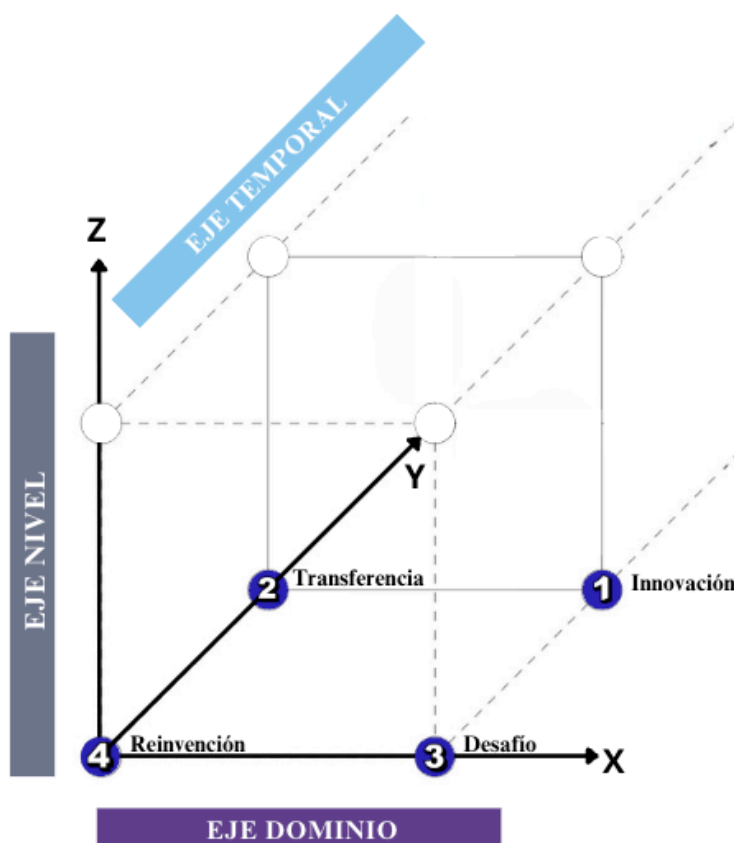
El análisis de tercer orden, que integra el tiempo y el dominio, permite identificar tanto puntos de convergencia como divergencias significativas basadas en la experiencia emprendedora previa y la relación con el área educativa-laboral. Las tipologías 1, 2, 3 y 4, iniciaron y digitalizaron sus emprendimientos antes de la crisis y las mujeres tuvieron que enfrentar el impacto de la pandemia en sus negocios. Este contexto implicó la necesidad de adaptación y resiliencia ante cambios abruptos en el mercado y en los comportamientos comerciales. En el proceso de adaptación a la crisis se analiza cómo influye la experiencia emprendedora previa (Tiempo), así como el dominio (Laboral-educativo). En común, las cuatro tipologías reconocen el valor de las plataformas digitales para potenciar sus emprendimientos, ya sea como un campo nuevo o como una extensión de su experiencia previa, destacando la digitalización como herramienta crucial para su desarrollo empresarial.

También se observan diferencias respecto a las capacidades para replantear el modelo de negocio y hacerlo viable bajo las restricciones de movilidad impuestas por la pandemia. Para quienes contaban con experiencia previa y una relación directa con su formación educativa (tipología 1) se muestra una ventaja en términos de adaptación y transferencia de habilidades. Para ellas el conocimiento del mercado en el que se encontraban, así como la autoconfianza en sus capacidades, fueron dos elementos que les brindaron un mayor potencial de innovación y creatividad (ámbitos que se relacionan con los estudios en torno a la innovación empresarial). Para las mujeres con experiencia emprendedora previa y un emprendimiento relacionado con su área educativa y laboral (tipología 1), las plataformas digitales potencian su desarrollo, y sus negocios se ven impulsados por la pandemia. Por otro lado, las emprendedoras sin experiencia previa, pero con negocios relacionados con su área educativa y laboral (tipología 2), encuentran en la digitalización una manera de dar continuidad a sus trayectorias laborales, a pesar de las barreras que experimentan para acceder al mercado laboral.

Así mismo muestra el estudio que aquellas sin estas trayectorias enfrentan mayores desafíos, ya sea para identificar un nicho de mercado sostenible, así como para identificar estrategias de posicionamiento digital. Las emprendedoras con emprendimientos no relacionados con su área educativa y laboral (tipología 3) enfrentan un doble desafío: dar continuidad a un emprendimiento, ahora en un entorno cada vez más digitalizado. En la tipología 4, se observan cambios sustanciales en las trayectorias vitales, ya que deciden emprender en áreas que no tienen relación con sus trayectorias educativas y laborales previas.

Para estas mujeres, emprender es una decisión que surge al vivir en Chile y que está relacionada con la respuesta a intereses personales que no habían sido potenciados previamente.

Esquema 32: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipologías que inician antes de la pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se describe cada una de las tipologías desarrolladas a partir del análisis de tercer orden, específicamente entre las que emprenden antes la pandemia:

(1)Plataforma digital como innovación empresarial:

Las emprendedoras, crearon y digitalizaron sus emprendimientos antes de la crisis sanitaria del COVID-19, contando con experiencia emprendedora previa y negocios alineados con su área de experiencia educativa y laboral. Los elementos responden al principio de dependencia de la trayectoria en la que las experiencias del pasado actúan como mecanismo de auto-refuerzo afianzando las experiencias presentes y futuras. Para este grupo, la motivación para emprender fue independiente de la crisis sanitaria, ya que sus iniciativas surgieron anteriormente y respondieron a diversas motivaciones preexistentes.

Para las emprendedoras de esta tipología, las plataformas digitales han actuado como herramientas potenciadoras de sus capacidades empresariales, mejorando su autoeficacia. La crisis sanitaria aceleró aún más su proceso de digitalización, consolidando las plataformas digitales como componentes centrales de sus emprendimientos y esenciales para sus operaciones diarias. Así, la digitalización facilitó la expansión del negocio, permitiéndoles conectar con un mayor número de clientes, consolidar su presencia en el mercado y asegurar la continuidad y crecimiento de sus empresas en un entorno desafiante. De este modo, la digitalización acelerada no solo fue una respuesta a las circunstancias adversas, sino también una estrategia clave para el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios en un entorno cada vez más digital. Esta tipología se relaciona con la idea de “oportunidad de crecimiento” propuesta por Purnomo et al. (2021), para aquellas emprendedoras que muestran un crecimiento respecto al proyecto empresarial al inicio de la pandemia.

A pesar del impacto significativo de la pandemia en el mercado general, estas emprendedoras lograron adaptarse y sobreponerse a los nuevos comportamientos comerciales emergentes, basados en la compra *online*. En términos de sus trayectorias se relaciona con la idea de punto de inflexión ascendente (Petroff, 2016), ya que para las mujeres la crisis se experimenta como un punto que marca su trayectoria. Sin embargo, los efectos son positivos y ellas perciben una mejora en algún dominio (laboral, educativo o familiar).

(2) Plataforma digital para transferir capacidades:

Las emprendedoras de la tipología 2 crearon y digitalizaron sus emprendimientos antes de la crisis sanitaria del COVID-19. Aunque no cuentan con experiencia emprendedora previa, sus emprendimientos están relacionados con su área de experiencia educativa y laboral lo que resulta fundamental para su capacidad de adaptación frente a los cambios a nivel Macroestructural (Al igual que la tipología 1). En estos casos, las plataformas digitales permiten la transferencia de capacidades frente a las barreras de acceso al mercado laboral formal. Elementos que relacionan con las barreras de acceso específicas por su situación migratoria. Debido a que las plataformas digitales presentan bajas barreras de entrada, estas emprendedoras pueden aplicar y transferir sus habilidades y conocimientos que, de otro modo, se verían limitados en el mercado laboral tradicional. La pandemia representa un impulso para el emprendimiento porque aumenta la disponibilidad de llegar a los clientes que tienen mayor presencia en el entorno digital.

La autopercepción del empleo hacia la realización profesional mediante el emprendimiento es fundamental, destacando cómo el uso de plataformas digitales satisface tanto sus aspiraciones profesionales como sus objetivos de servicio comunitario. Para este perfil, la transformación derivada del COVID-19 se presenta como un punto de inflexión ascendente (Petroff, 2016) a partir del cual pueden mejorar su autoeficacia y dar continuidad a sus trayectorias profesionales.

(3) Plataforma digital como desafío para la comercialización:

Al igual que las emprendedoras de la tipología 1, estas mujeres tenían experiencia emprendedora previa. Sin embargo, la diferencia radica en que sus negocios no están relacionados con su área de experiencia educativa y laboral (principio de dependencia de la trayectoria).

Para estas emprendedoras, las plataformas digitales representan un nuevo campo donde desarrollar sus capacidades emprendedoras, permitiéndoles conectar de manera más fácil a nivel Meso con su entorno, familiares y vecinos, para vender sus productos. No obstante, la pandemia añadió una complicación adicional, ya que sus emprendimientos solían funcionar de manera presencial y no estaban completamente digitalizados. Esto resultó en dificultades para integrar nuevas herramientas digitales en respuesta a los cambios en el mercado.

Aunque estas mujeres reconocen el valor de las plataformas digitales para la promoción y venta de productos, la interacción directa con los clientes, la participación en ferias y la entrega personal de productos, son elementos cruciales para su operación. Por ello, las restricciones de movilidad y los cambios en el entorno físico impuestos durante la pandemia de COVID-19 impactaron directamente en su proyecto empresarial. Del mismo modo la falta de experiencia previa dificulta la posibilidad de innovación para transferir el modelo de negocio al entorno virtual.

(4) Plataforma digital para la reinversión profesional:

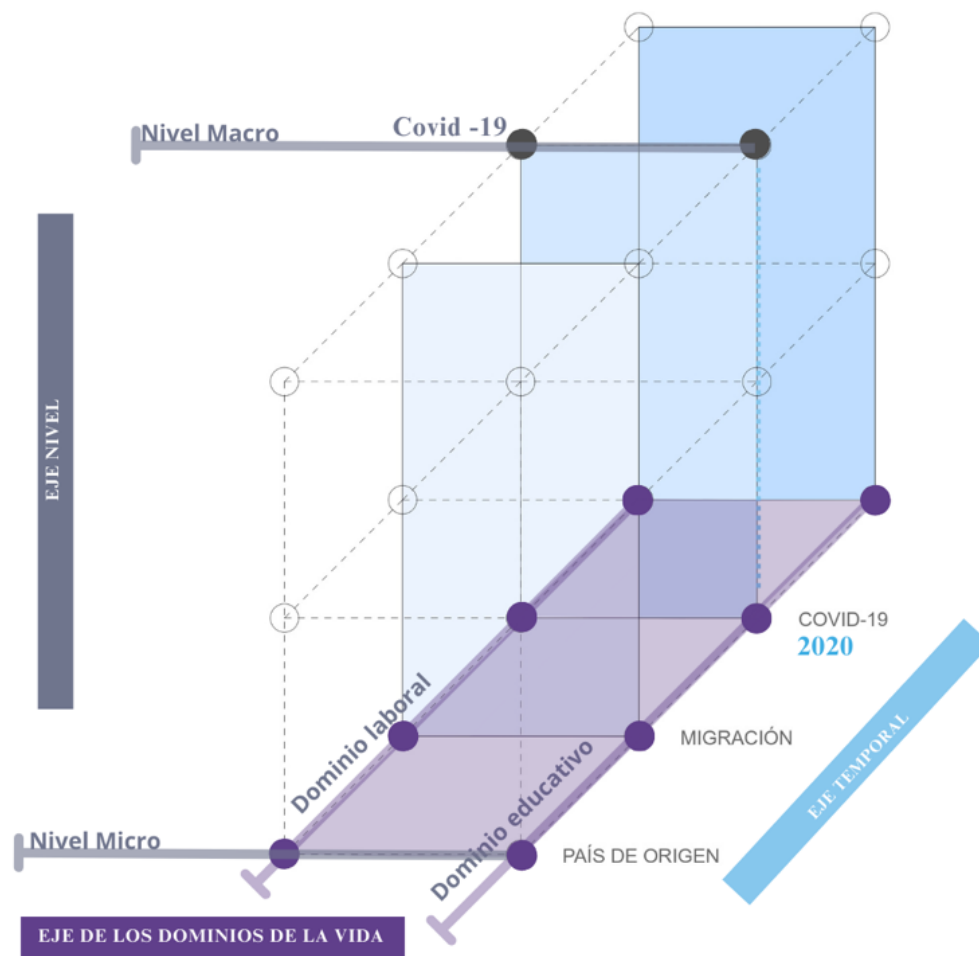
Las emprendedoras de la tipología 4 iniciaron y digitalizaron sus emprendimientos antes de la pandemia de COVID-19, sin experiencia emprendedora previa, y se aventuraron en áreas no relacionadas con su formación educativa y laboral inicial.

Esta tipología se caracteriza por un proceso de reinversión profesional, en el que la digitalización desempeña un papel crucial en la nueva trayectoria de las emprendedoras. Para ellas, el emprendimiento surge como una vocación y una oportunidad de crecimiento tanto

profesional como personal. La digitalización les permite reinventarse, abriendo nuevas posibilidades y mercados, ya que las plataformas digitales presentan menores barreras de acceso. La adopción de herramientas digitales facilita la operación de sus negocios y expande su alcance. En este grupo, el principio de dependencia de la trayectoria se manifiesta como una barrera en forma de "la sombra del pasado", debido a la falta de antecedentes previos. Sin embargo, en algunos casos, logran superar esta limitación gracias a la flexibilidad que les ofrecen las plataformas para crear perfiles digitales desde los cuales operan. La digitalización se presenta como un dominio fundamental que contribuye tanto al manejo del punto de inflexión a nivel Macro, representado por la pandemia, como a nivel Micro, respecto al quiebre en sus trayectorias educativo-laborales.

A continuación, se presentan las trayectorias representativas de cada una de las cuatro tipologías, integrando en el esquema dos puntos adicionales en la línea temporal para ejemplificar la continuidad de la trayectoria, ya sea ascendente, descendente o estable. Se añade un punto que representa la experiencia en el país de origen y otro que ilustra la situación postpandemia, permitiendo así graficar de manera más clara la evolución de las trayectorias a lo largo del tiempo.

Esquema 33: Análisis de tercer orden pre y post pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

Previo al COVID-19	Área de experiencia educativa laboral	Área de formación-laboral diferente a la trayectoria
Con experiencia emprendedora previa		
	(1) Plataforma digital como innovación empresarial: Emprendedoras con experiencia previa en áreas relacionadas con su formación educativa han utilizado plataformas digitales para innovar y expandir sus negocios. La digitalización ha acelerado su crecimiento, permitiéndoles consolidar su presencia en el mercado.	(3) Plataforma digital como desafío para la comercialización: Aquellas con experiencia emprendedora previa en áreas diferentes a su formación enfrentan el desafío de adaptarse a la digitalización, utilizando plataformas como un nuevo campo para continuar sus negocios, superando las barreras del mercado digital.

Previo al COVID-19	Área de experiencia educativa laboral	Área de formación-laboral diferente a la trayectoria
Sin experiencia emprendedora previa	Este diagrama muestra la trayectoria profesional de emprendedoras sin experiencia previa en el área de experiencia educativa laboral. Se utiliza un sistema de coordenadas con ejes de 'Dominio educativo' y 'Dominio laboral', y niveles de 'Nivel Micro' y 'Nivel Macro'. La trayectoria comienza en el punto 'País de origen' (Dominio laboral, Nivel Micro) y avanza diagonalmente hacia el punto 'Migración' (Dominio laboral, Nivel Medio). Desde allí, continúa diagonalmente hacia el punto '2020' (Dominio laboral, Nivel Alto). Una línea horizontal a Nivel Macro muestra el impacto de 'Covid -19'. Finalmente, la trayectoria se dirige hacia el punto 'Post-pandemia' (Dominio laboral, Nivel Alto) a través de un 'Desafío para la comercialización'.	Este diagrama muestra la trayectoria profesional de emprendedoras sin experiencia previa en el área de formación-laboral diferente a la trayectoria. Se utiliza el mismo sistema de coordenadas que el diagrama anterior. La trayectoria comienza en el punto 'País de origen' (Dominio laboral, Nivel Micro) y avanza diagonalmente hacia el punto 'Migración' (Dominio laboral, Nivel Medio). Desde allí, continúa diagonalmente hacia el punto '2020' (Dominio laboral, Nivel Alto). Una línea horizontal a Nivel Macro muestra el impacto de 'Covid -19'. Finalmente, la trayectoria se dirige hacia el punto 'Post-pandemia' (Dominio laboral, Nivel Alto) a través de un proceso de 'Reinvención Profesional'.
	(2) Plataforma digital para transferir capacidades: Las emprendedoras sin experiencia previa, pero con negocios alineados a su formación educativa, han encontrado en la digitalización una herramienta clave para continuar sus trayectorias laborales, transfiriendo sus capacidades a un entorno digital.	(4) Plataforma digital para la reinversión profesional: Las emprendedoras sin experiencia previa, que han cambiado de área de formación/laboral, han utilizado la digitalización como una vía para reinventarse profesionalmente, desarrollando nuevas competencias en un entorno que antes no habían explorado.

6.3 Digitalización del emprendimiento durante el COVID-19

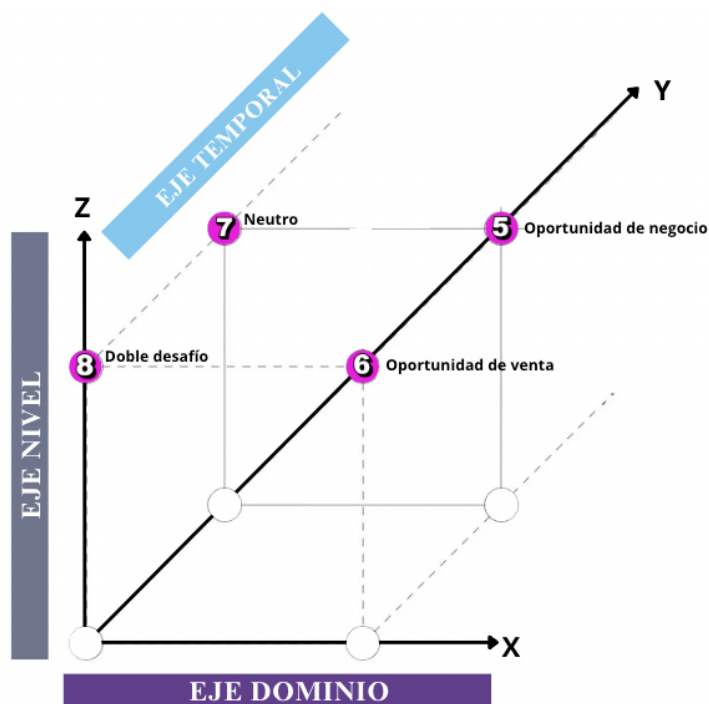
Para las tipologías 5, 6, 7 y 8, la pandemia de COVID-19 estuvo estrechamente relacionada con el inicio de sus emprendimientos y la integración de plataformas digitales. Los emprendimientos inician con un mercado que tiende hacia la digitalización. En este grupo la diferencia son las trayectorias en cuanto a la experiencia emprendedora previa, como una competencia que contribuye en su desarrollo empresarial dentro del contexto pandémico. Por lo que la digitalización emerge como un factor crucial en todas las tipologías, y aunque se aborda de diferentes maneras, cada una reconoce la importancia de las plataformas digitales para potenciar sus emprendimientos durante la pandemia.

Las mujeres con experiencia emprendedora previa demuestran una capacidad de anticipación que les permite mejorar su posicionamiento en el ámbito laboral, como se ejemplifica en las tipologías 5 y 6. Aunque existen matices entre ambas tipologías debido a la relación entre el emprendimiento y su área de formación previa (dependencia de las trayectorias), la tipología 5 se caracteriza por una clara visión estratégica, evidenciando una mejor capacidad para aprovechar las oportunidades surgidas durante la pandemia y proyectar un crecimiento significativo a través del uso de herramientas digitales. Para las emprendedoras de la tipología 5, sus conocimientos previos les permiten desarrollar modelos que responden eficazmente a las nuevas demandas del mercado. En contraste, las emprendedoras de la tipología 6, aunque también cuentan con experiencia previa, operan en negocios que no están alineados con su área de formación. Estas emprendedoras perciben lo digital como una oportunidad puntual para generar ventas en un contexto adverso, utilizando la plataforma como un canal de venta circunstancial.

Por otro lado, las tipologías 7 y 8 se agrupan en torno a cómo el emprendimiento se manifiesta como una acción reactiva y urgente, enfrentando mayores desafíos para establecer y mantener sus negocios a través de plataformas digitales. En ambas tipologías, la digitalización se percibe como un obstáculo, sin contribuir a la mejora de las condiciones de inserción laboral ni al desarrollo empresarial, representando así un punto de inflexión descendente (Petroff, 2016). En particular, en la tipología 8, la plataforma digital en sí misma se presenta como un doble desafío, dificultando aún más el posicionamiento comercial. La demanda de tiempo requerida para mantener activa la

plataforma se convierte en una carga adicional, sin generar un rédito específico en términos de ventas ni en el desarrollo del modelo de negocio.

Esquema 34: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipologías que inician a partir de la pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

(5) La pandemia como oportunidad de negocio:

Las emprendedoras de la tipología 5 crearon y digitalizaron sus emprendimientos durante la pandemia de COVID-19, aprovechando su experiencia emprendedora previa y alineándolos con su área de formación educativa y laboral. Estas emprendedoras han utilizado la crisis provocada por la pandemia como una oportunidad para iniciar nuevos negocios, adoptando un enfoque proactivo y estratégico. Su experiencia previa en emprendimiento les ha permitido transformar un contexto adverso en una ventaja, utilizando plataformas digitales para acceder y participar en el mercado de manera efectiva. Un elemento fundamental es el conocimiento que tienen sobre el mercado en el que emprenden dada su trayectoria educativa y laboral.

Esta tipología se caracteriza por la capacidad de identificar oportunidades en medio de la crisis y adaptarse rápidamente a las nuevas circunstancias. Las emprendedoras han integrado herramientas digitales en sus modelos de negocio desde el

inicio, facilitando la conexión con clientes, la promoción de sus productos o servicios y la optimización de sus operaciones.

(6) La plataforma como oportunidad de diversificación de la venta:

Las emprendedoras de la tipología 6 crearon y digitalizaron sus negocios durante la pandemia de COVID-19, aprovechando su experiencia emprendedora previa, aunque sus emprendimientos no estén relacionados con su área de formación educativa y laboral. En este contexto, la digitalización se percibe como un canal de venta. La pandemia generó una mayor disponibilidad y necesidad de ventas en línea, y estas emprendedoras utilizaron plataformas digitales como herramientas esenciales para alcanzar nuevos clientes y aumentar sus ingresos, lo que marca un punto de inflexión ascendente para ellas (Petroff, 2016). La diferencia fundamental con la tipología anterior reside en que se identifica la plataforma como un canal de venta, pero no se genera un modelo comercial sostenible en sí mismo.

(7) Emprendimiento por necesidad afectación neutra de la plataforma:

Durante el COVID-19, sin experiencia emprendedora previa y con un emprendimiento relacionado con su área educativa y laboral, las emprendedoras de la tipología 7 han iniciado sus negocios principalmente para atender a una necesidad inmediata de generación de ingresos.

Estas emprendedoras se han visto obligadas a adaptarse a la tendencia general de los consumidores hacia la digitalización. Aunque algunas emprendedoras de la tipología 7 han intentado aprovechar las herramientas digitales para promover y gestionar sus negocios, la digitalización no ha sido un factor decisivo en su desarrollo. Si bien no ha constituido un obstáculo insuperable, tampoco ha contribuido significativamente al crecimiento de sus emprendimientos. Para ellas, la adaptación ha sido más una necesidad imperiosa que una estrategia cuidadosamente planificada. Esto se debe a la ausencia de una estrategia digital robusta y a la falta de recursos y habilidades específicas para maximizar el potencial de las plataformas en línea, lo que se refleja en la falta de un modelo claro de posicionamiento comercial.

Para quienes cuentan con conocimientos y habilidades en la utilización de plataformas digitales, éstas han permitido transferir algunos de sus conocimientos previos

a un formato digital. Sin embargo, la falta de experiencia emprendedora previa ha dificultado su capacidad para posicionarse eficazmente en el mercado.

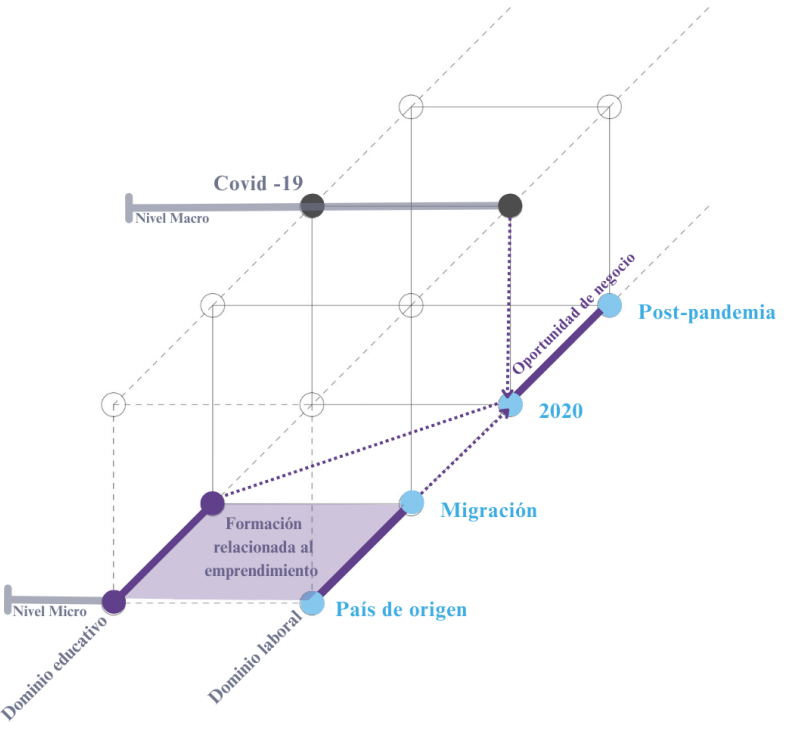
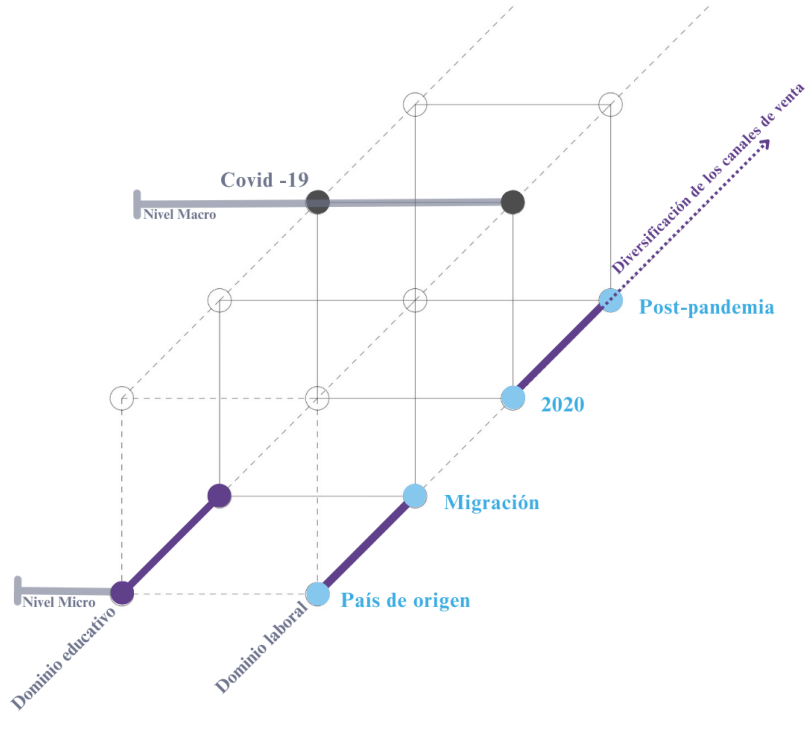
(8) Emprendimiento por necesidad plataforma como doble desafío:

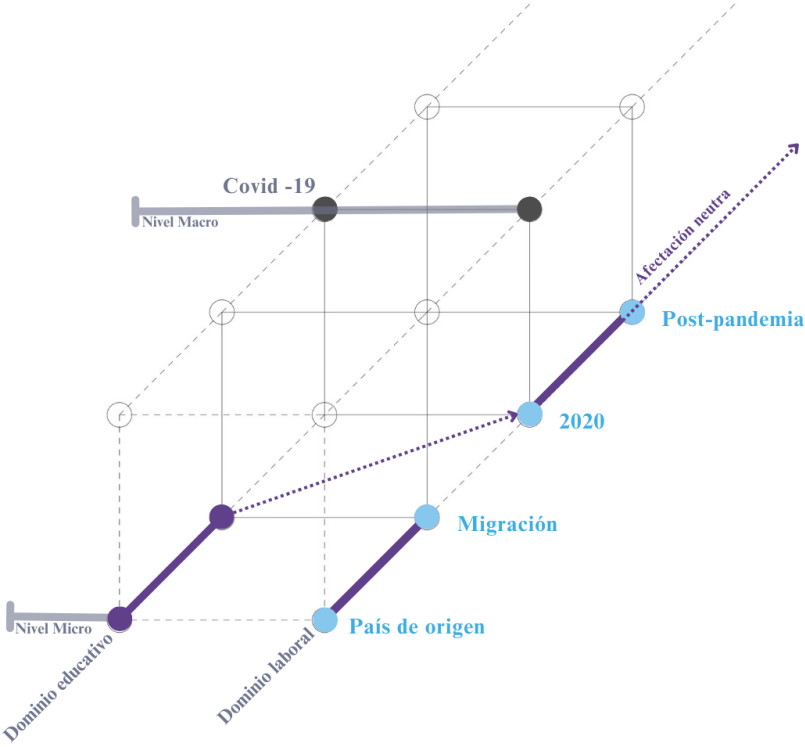
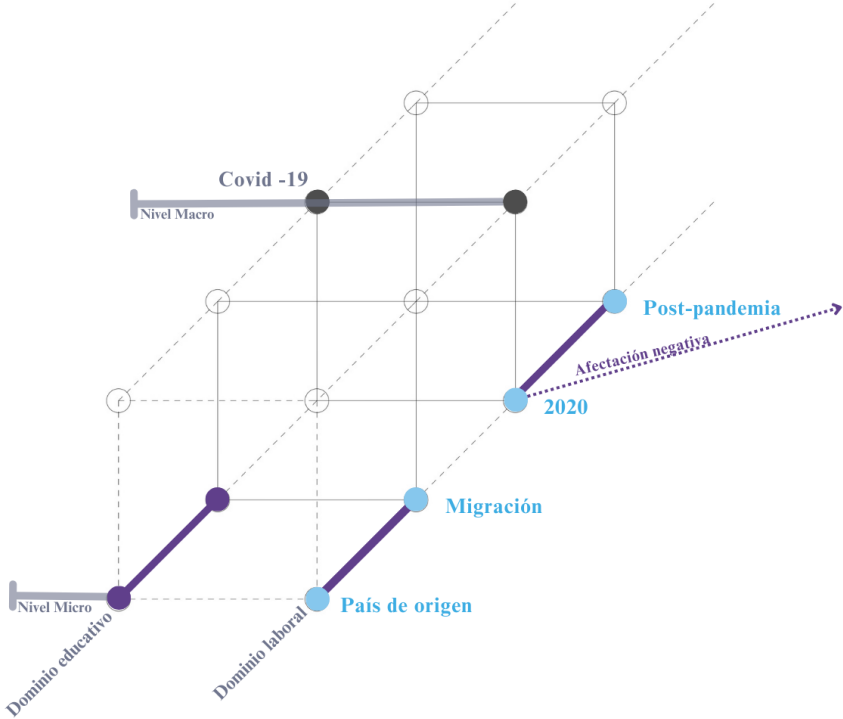
Las emprendedoras de la tipología 8 se caracterizan por haber iniciado sus emprendimientos durante la pandemia de COVID-19, sin contar con experiencia emprendedora previa y en áreas no relacionadas con su formación educativa.

La falta de opciones laborales estables y acordes con su cualificación, junto con el impacto de la pandemia en el mercado laboral, llevaron a estas emprendedoras a buscar alternativas rápidas para asegurar su sustento. Estos emprendimientos surgieron como una respuesta urgente a la necesidad de generar ingresos en un contexto de crisis económica y desempleo, con el objetivo principal de satisfacer necesidades económicas inmediatas, como cubrir las necesidades básicas de ellas y sus familias. Este contexto de urgencia dificulta la planificación estratégica a largo plazo, haciendo que los emprendimientos se enfoquen en soluciones rápidas y a menudo temporales.

La falta de experiencia emprendedora previa presenta un desafío significativo. Estas emprendedoras enfrentan dificultades para establecer un modelo de negocio sólido y sostenible. Sin conocimientos previos de gestión empresarial, a menudo tienen problemas para planificar, organizar y ejecutar estrategias efectivas que promuevan el crecimiento y la estabilidad del negocio. Frecuentemente, enfrentan dificultades para definir estrategias de marketing, gestión financiera y operaciones eficientes. La ausencia de un enfoque estratégico limita la capacidad de estos negocios para crecer y sostenerse a largo plazo, especialmente en un entorno de competencia digital intensa.

Además, la digitalización representa un doble desafío para estas emprendedoras. Por un lado, la falta de experiencia previa en el uso de plataformas digitales en el ámbito emprendedor limita su capacidad para aprovechar plenamente estas herramientas. La carencia de conocimientos técnicos y estratégicos en el ámbito digital dificulta la creación y gestión de una presencia en línea efectiva. Por otro lado, la necesidad de adaptarse rápidamente a un entorno de negocios digitalizado, exacerbada por la pandemia, añade una capa adicional de complejidad. La integración de tecnologías digitales en sus operaciones no solo es nueva, sino también esencial para competir en el mercado actual.

Durante el COVID-19	Área de experiencia educativa laboral	Área de formación-laboral diferente a la trayectoria
Con experiencia emprendedora previa	 El diagrama muestra una trayectoria ascendente en una cuadrícula. La columna vertical representa el 'Nivel' (Micro, Medio, Macro) y la fila horizontal representa el 'Dominio' (Educativo, Laboral). La trayectoria comienza en 'Nivel Micro' y 'Dominio educativo', pasa por 'Formación relacionada al emprendimiento', luego a 'Dominio laboral' y 'País de origen', continúa a 'Migración', luego a '2020' y 'Oportunidad de negocio', y finalmente a 'Post-pandemia' en 'Nivel Macro'. Una línea diagonal roja indica la trayectoria principal. Una línea horizontal roja en 'Nivel Macro' indica la 'Covid -19'. Una línea diagonal roja en 'Dominio laboral' indica la 'Formación relacionada al emprendimiento'.	 El diagrama muestra una trayectoria ascendente en una cuadrícula. La columna vertical representa el 'Nivel' (Micro, Medio, Macro) y la fila horizontal representa el 'Dominio' (Educativo, Laboral). La trayectoria comienza en 'Nivel Micro' y 'Dominio educativo', pasa por 'País de origen', luego a 'Dominio laboral' y 'Migración', continúa a '2020' y 'Diversificación de los canales de venta', y finalmente a 'Post-pandemia' en 'Nivel Macro'. Una línea diagonal roja indica la trayectoria principal. Una línea horizontal roja en 'Nivel Macro' indica la 'Covid -19'. Una línea diagonal roja en 'Dominio laboral' indica la 'Formación relacionada al emprendimiento'.
	(5) La pandemia como oportunidad de negocio: Han aprovechado la pandemia como un catalizador para el desarrollo de nuevos negocios. Utilizaron plataformas digitales desde el inicio, transformando el contexto adverso en una ventaja, y accediendo a nuevos mercados con un enfoque estratégico y proactivo.	(6) La plataforma como oportunidad de diversificación de la venta: Han visto en la digitalización una herramienta clave para expandir su mercado. Aunque la digitalización fue un desafío, la capacidad de adaptación y la utilización de plataformas digitales les permitió sostener las ventas.

Durante el COVID-19	Área de experiencia educativa laboral	Área de formación-laboral diferente a la trayectoria
Sin experiencia emprendedora previa		
	(7) Emprendimiento por necesidad afectación neutra de la plataforma: Iniciaron durante la pandemia para cubrir necesidades económicas urgentes. Aunque intentaron utilizar herramientas digitales, la falta de experiencia y recursos limitó la efectividad de la digitalización, que no logró mejorar significativamente sus condiciones empresariales.	(8) Emprendimiento por necesidad plataforma como doble desafío: Se vieron forzadas a emprender durante la pandemia. La falta de conocimientos y recursos, junto con la urgencia de la situación, hizo que la digitalización representara un doble desafío, dificultando su adaptación y sostenibilidad a largo plazo.

6.4 Ejemplificación de la tipología con casos de la muestra

Tipología 1: Plataforma digital como innovación empresarial

El caso de Salome ilustra esta tipología. Salome, de 43 años, nacida en Caracas, Venezuela, es madre de tres hijos y emigró a Chile en 2018. Su caso ilustra cómo la experiencia educativa y laboral previa, junto con una temprana digitalización de su negocio, facilitó la innovación y crecimiento empresarial, en el proceso de la crisis sanitaria. Su área de formación inicial es en administración de empresas, obtiene un empleo como secretaria en una empresa gubernamental. Su primer emprendimiento fue elaborar y vender pasteles en su lugar de trabajo. Esta actividad se alineó con su pasión por la cocina, desarrollada desde su infancia junto a su abuela.

"Recuerdo que le empecé a vender a mis amigos, amigos de mis papas, de mi mamá y me empezaron a encargarse de tortas [pasteles] y entonces yo dije "ya esto me gusta!" (...) trabajando en [nombre de empresa del Estado en Venezuela] veía que las personas bajaban y tenían que ir a buscar tortas en otros lugares entonces dije "bueno, vamos a armar una bolsa", y recuerdo que empecé a llevarme bolsitas con porciones de torta, comencé como con 20 y terminé vendiendo 80 porciones, 90 porciones cada día por medio, para que me diera"

El éxito de su negocio la llevó a dejar su empleo formal y a expandir su emprendimiento en una pequeña bodega en su hogar, donde también continuó capacitándose en pastelería. Al migrar a Chile, Salome trabajó en diversas posiciones vinculadas a la gastronomía antes de decidir emprender nuevamente.

"Cuando vi lo que cobraban por una mesa de postres en la banquetería y comparé con mi sueldo, dije: 'Ok'. A veces tenía 5 o 7 eventos simultáneos durante la semana y no tenía ayudante. Entonces pensé: 'Si estoy haciendo esta cantidad de postres yo sola y le estoy generando dinero a otro, ¿por qué no desarrollarlo para mí?'. Empecé a indagar y mi mejor amigo desde España me decía: 'Pero independízate, tú puedes hacerlo. Llevas muchos años trabajando para otros, ya tienes tus papeles'."

Su amplio conocimiento del mercado y su sólida formación la motivaron a iniciar un negocio de pastelería en Puerto Montt, donde comenzó vendiendo sus productos en la calle. Posteriormente, gracias a un préstamo inicial de un amigo, adquirió los equipos básicos necesarios. A partir de allí, su emprendimiento creció sostenidamente, lo que le permitió consolidarse como proveedora para varios restaurantes de la región. La digitalización fue crucial para su negocio. Desde un comienzo, Salome utilizó redes sociales para atraer clientes y más tarde creó una página web y se unió a plataformas de delivery. Durante la pandemia, expandió su negocio al ofrecer clases de pastelería online, generando una innovación empresarial. Dicha estrategia se consolidó como parte fundamental de su emprendimiento. Ella subraya la importancia crucial de las plataformas digitales en el ámbito emprendedor, impactando positivamente en su sostenibilidad y crecimiento:

“El que no está en las redes sociales no existe. De alguna manera, digitalizarte te ahorra tiempo, te ayuda a organizarte más, te ayuda a tener una imagen más ordenada y ejecutiva, más formal.”

El caso de Salome ejemplifica la tipología 1 en torno a cómo la pandemia fue un punto de inflexión ascendente que impulsó la innovación empresarial en plataformas digitales potenciando el crecimiento del negocio. Gracias a su experiencia emprendedora previa, relacionada al área de su sólida trayectoria educativa y laboral (dependencia de la trayectoria), Salome logró no solo aprovechar las plataformas digitales para potenciar su negocio, sino que también para adaptarse y hacer crecer su emprendimiento en tiempos de crisis. Así, esta tipología destaca la importancia de la digitalización no sólo como una respuesta a circunstancias adversas, sino también como una estrategia para el crecimiento y la sostenibilidad del emprendimiento.

Tipología 2: Plataforma digital para transferir capacidades.

Anastasia, de 41 años, nacida en Caracas, Venezuela, llegó a Chile en 2014. Su caso muestra cómo la digitalización puede ser un recurso crucial para aplicar y transferir capacidades profesionales en el emprendimiento, favoreciendo su sostenibilidad y crecimiento, incluso en tiempos de crisis como la generada por la COVID-19.

Con una formación en comunicación social y experiencia de una década trabajando como asistente en transnacionales, Anastasia supo transferir sus capacidades comunicacionales a su nuevo contexto laboral en Chile, donde inicialmente se desempeñó como asistente administrativa en una empresa transnacional. Durante este tiempo, completó su certificación en coaching y programación neurolingüística, aplicando estas nuevas habilidades en su trabajo.

“Yo no vine a hacer cualquier cosa. Estaba muy bien definido cuando me vine, que es una cosa que nos pasa mucho a los migrantes: 'No, bueno, cualquier cosa'. Bueno, pero cualquier cosa donde agregue valor. No es lo mismo cualquier cosa que me guste”.

Su deseo de avanzar en su vocación la llevó a dejar su empleo para emprender un negocio de mentorías para mujeres emprendedoras, que inicialmente desarrolló de manera presencial.

“Lancé mi primer programa, lo vendimos a 2 o 3 personas. No eran muchas, era como el piloto. Salíamos, hacíamos café, reuníamos a la gente, le echábamos el cuento [explicación oral del emprendimiento (*elevator pitch*)]. Fue una muy buena manera de pilotear. El programa va ahorita para su décima edición”.

Enfrentando dificultades por la estacionalidad del mercado chileno en 2019, Anastasia decidió digitalizar su negocio, trasladando sus programas al ámbito online. Esta decisión resultó ser clave durante la pandemia de COVID-19, cuando muchas empresas cerraron, pero Anastasia ya tenía su programa en línea, lo que le permitió no solo continuar sino también potenciar su negocio, consolidando una comunidad virtual para mujeres emprendedoras.

Decía: “Hay otros sitios donde la gente no está veraneando, ¿por qué no le estoy vendiendo a esa gente?”. Hasta ese momento, hacía todo de manera presencial, y fue ahí cuando empecé a transitar este primer programa hacia lo online (...) Entonces, el año pasado, en el 2020, cuando llegó la pandemia, ya habíamos hecho, no sé, 2019, 2020, habíamos hecho muchos eventos. Hacíamos *networking*, Ya estábamos ampliando. Llegamos a tener 60 personas en sala con

las actividades que hacíamos. La convocatoria había crecido, habíamos pasado de 2 a 60. Fue un proceso de 2 años más o menos, pero íbamos bien, con aliados, emprendedores. Llamábamos a los emprendedores, hacíamos alianzas, ellos participaban. Era de verdad muy bonito. Dijimos: '¿Cómo hacemos para que esto no se pierda?', porque la pandemia nos mandó a todos a nuestra casa y veníamos en un ritmo súper, súper bueno. (...) Dije: 'Vamos a hacer un evento de *networking* online a ver qué pasa'. Ese evento se llamó [nombre del evento], y tuvimos 70 mujeres de diferentes partes”.

A lo largo de su trayectoria, Anastasia ha enfrentado diversos desafíos, pero su capacidad de adaptación y sus competencias en el área de su emprendimiento fueron esenciales para mantener y expandir sus actividades. Además, Anastasia subraya la importancia de las plataformas digitales para sistematizar tareas, mejorar la eficiencia y expandir el impacto de su negocio. Su caso ejemplifica cómo las plataformas digitales permiten a emprendedoras sin experiencia emprendedora previa, aplicar sus habilidades y conocimientos, superando las barreras del mercado laboral tradicional y logrando cumplir con sus vocaciones de servicio. Para ella el impulso de emprender además estuvo relacionado con su propio proyecto migratorio y las barreras de acceso al mercado laboral en Chile. En su caso se observa una inversión entre dominios en que unos a otros se potencian debido a los efectos indirectos entre ellos (Dominio tecnológico, laboral, educativo).

Tipología 3: Plataforma digital como desafío para la comercialización

Tal es el caso de Leonora, de 30 años y originaria de Táchira, Venezuela, quien llegó a Chile en 2019 junto a su esposo. Su experiencia refleja cómo una emprendedora con una formación académica distinta puede adaptar sus habilidades a un nuevo campo, enfrentando desafíos significativos en la digitalización y operación de su negocio, especialmente en el contexto de la crisis político-económica de Venezuela y la pandemia de COVID-19.

Formada en comunicación social, Leonora comenzó su carrera trabajando en una radio, pero pronto se interesó en la jabonería artesanal tras colaborar en el negocio de una amiga. Esto la llevó a emprender en la producción de jabones naturales en Venezuela,

motivada por la necesidad de ofrecer productos accesibles y sin químicos en su comunidad.

La situación en Venezuela, marcada por la inestabilidad económica y la escasez de recursos, fue un catalizador en su decisión de migrar primero a Perú y luego a Chile. En Venezuela, Leonora ya había iniciado un negocio de jabonería artesanal, motivada por la necesidad de ofrecer productos accesibles y sin químicos en su comunidad. Sin embargo, la crisis no solo afectó la demanda de sus productos, sino que también limitó el acceso a insumos y recursos para mantener su emprendimiento. Estas condiciones macroestructurales la forzaron a buscar nuevas oportunidades en el extranjero.

“Hicimos varias cosas. Inicialmente, fui nana [trabajadora del hogar]. También llegamos a vender productos en la calle, alimentos y dulces. Vendíamos onces, que allá le llaman meriendas. Sí, prácticamente fueron empleos así. Inclusive, no teníamos día libre. De lunes a domingo trabajábamos fuertemente. A veces elaborábamos queques [masa dulce, gastronomía chilena]. La verdad es que no fue un tiempo fácil. Lo que saliera, nosotros lo trabajábamos durísimo para poder ahorrar y también enviar dinero a la familia en Venezuela.”

Al llegar a Chile, Leonora enfrentó las dificultades típicas de la migración, trabajando en empleos informales y de baja cualificación que no estaban relacionados con su área de formación en comunicación social. La pandemia, un segundo punto de inflexión a nivel macro, complicó aún más su situación, ya que se vio obligada a dejar su empleo debido a razones de salud y maternidad. Estas experiencias evidencian cómo la crisis política y económica de Venezuela fue el primer evento estructural que impactó su trayectoria migratoria y emprendedora, impulsándola a replantear su estrategia de vida y de negocio en Chile.

“Utilicé Facebook, primeramente, porque Instagram lo empecé desde Perú. Pero sí, Facebook y algunas veces un correo. Sin embargo, como el internet era pésimo, la verdad es que no me ayudó mucho. Además, mi esposo y yo solo teníamos un celular, eso tampoco me ayudó. Por eso no manejaba mucho. Cuando empecé ese emprendimiento, era más artesanal o de taller, como le llaman allá en Venezuela, y casi no utilicé mucho. Del 100%, utilicé como el 40% de las redes.”

Durante la pandemia, Leonora intensificó el uso de plataformas digitales como Facebook para mantener su negocio activo, aunque enfrentó dificultades para adaptarse completamente al entorno digital. Las restricciones de movilidad y el cierre de ferias limitaron severamente sus actividades comerciales, ya que su negocio dependía en gran medida del contacto presencial con los clientes.

“Fue un poco difícil movilizarse porque se debía tener permiso y pase de movilidad. Esa parte complicó las entregas y todo porque eran un poco personales. También afectó las ferias para mostrar el producto. Entonces sí, la cuarentena limitó un poco ese aspecto, como el contacto físico para que uno pudiera hablar con el cliente directamente y que probara el producto.”

A pesar de estos desafíos, Leonora ha logrado mantener su emprendimiento utilizando plataformas digitales para equilibrar sus responsabilidades personales y profesionales. Su caso destaca las dificultades de las emprendedoras de la Tipología 3 al intentar innovar y adaptarse a cambios Macroestructurales, por la naturaleza presencial de sus negocios y la carencia de conocimientos especializados en el sector económico en el que operan. Estos factores limitan significativamente su capacidad de adaptarse a las transformaciones provocadas por la pandemia. Aunque las plataformas digitales, como las redes sociales y las aplicaciones de mensajería, ofrecieron una alternativa para mantener el contacto con los clientes y facilitar las ventas, no pudieron sustituir por completo los beneficios del comercio presencial. La falta de una infraestructura digital completa, como carritos de compra en línea y sitios web funcionales, evidenció la dependencia de estos negocios en el contacto físico y la interacción directa. En esta tipología, la falta de conocimientos profundos en el sector económico dificulta la capacidad de innovación y la flexibilidad necesarias para enfrentar los cambios macroestructurales.

Tipología 4: Plataforma digital para la reinención profesional.

El caso de Margarita ilustra las características de la tipología 4. Margarita, de 58 años, originaria de Caracas, Venezuela, llegó a Chile en 2018 y se estableció en Santiago. Sin experiencia emprendedora previa, Margarita decidió reinventarse profesionalmente en un área completamente diferente a su formación y trayectoria laboral en administración,

encontrando en la digitalización una herramienta clave para desarrollar su nuevo emprendimiento en terapias holísticas y artesanías energéticas.

Con una formación en gerencia financiera y una extensa carrera en áreas administrativas, Margarita trabajó en varias empresas de telecomunicaciones y farmacias en Venezuela. Sin embargo, tras emigrar a Chile, encontró dificultades para conseguir empleo en su área de especialización, lo que la llevó a explorar nuevas opciones.

“Empecé a buscar también empleo de cualquier cosa. Aquí en Chile hay ciertas actividades que eran limitadas en cuanto a la parte administrativa. Buscaban conocimientos específicos en un área específica. A lo mejor tenía experiencia en una, pero no en otra. También tenía mucha experiencia, pero querían más jóvenes. Me tuve que quitar 5 años de edad para buscar un empleo. Era un factor. Menos mal que físicamente pasaba en la foto, y cuando llegaba a la entrevista, al menos me daban la oportunidad de conocerme, de expresarme, de mostrar empatía, más allá de la edad. Si realmente era capaz para el puesto, Hice páginas web, apliqué cualquier cosa que hubiera aprendido. No le decía que “no” a nada”.

Impulsada por el deseo de poder desarrollarse en área que le interesaba, pero que no había tenido la oportunidad de profundizar, se formó en terapias holísticas, incluyendo Reiki y biodescodificación, y comenzó a ofrecer sus servicios como terapeuta.

“Había un curso que yo quería hacer hace tiempo, que es el de terapia de respuesta espiritual. Se trabaja con radiestesia, péndulos y gráficos. Los registros akásicos, los registros del alma, tienen que ver con la energía. Hice ese taller para empezar a trabajar con eso, con personas, aplicarlo. Obviamente, la primera fui yo. Terminé siendo maestra reiki, hice todos mis niveles en la Sociedad Chilena de Reiki acá en Chile. (...) Acabo de terminar una formación de un año como terapeuta biocéntrico en biodescodificación, nutrición ortomolecular, psicología biocéntrica y biodescodificación de carácter. O sea, el nombre completo es terapeuta biocéntrico.”

La digitalización ha sido fundamental para Margarita en su proceso de reinversión profesional, permitiéndole promocionar y operar su negocio en un mercado digital. A

través de plataformas como Instagram y WhatsApp, Margarita intenta conectar con clientes y diferenciarse en un mercado saturado de terapeutas holísticos. Aunque ha enfrentado desafíos técnicos, como la integración de su tienda en línea con redes sociales y la creación de contenido digital espontáneo, sigue esforzándose por mejorar su presencia digital.

"Ahí entendí que tengo que mostrarme, ganarme la confianza del cliente, y la única manera es haciendo TikToks o lives, o mostrando sencillamente lo que hago con algún conocimiento. Es generando contenido de valor más que todo, porque no voy a captar clientes solo con promociones, como '3 sesiones de acupuntura en internet'. Eso es una promoción, pero no va a venir a mí si no me conoce. (...) Ya empecé a practicar los videos, pero lo único es que se me olvida el speech. Entonces tengo como 320 videos y pienso: '¿qué quiero decir?' Nada, eso tiene que ser espontáneo, como la gente de TikTok. Soltarme. Lo que pasa es que... ¿tú quieres un obstáculo? La estructura. Es un tema de personalidad, cuando uno es estructurada."

El cambio en la trayectoria profesional de Margarita no ha sido fácil, ya que pasar de un empleo asalariado a un emprendimiento implica perder la seguridad financiera de un ingreso fijo mensual, lo cual es especialmente desafiante en ausencia de una red familiar en Chile. Además, este cambio ha supuesto un reto psicológico significativo, ya que Margarita ha tenido que enfrentarse a sus propias inseguridades sobre su capacidad y autoestima, aspectos que se sitúan en el nivel supraindividual (Bernardi, 2019). A pesar de estas dificultades, Margarita ha perseverado en el desarrollo de su emprendimiento, combinando sus conocimientos terapéuticos con la creación de productos artesanales únicos que también comercializa en línea. La digitalización le ha abierto nuevas oportunidades profesionales, aunque también ha revelado la necesidad de formación continua para asegurar su negocio en un entorno digital altamente competitivo.

Este caso ilustra cómo la digitalización puede facilitar la reinención profesional, especialmente en contextos de cambio como el provocado por la pandemia de COVID-19, que aceleró la transformación digital del mercado. Margarita, al igual que muchas emprendedoras de la Tipología 4, enfrenta el desafío de superar la "sombra del pasado" en su trayectoria educativa y laboral, encontrando en la digitalización una oportunidad para crecer tanto personal como profesionalmente en un área nueva para ella.

Aunque ha tenido que superar desafíos técnicos en el uso de plataformas digitales para su emprendimiento, Margarita reconoce que la digitalización es una oportunidad clave para desarrollar y expandir su negocio. Sin embargo, al igual que otras emprendedoras de la tipología 4, la falta de experiencia emprendedora y las limitaciones en el manejo estratégico de herramientas digitales representan obstáculos significativos para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de su proyecto. Esto refleja cómo la digitalización puede ser una herramienta poderosa para quienes buscan reinventarse y crecer en áreas fuera de su experiencia previa, pero también subraya la importancia de la formación continua para consolidar su negocio en un entorno digital competitivo. En este contexto, existe una demanda simultánea por adquirir competencias tanto en emprendimiento como en digitalización. El COVID-19, como un punto de inflexión a nivel Macro, ha acelerado la transformación del mercado hacia la digitalización, impactando indirectamente la trayectoria de Margarita.

Tipología 5: La pandemia como oportunidad de negocio.

El caso de Andrea ilustra las características de la tipología 5. Andrea, de 42 años, originaria de Guanco, Perú, llegó a Chile en 2008 y reside en Santiago. Su trayectoria emprendedora y su habilidad para utilizar herramientas digitales le permitieron transformar la crisis de la pandemia de COVID-19 en una oportunidad para conectar sus conocimientos previos y desarrollar un emprendimiento que respondiera a las demandas generadas por la pandemia.

Con formación técnico superior en confección textil y experiencia previa en la industria, Andrea inicia trayectoria emprendedora luego de renunciar a la fábrica donde trabajaba para asociarse con una amiga en la confección de prendas, sin embargo, la amiga la estafa y Andrea no recibe el pago por el trabajo realizado. A propósito de dicha experiencia emprendedora fallida y las necesidades económicas decide migrar a Chile.

"Abrí un taller con mi amiga, hice muchas prendas, muchas, muchas prendas. Me duró como un mes hacerlas y no me cancelaron nunca. Todo lo que había invertido se perdió, y tenía pagos y además mis hijos necesitaban mucha plata. Se me dio la oportunidad de que mi hermano tenía una amiga en Chile y le dijo que me trajera. No lo pensé dos veces, fue difícil. Nunca había dejado a

mis hijos tantos años, tanto tiempo. Dejé a mi hijita de 4 años, la más pequeña, y me vine.”

Luego de trabajar en diferentes empleos en Chile, Andrea decidió emprender durante la pandemia, cuando las restricciones de movilidad limitaron sus opciones laborales. Comenzó vendiendo ropa durante la pandemia, utilizando redes sociales como Instagram y Facebook para promocionar sus productos. Su experiencia en el sector textil le permitió identificar rápidamente la demanda de mascarillas, lo que la llevó a adquirir máquinas de coser y establecer su propio negocio de fabricación.

“Hubo la pandemia y yo no tenía dónde trabajar porque mi jefe cerró todas las tiendas, todo donde nosotros repartíamos la mercadería. (...) Estaba desesperada porque soy madre soltera y tenía que mandar dinero a mis hijos. Tengo un amigo que trabajaba en esa empresa grande. Él arreglaba las máquinas y me ayudaba desde que llegué. Me apoya en todo y me dijo que me conseguiría una maquinita. Me consiguió una máquina, hice muchas mascarillas, mascarillas, mascarillas... Y así me gustó. Veía si podía hacerlo, me esforcé mucho, mucho, mucho y logré comprar 3 máquinas. (...) Siempre he sido independiente. Desde que renuncié a la empresa, dije: 'Ni más esclavizada, voy a trabajar por mi cuenta. Yo sé hacer muchas cosas'. Y como le digo, la pandemia me animó a comprarme mis máquinas, a hacer lo mío por mi cuenta como sea. Me esforcé mucho, mucho; trabajaba día y noche, sábado, domingo; no dejaba de trabajar”.

La digitalización fue clave para Andrea desde el inicio de la pandemia. Usó plataformas como Facebook Marketplace y Messenger para gestionar pedidos y coordinar entregas, adaptándose eficientemente a las restricciones impuestas por la crisis sanitaria. Su enfoque proactivo y estratégico en el uso de estas herramientas no solo le permitió mantener su negocio, sino también fidelizar una base de clientes leales gracias a su puntualidad y buen trato. Luego de la pandemia incluso integró nuevos productos como prendas textiles para perros. Al identificar un nuevo nicho Andrea diversificó sus actividades económicas involucrándose en la venta de productos para animales, aprovechando el trabajo de su pareja en una empresa de reparto. Utilizó las mismas plataformas digitales para promocionar y vender alimentos para mascotas, lo que le

permitió mantener múltiples fuentes de ingresos y demostrar su capacidad de adaptación a nuevas oportunidades de mercado.

“Ahorita, por Marketplace y por Messenger, me dicen si está disponible, porque ya saben, todo ya está. Te sale así: te gusta algo, pones si está disponible o no está disponible. Yo pongo si está disponible. Me preguntan dónde entrego, el precio, y me dicen: 'Ya, me traes para mis perritos'. Tengo mis clientas. Así voy entregando los productos. Ya tengo clientes fidelizados, como se dice, porque estoy ahí temprano, los espero, les doy su producto, los trato bien.”

Para las mujeres migrantes emprendedoras de la tipología 5, las plataformas digitales tienen un papel crucial dado que crearon y digitalizaron sus emprendimientos durante la pandemia de COVID-19. En este contexto, las plataformas digitales permiten a estas emprendedoras acceder a un mercado más amplio y diverso, superando las barreras físicas impuestas por la pandemia, posibilitando la interacción con clientes potenciales. Este caso ilustra cómo Andrea, una emprendedora con experiencia previa, aprovechó la pandemia como un catalizador para el crecimiento empresarial, utilizando estratégicamente las plataformas digitales para adaptarse y prosperar en un entorno desafiante. Su capacidad para identificar oportunidades y actuar rápidamente le permitió no solo sobrevivir a la crisis, sino también expandir y diversificar sus actividades económicas, dando sostenibilidad a su negocio más allá de la crisis sanitaria. Para ella el emprendimiento digital le ha permitido tener una transición suave (Petroff, 2016) en su trayectoria laboral pese a la crisis sanitaria.

Tipología 6: La plataforma como oportunidad de diversificación de la venta

El caso de Irene ilustra las características de este perfil. Irene, de 48 años y originaria de Maracaibo, Venezuela, migró a Chile en 2018. Este caso refleja cómo las emprendedoras de la tipología 6 han aprovechado la digitalización como una herramienta esencial para crear negocios en respuesta a las nuevas demandas del mercado durante la pandemia. La experiencia previa en emprendimiento, aunque en un campo distinto, y la capacidad de adaptación han sido fundamentales para su éxito.

Con una formación en derecho y criminología, Irene tenía una carrera exitosa en su país, combinando su trabajo en una empresa exportadora con la administración del

taller de automóviles de su padre, en la que colaboraba. La situación en Venezuela la llevó a emigrar a Chile, donde comenzó trabajando en ventas y luego en un bufete de abogados, como secretaria, mientras su esposo trabajaba en un restaurante. La crisis sanitaria y las prolongadas cuarentenas los dejaron a ambos sin empleo.

“Con la pandemia, personalmente, comencé a recordar lo que tenía y a anhelar lo que tenía en Venezuela, y a deprimirme por lo que no tenía acá. Comencé a caer en depresión, no me fluían las ideas, sentía como que había olvidado todo, había olvidado hasta mis conocimientos. Tanto que estudié, era buena estudiante, o sea, era un bloqueo en mi mente demasiado terrible. Me fui como en depresión, ver a mi esposo en casa, yo en casa, ahora ¿qué hacemos? Hay que pagar un montón de cosas, servicios, etc.”

Decidió aprovechar su experiencia emprendedora previa, iniciando junto a su esposo un negocio de remodelación y mantención de viviendas, un área completamente distinta a sus trayectorias laborales previas. A partir de un amigo que les ofrece en una comunidad que administraba y que necesitaba servicios de mantenimiento. El emprendimiento no solo proporcionó estabilidad económica, sino que también permitió a Irene y a su esposo reorientar sus carreras profesionales, convirtiendo la crisis en una oportunidad para crecer.

“Para mi esposo, esto ya es un trabajo fijo. Ya no dependemos más de nadie. Yo renuncié a mi trabajo en el bufete de abogados porque me frustraba mucho y comencé a tener problemas de salud. Tengo que someterme a una operación, así que decidí retirarme porque me generaba demasiado estrés pensar en tantas cosas y estaba volviendo a caer en depresión. Entonces dije: 'No, es hora de retirarme, ponerle corazón a lo que queremos.’”

La digitalización jugó un papel crucial en el desarrollo de este nuevo negocio. Irene, con la ayuda de amigos y familiares, aprendió a utilizar Instagram para promocionar sus servicios. Aunque al principio le costó adaptarse a las herramientas digitales, ha logrado crear una identidad de marca y gestionar la presencia en redes sociales, utilizando plataformas como Canva y Pinterest para mejorar sus publicaciones.

"Cuando llegué a Instagram, fue algo nuevo para mí. No podía ni poner fotos, en realidad te lo digo. Todo me lo enseñó una amiga que siempre ha sido muy tecnológica. Yo le decía: 'Mira, ¿cómo hago esto?' Y ella me explicaba. Siempre ha sido muy tecnológica. Mis hermanos también son muy tecnológicos y siempre los llamo. Mi hermano está haciendo un curso de marketing, y lo estoy llamando: '¿Qué hago? ¿Cómo hago esto?' Él me corrige y me dice: 'Mira, escribiste mal esto, haz esto'. Entonces, poco a poco me ha ido asesorando."

El caso de Irene ilustra cómo las emprendedoras de la tipología 6 han utilizado la pandemia como un punto de inflexión para reorientar sus carreras profesionales e iniciar sus negocios a través de la digitalización. A pesar de los desafíos iniciales, Irene ha logrado reconocer la importancia de las redes sociales para expandir su negocio, aunque la mayoría de sus clientes provienen de recomendaciones boca a boca debido a la calidad del trabajo realizado. Con el objetivo de aumentar la visibilidad y atraer más clientes, Irene se ha propuesto mejorar su estrategia en redes sociales.

La pandemia jugó un papel crucial en el surgimiento de su emprendimiento, empujándola a explorar y aprovechar habilidades latentes que, hasta ese momento, no había desarrollado. La crisis sanitaria no solo no fue un obstáculo en su trayectoria laboral, sino que actuó como un catalizador, dando vida y dirección a su proyecto. La naturaleza del trabajo, realizado en departamentos deshabitados, les permitió continuar operando con las medidas de precaución adecuadas, incluso después de haber superado la enfermedad del COVID-19.

Irene, como muchas otras emprendedoras de la tipología 6, encontraron en la digitalización una herramienta esencial para reorientar sus carreras profesionales y asegurar la sostenibilidad de su negocio en un contexto desafiante. Aunque su emprendimiento no está directamente relacionado con su formación educativa, las plataformas digitales les han ofrecido una oportunidad crucial para acceder a nuevos mercados y expandir su alcance comercial.

La digitalización, incentivada por el contexto del COVID-19, no solo les ha permitido adaptarse a las nuevas demandas del mercado, sino que también ha abierto una vía de expansión comercial significativa. Este grupo de emprendedores destaca la importancia del nivel Meso en el desarrollo de sus negocios, como lo ilustra el trabajo conjunto de Irene y su esposo. En resumen, Irene se encuentra enfocada en mejorar su

estrategia digital para aumentar la visibilidad y captar más clientes, subrayando la relevancia de la digitalización como una oportunidad de crecimiento en su trayectoria emprendedora.

Tipología 7: Emprendimiento por necesidad afectación neutra de la plataforma

El caso Johanna ejemplifica la tipología 7. Ella tiene 32 años. Nació en Caracas, Venezuela. Llegó a Chile el 2018 y desde entonces reside en Santiago. Tiene un hijo de 5 años que vive en Chile con ella. Su caso refleja cómo la necesidad urgente de ingresos puede impulsar la creación de negocios, pero también destaca las limitaciones que enfrentan quienes no tienen experiencia previa en emprendimiento, al intentar adaptarse rápidamente a un entorno digital en constante cambio.

En Venezuela, Johanna había trabajado en una agencia de publicidad desde los 17 años, lo que le proporcionó una sólida experiencia en organización de eventos y marketing. En Chile, encontró empleo en roles similares, pero la pandemia interrumpió su carrera. Tras perder su empleo como encargada de marketing en una empresa de artículos de librería debido a la pandemia, decidió iniciar un emprendimiento para generar ingresos y mantener a su familia. Johanna comenzó un negocio de decoración y regalos personalizados, utilizando plataformas digitales como redes sociales y una página web para promover sus servicios.

"Ese trabajo que tuve en Venezuela fue lo que me hizo pensar en emprender en esto otra vez, porque esto es lo que me gusta: organizar, decorar, crear un evento. Por lo mismo estudié publicidad. (...) Aproveché el tema de la pandemia, pude hacer un negocio yo misma y sobrevivir mientras tanto. Recuperé mucha convivencia con mi hijo y con mi esposo. (...) Pero son tiempos totalmente diferentes: tener tu emprendimiento y tú misma distribuir tu tiempo, saber a qué dedicarle más y a qué dedicarle menos, comparado con estar en un trabajo."

Aunque Johanna aprovechó su conocimiento en marketing digital y completó un diplomado en esta área durante la pandemia, su falta de experiencia emprendedora limitó la consolidación y el éxito de su negocio. A pesar de sus esfuerzos, los ingresos generados por su emprendimiento no fueron suficientes para garantizar su sostenibilidad financiera

a largo plazo, lo que la obligó a mantener un trabajo asalariado para asegurar la estabilidad económica de su familia.

El caso de Johanna ejemplifica claramente la tipología 7, demostrando que, aunque la digitalización puede ser una herramienta valiosa, no es necesariamente decisiva para el éxito de nuevos emprendimientos. A pesar de sus habilidades en marketing digital, la falta de una estrategia robusta y de experiencia en gestión empresarial limitó su capacidad para posicionarse eficazmente en el mercado. Esto subraya la importancia de contar con un enfoque estratégico y recursos adecuados para lograr un crecimiento sostenible.

La experiencia de Johanna también refleja las dificultades que enfrentan los nuevos emprendedores cuando carecen de experiencia previa en el ámbito empresarial. Aunque logró utilizar plataformas digitales para la promoción y venta de sus productos, estos esfuerzos no fueron suficientes para garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo de su negocio. Así, su caso destaca que la capacidad de utilizar herramientas digitales no siempre garantiza el éxito, especialmente cuando se carece de un conocimiento estratégico profundo y una experiencia práctica en la gestión y crecimiento de un negocio.

Tipología 8: Emprendimiento por necesidad plataforma como doble desafío

El caso de María ejemplifica las características de este perfil. María, de 44 años, originaria de Barquisimeto, Venezuela, llegó a Chile en 2018 junto a su pareja y su hijo. Con una formación en contabilidad y 21 años de experiencia en el sector financiero en Venezuela, María se encontró en Chile trabajando en empleos que no estaban relacionados con su formación, como cuidadora de personas mayores y reponedora en un supermercado.

La pandemia de COVID-19 la llevó a emprender como una medida de emergencia para generar ingresos y mantener a su familia. Sin experiencia emprendedora previa y operando en un área fuera de su formación, María comenzó a hacer y vender donas artesanales cuando un proveedor dejó de abastecer a su esposo. El éxito inicial de sus donas la motivó a utilizar Facebook para promocionar y vender sus productos, aprovechando la creciente demanda durante la pandemia.

"Mi esposo empezó a comprarle a un señor que vendía donas, que eran artesanales también, pero eran más tipo galleta. Él las vendía y le iba muy bien; todo el mundo quería las donas. Llegó un momento en que, como mi esposo le estaba pidiendo mayor cantidad, el señor le dijo que no le podía vender más. Se me ocurrió a mí: bueno, él no quiere vender, pero las hacemos nosotros mismos, le digo yo. Entonces, me puse un día a hacerlas y quedaron de lo más ricas. Le dije: 'Bueno, vamos a vender estas a ver cómo nos va'. Resulta que nos salieron como dos paquetes; los vendió todos el mismo día, pero a un mejor valor que los anteriores, y todo el mundo encantado con las donas. Así empezamos nosotros. Yo dije: 'Bueno, parece que es un buen producto; voy a publicarlo en Facebook a ver cómo nos va', y resulta que en Facebook nos fueron contactando."

Sin embargo, aunque su producto fue bien recibido, María enfrentó desafíos significativos, como la necesidad de cumplir con regulaciones sanitarias para expandir el negocio y la falta de conocimientos estratégicos en la gestión de un negocio.

Actualmente, María trabaja en un call center, lo que le impide dedicar tiempo suficiente a su emprendimiento y a su hija, que requiere cuidados especiales. A pesar de su deseo de desarrollar su emprendimiento de donas y encontrar estabilidad financiera, la incertidumbre y la falta de experiencia en la gestión empresarial dificultan su capacidad para hacerlo. A pesar de los desafíos, María confía en el potencial de su emprendimiento y busca la estabilidad financiera que le permita equilibrar su vida personal y profesional.

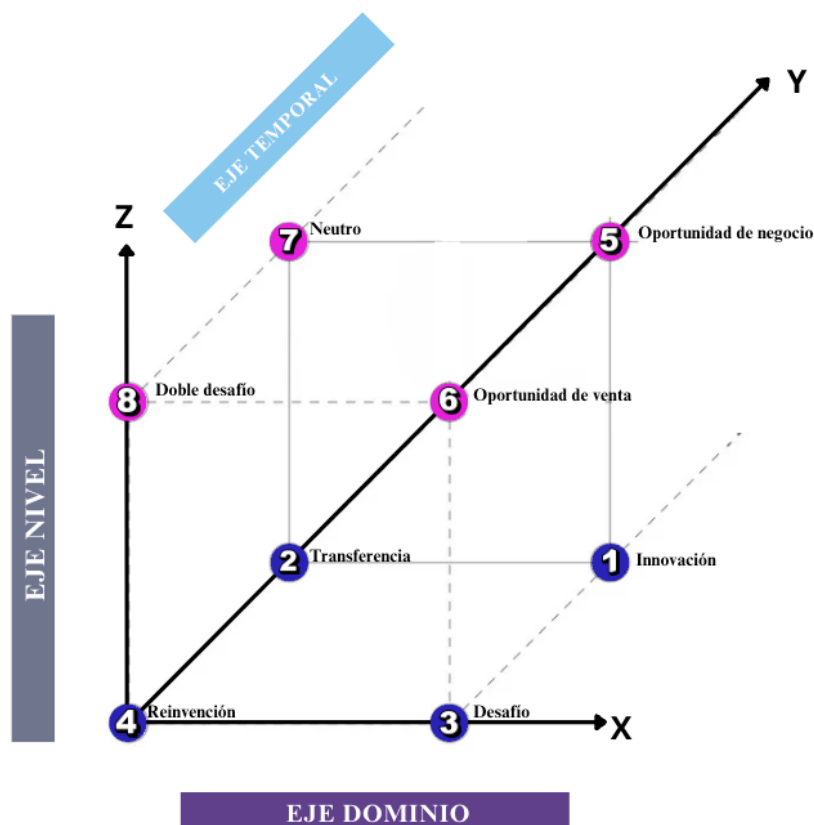
"Necesito tener mi emprendimiento porque yo vendía donas y hago donas artesanales. Me dedico a ese ramo, y yo sé que me va a ir bien. Lo único es que uno está por lo seguro. Uno dice: bueno, me salgo de aquí, ¿cómo hago entonces para pagar el arriendo? Porque yo sé que me dedico a lo de las donas y sé que voy a vender, pero es algo incierto. No sabes si vas a tener el dinero para la renta el próximo mes. Entonces, estoy todavía amarrada a ese trabajo." (...) "Yo quiero ser una persona estable financieramente. Quiero ser, en todo caso, una persona enfocada en su propio negocio, su propio tiempo, que no tenga que estar limitada a poder compartir con mis hijos y a darles lo mejor. Yo necesito educarlos."

El caso de María ejemplifica cómo la urgencia de generar ingresos durante la pandemia llevó a muchas mujeres sin experiencia emprendedora previa a iniciar negocios en áreas no relacionadas con su formación. Aunque ha utilizado plataformas digitales para promocionar su emprendimiento, estos esfuerzos no han sido suficientes para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de su negocio.

6.5 COVID-19 y la digitalización del emprendimiento desde el curso de la vida

El análisis de tercer orden propuesto da cuenta de las diversas interrelaciones que se generan entre un evento Macro (la pandemia) con el nivel Micro.

Esquema 35: Análisis de tercer orden (nivel, temporalidad y dominio) tipologías desarrolladas.



Fuente: Elaboración propia.

El análisis de los casos destaca la importancia de la experiencia emprendedora previa, ya que permite a las emprendedoras una mejor aproximación a la identificación

de oportunidades de mercado y competencias necesarias para la digitalización. La trayectoria educativa-laboral también juega un papel relevante, pero es la combinación de ambos factores lo que maximiza el uso efectivo de la digitalización en el emprendimiento y como factores fundamentales para la resiliencia con la que afrontan los cambios derivados de la crisis.

La diversidad de tipologías emergentes refleja la variedad de respuestas y adaptaciones de las mujeres migrantes emprendedoras ante la crisis, vinculándose así a las dimensiones de nivel, tiempo y dominio. Los dominios educativo y laboral están estrechamente relacionados y se ven favorecidos por el uso de plataformas digitales como recurso para el emprendimiento. Asimismo, la experiencia emprendedora previa y su relación con la trayectoria educativa y laboral desempeñan roles significativos en la capacidad para navegar en un entorno digitalizado. En consecuencia, existe una dependencia de la trayectoria, donde las experiencias pasadas tienen un impacto significativo en la adaptación al entorno digital y la maximización de las potencialidades de las plataformas digitales para el emprendimiento (sombras del pasado).

En este contexto, se observa que la pandemia no es necesariamente un obstáculo para el emprendimiento; para algunas mujeres, incluso resultó favorable, lo que lleva a cuestionar la idea de que es imposible superar las condiciones desiguales desde las cuales desarrollan su actividad comercial (Barratt et al., 2020; Graham, 2020; Graham et al., 2017). Asimismo, la autoeficacia que algunas mujeres demuestran les permite mantener o generar nuevas metas a pesar de la incertidumbre provocada por la pandemia, utilizando este nuevo escenario como un punto de inflexión ascendente. Estos elementos sugieren que la digitalización no necesariamente precariza las condiciones laborales, sino que puede crear oportunidades de inclusión económica para segmentos socialmente marginados que poseen ventajas específicas acumuladas, alineadas con las nuevas demandas del mercado, que priorizan la digitalización.

Durante el COVID-19, las emprendedoras con experiencia emprendedora previa y alineadas con su trayectoria educativa y laboral estaban mejor posicionadas para adaptarse a los nuevos comportamientos comerciales impuestos por la pandemia (tipologías 1, 2, 5 y 7), aprovechando las plataformas digitales de manera más efectiva. Esto demuestra cómo la inversión en un dominio (educativo-laboral) tiene efectos indirectos en otros dominios, fundamentales para enfrentar el cambio en el mercado hacia

la digitalización, como el dominio tecnológico. En contraste, aquellas que carecen de estos antecedentes (tipologías 3, 4, 6 y 8) deben superar barreras adicionales, aunque también encuentran nuevas oportunidades para innovar.

La digitalización emerge como un recurso esencial que puede transformar desafíos en oportunidades; sin embargo, su uso efectivo en el emprendimiento depende del contexto individual y de las capacidades preexistentes de cada emprendedora, vinculadas a su trayectoria educativa, laboral y emprendedora. Esta relación modula el impacto específico de un evento a nivel Macro, como fue el COVID-19, tal como se observa en la comparación entre las tipologías 4 y 8. Para aquellas mujeres sin experiencia emprendedora previa y con emprendimientos no relacionados con su área de experiencia educativa y laboral que digitalizaron su negocio antes de la crisis sanitaria (tipología 4), la digitalización se convierte en una herramienta para el desarrollo y crecimiento en campos no explorados previamente. En contraste, para las mujeres sin experiencia emprendedora previa y con emprendimientos no relacionados con su área de experiencia educativa y laboral que digitalizaron su negocio durante la crisis sanitaria (tipología 8), la urgencia de generar ingresos y la falta de vinculación con su trayectoria educativa y laboral hicieron que la adaptación fuera extremadamente desafiante en el contexto de la pandemia.

Asimismo, en el caso de las mujeres sin experiencia emprendedora previa, pero con conocimientos educativos y laborales aplicables a sus emprendimientos (tipología 2), encontraron en la digitalización una oportunidad para transferir sus habilidades y superar barreras laborales antes de la pandemia. En cambio, quienes emprendieron por necesidad durante el COVID-19, sin experiencia emprendedora y con un emprendimiento alineado a su trayectoria educativa y laboral (tipología 7), enfrentaron mayores desafíos debido a una adaptación necesaria pero no completamente estratégica en respuesta a la urgencia de la situación, limitando el éxito y la sostenibilidad del emprendimiento digital.

Del mismo modo, los resultados de la muestra dialogan con la literatura que, desde el estudio de la economía de plataformas en el Sur Global, han señalado que la pandemia ha conectado con plataformas digitales como las redes sociales para los segmentos empresariales que comercializaban en el espacio público y que se vieron restringidos por la pandemia, como es el caso de Dakar (Diallo et al., 2020), India (Vishnu y Harikumar, 2020) y Arabia Saudita (Bellaaj, 2021). Aunque en la muestra no hay experiencias de

comercio callejero, sí hay casos de emprendimientos que se desarrollaban de manera presencial antes de la pandemia. Transversalmente en la tipología descrita y en línea con la literatura, las redes sociales como Facebook o Instagram son las primeras a las que acceden en el proceso de digitalización del emprendimiento. Además, la conformación urbana de la ciudad segregada y con una gran cantidad de construcciones en altura (densificación residencial intensiva) generaron dinámicas de venta dentro de grupos de WhatsApp de vecinos, un elemento que fue parte de las plataformas que los diferentes perfiles emplearon. Elemento que aporta al análisis de las plataformas integradas por los emprendedores en el Sur Global.

Capítulo 7: La intersección de trayectorias digitales y educativo-laborales: una tipología de motivaciones para el emprendimiento digital migrante

En el contexto del emprendimiento digital, la relevancia explicativa de las trayectorias educativas y laborales para la integración económica de mujeres migrantes en sus países receptores cobra nuevos significados, reestructurando estos procesos. Predomina la influencia de la capacitación en habilidades digitales, vinculada estrechamente a la incorporación de tecnologías a lo largo de la vida de estas mujeres. Esta interacción revela una transformación y revalorización continua de las credenciales educativas y profesionales, que no solo varían entre distintos contextos nacionales, sino que también se redefinen con la inclusión de la dimensión digital. Este fenómeno sugiere la posibilidad de superar históricas barreras de desigualdad, aunque, simultáneamente, puede dar origen a nuevas formas de exclusión. En este sentido, las motivaciones empresariales emergen como un factor clave para comprender los emprendimientos liderados por mujeres migrantes. Estas motivaciones se articulan en la intersección de sus trayectorias educativas, laborales y tecnológicas, las cuales son exploradas en detalle en el análisis subsiguiente.

7.1 Motivaciones para emprender en plataformas digitales

La migración conlleva transformaciones profundas en las dinámicas sociales y los roles desempeñados por los individuos en la sociedad, lo que a su vez incide en la reconfiguración del curso de vida y en la agencia individual. Desde esta perspectiva, el análisis demuestra que son las trayectorias tecnológicas las que proporcionan una visión integral del desarrollo y las características particulares de los emprendimientos digitales. Las motivaciones, como eje central, juegan un papel fundamental en la articulación de estas trayectorias, ofreciendo una clave esencial para entender la dinámica y la especificidad de estos emprendimientos en el contexto migratorio.

La diversidad de motivaciones para emprender evidencia la intersección entre el nivel de formación y la trayectoria tecnológica de estas emprendedoras. Al mismo tiempo, muestra cómo individuos con perfiles marcados por la vulnerabilidad económica y la inestabilidad laboral logran incorporarse en las plataformas digitales en busca de oportunidades laborales dentro de un entorno incierto y arriesgado, desafiando los patrones convencionales del curso de vida. Aunque la migración puede representar un punto de inflexión en las trayectorias preestablecidas y conducir a una "reestructuración" bajo condiciones de "incertidumbre fundamental" (Wingens et al., 2011), el análisis de las migrantes venezolanas revela que los emprendimientos digitales les permiten sobreponerse a su condición migratoria. Lejos de relegarlas a una posición de menor acceso a recursos, el uso de las plataformas digitales ha facilitado la continuidad de sus trayectorias laborales en el país de acogida, permitiéndoles replicar y expandir los proyectos que habían iniciado en Venezuela.

Para las mujeres venezolanas, el emprendimiento emerge como una estrategia clave para mitigar los efectos de la crisis político-económica, brindándoles la posibilidad de dar continuidad a sus trayectorias laborales en el país de destino. La digitalización ha sido un factor central en este proceso, ya que les ha permitido no solo optimizar los recursos disponibles dentro del ecosistema empresarial local, sino también mantener una red de clientas tanto en Venezuela como en Chile. Este enfoque empresarial no solo actúa como respuesta inmediata a las dificultades económicas del país de acogida, sino también como una extensión de los proyectos que se vieron afectados por los eventos macroeconómicos en Venezuela. Las emprendedoras venezolanas han mostrado una notable capacidad de adaptación y resiliencia al aprovechar las oportunidades tecnológicas para mantener y expandir sus negocios en entornos adversos, reforzando el vínculo entre sus trayectorias previas y sus nuevos proyectos en el país de destino.

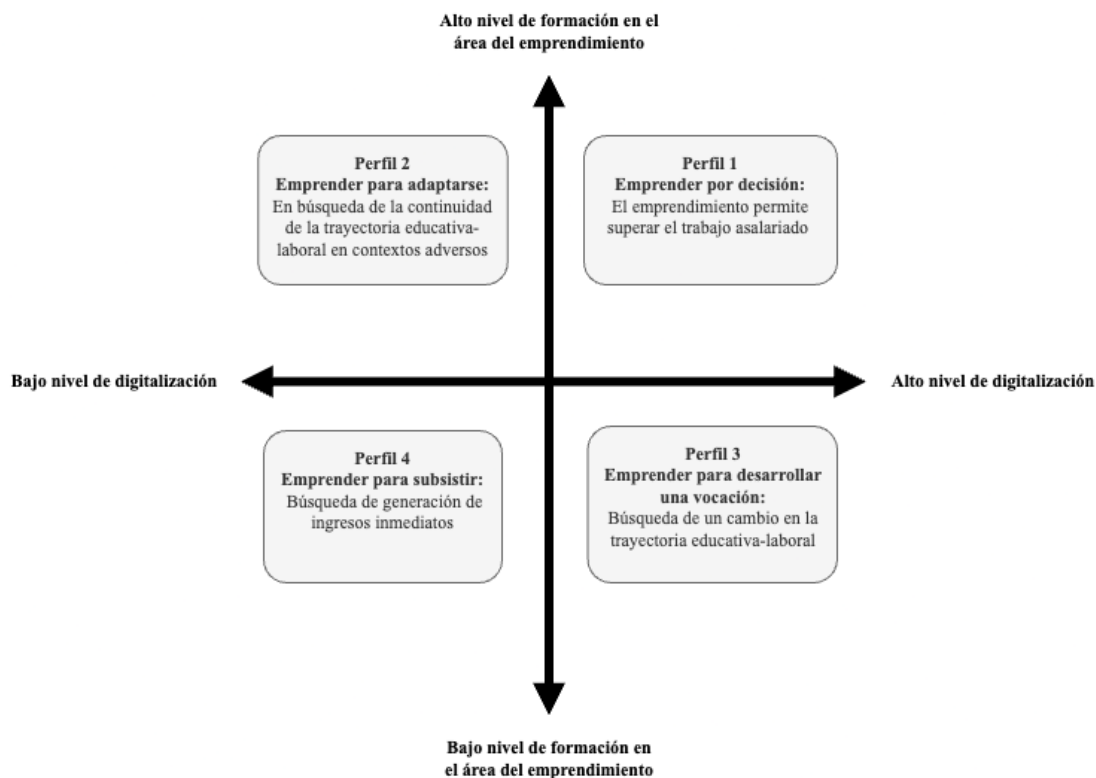
Por ello, es crucial entender cómo deciden las mujeres migrantes emprender utilizando plataformas digitales en un contexto de vulnerabilidad. Dicha decisión responde a una conjunción de factores, que incluye la incertidumbre estructural, marcada por las condiciones sociotécnicas del emprendimiento, y el grado de incertidumbre individual, fruto de su condición migratoria. Los actores sociales interpretan sus experiencias previas o 'sombras del pasado', así como sus expectativas sobre el futuro o 'sombras del futuro' (Bernardi, Huinink y Settersten, 2019), como 'buenas razones' para desarrollar ciertas estrategias. En este sentido, el emprendimiento representa la conexión

entre un pasado definido por la historia migratoria, un presente configurado por la situación socioeconómica y un futuro estructurado, pero susceptible a ser modificado por la agencia individual.

La motivación para emprender emerge de una interacción dinámica entre experiencias biográficas y el contexto socioeconómico. Las experiencias personales de las emprendedoras se entrelazan con aspectos como la familia, la educación y el empleo, mientras que el contexto se extiende a factores como el género, la migración, la digitalización del mercado laboral y la pandemia. Estos elementos, en su conjunto, constituyen el espacio de oportunidades y retos en el que se desenvuelven las emprendedoras migrantes en Chile. Específicamente, la pandemia ha dado lugar a nuevos procesos socioeconómicos que impactan en la dinámica de la Gig Economy, reconfigurando, tanto las oportunidades como las desigualdades preexistentes. La influencia del entorno digital en el éxito de un emprendimiento es una variable cuya magnitud e impacto son difíciles de capturar. La mera presencia de un emprendimiento en un entorno digital no garantiza automáticamente su éxito, lo que plantea interrogantes sobre el supuesto potencial democratizador y de empoderamiento del acceso a plataformas digitales (desarrollado en profundidad en la sección 3.2.1.).

Al integrar la motivación como una variable fundamental en la comprensión del emprendimiento, se desprenden cuatro perfiles de emprendedoras:

Esquema 36: Perfiles de emprendedoras en relación con la motivación de emprender y según el nivel de digitalización y formación.



Fuente: Elaboración propia.

7.1.1 Perfil 1: Emprender por decisión: cómo el emprendimiento digital permite superar el trabajo asalariado

Este perfil encapsula emprendimientos altamente digitalizados, liderados por emprendedoras con formación técnica o universitaria en sectores afines a sus negocios. Se caracterizan por una trayectoria de crecimiento digital acelerada, marcada por la integración temprana de tecnologías en sus vidas y un desarrollo sostenido en el tiempo de sus habilidades digitales. Estas emprendedoras, a menudo, son influenciadas significativamente por los entornos familiares que valoran profundamente estas competencias tecnológicas. En el país de destino, el emprendimiento actúa como un vehículo para superar las limitaciones del trabajo asalariado, manifestando así las promesas emancipadoras de la digitalización.

El perfil 1 evidencia cómo, las experiencias tempranas y la influencia familiar en el incentivo del uso de la tecnología, pueden moldear trayectorias profesionales y

fomentar la autonomía a través del emprendimiento digital. Para algunas mujeres del perfil 1, la madre es crucial para fomentar la integración tecnológica. Este es el caso de Rocío, brasileña de 42 años, originaria de Vitoria, que reside en Santiago de Chile desde 2017, madre de dos hijos, de dos y cuatro años. Su educación inicial en una escuela privada en Victoria siguió con los estudios en ingeniería en administración de empresas y, posteriormente, desarrolla en Chile cursos en estética integral y cosmetología, conocimientos que la ayudan a insertarse inicialmente en el mercado laboral.

"Mi mamá es muy tecnológica y compró un computador en el año '96, o '94, uno de esos dos. Entonces, desde ahí, tenemos computador en la casa. Siempre, yo en la universidad ya hacía todo en el computador, siempre trabajé con computador también, siempre tuve acceso, y a internet también, desde internet escala, hasta ahora. Entonces, acá [en Chile] el primer negocio que hicimos fue digital. (...) No hay ninguna necesidad de tener un local físico. Pensé que en el físico me iría mejor y ahí fue cuando empezó a derrumbarse el castillo. Hoy [mi emprendimiento] es solo digital y yo estoy convencida y no quiero tener local nunca más en mi vida. Encuentro que el tema de digital es para el futuro."

Además, pueden darse otros referentes adultos dentro del grupo familiar, como en el caso de Valentina, venezolana de 40 años, originaria de Maracaibo. Llegó a Chile en 2019 y, desde entonces, reside en Santiago. No tiene hijos. Su formación abarca estudios universitarios en economía, artes plásticas y platería en México. Su carrera laboral en Venezuela comenzó en el Banco Central de Venezuela como economista. Posteriormente, inició una empresa de joyería, destacándose en la manufactura de la corona para Miss Venezuela. Decide migrar dada la crisis en Venezuela, inicialmente motivada por acompañar a su hermana en Australia y luego a Chile contratada para realizar joyería para la Virgen de la Iglesia de los Sacramentinos, y decidió prolongar su estancia debido al fenómeno descrito en el capítulo de contextualización denominado "estallido social" en Chile (octubre 2019) y la pandemia (marzo 2020).

Además, pueden darse otros referentes adultos dentro del grupo familiar, como en el caso de Valentina, venezolana de 40 años, originaria de Maracaibo. Llegó a Chile en 2019 y, desde entonces, reside en Santiago. No tiene hijos. Su formación abarca estudios universitarios en economía, artes plásticas y platería en México. Su carrera laboral en Venezuela comenzó en el Banco Central de Venezuela como economista. Posteriormente,

inició una empresa de joyería, destacándose en la manufactura de la corona para Miss Venezuela. Valentina decidió migrar debido a la crisis político-económica en Venezuela, inicialmente motivada por acompañar a su hermana que vivía en Australia. Posteriormente, fue contratada para realizar joyería para la Virgen de la Iglesia de los Sacramentinos en Chile, decidiendo prolongar su estancia en el país debido al “estallido social” en octubre de 2019 y a la pandemia de marzo de 2020.

En Chile, Valentina ha enfocado su actividad en el emprendimiento de orfebrería y clases particulares, ofreciendo cursos en línea y vendiendo sus productos. A través de la digitalización, ha podido optimizar sus recursos, generar ingresos mediante la venta de sus productos y también ofrecer formación en línea a otras mujeres interesadas en la orfebrería. Este enfoque digital ha sido clave para la continuidad de su negocio, especialmente durante la pandemia, cuando recurrió a plataformas como Instagram y Facebook para compartir su conocimiento y promocionar sus productos, consolidando una red de clientas tanto en Venezuela como en Chile.

“Mira, toda la vida, yo he estado relacionada a la tecnología toda la vida, porque mi hermana la mayor, la que está en Australia, es licenciada en computación, y ella me enseñó todo lo que yo sabía de la parte digital. Estando en Australia aprendí muchas cosas más, o sea, de servicio. Hice una página web [para el emprendimiento], yo misma.”

En otros casos, la madre o el padre actúan como referentes para la integración de la tecnología y el desarrollo laboral a partir del emprendimiento. En el caso de Aida, venezolana de 34 años, comunicadora social con máster en políticas públicas y gobierno, y diplomada en “community manager”. Llegó a Chile en 2017 y reside en Santiago con sus dos hijos, uno venezolano de 10 años y otro chileno de 1 año. Su esposo y su abuela se trasladaron a Chile posteriormente.

“A ella [su madre] le encanta la tecnología y desde siempre hemos tenido el vínculo con eso, porque aparte tenía negocios de eso en Venezuela, en físico, locales. Siempre se ha dedicado a este tema de vender también por internet. Ella no lo maneja a la perfección de meterse ella a usarlo, pero sí sabe y conoce cada cosa. Y esa es la relación que yo tengo, porque fue algo que fui heredando de lo que mi mamá hacía. Entonces, desde ahí partí con esa idea. Aparte, porque es un

rubro que no tiene pérdidas, digamos, porque son cosas que no se dañan, que no tienen vencimiento, entonces eso me gustaba. Pues, o sea, porque yo como extranjera... Todo el mundo piensa en el tema de la comida, los alimentos y eso. Yo quise apostar por otra cosa, en base a mi realidad que actualmente no dispongo ni del tiempo, porque estoy con mi bebé. O sea, no es lo mismo yo ponerme a hacer comida, no es lo mismo. Yo me llevo a mi bebé, lo siento en una sillita a tenerlo haciendo comida. Entonces, ese rubro a mí me gusta muchísimo: el digital.”

Constanza, de 35 años y originaria de Caracas, Venezuela, reside en Santiago de Chile desde 2018 con su hija de tres años, su pareja, su hermana menor y su cuñado. Su educación comenzó en una escuela pública en Caracas y continuó con una formación técnica superior en informática, seguida de estudios en programación y desarrollo tecnológico. Tuvo una trayectoria laboral ascendente iniciando en la asesoría al gobierno de Venezuela en digitalización y luego lideró el mismo proyecto para el gobierno de Panamá. En Chile, inicia con su familia un emprendimiento basado en desarrollar un software de gestión empresarial para pequeñas empresas.

“Mi papá siempre ha sido emprendedor, mi papá es del área de electrónica y él, en Venezuela, tenía un negocio de venta de computadoras, reparaba y vendía partes de PC, de computadora, y bueno... ya ahí nos llevó la computadora. Sé que estábamos chiquitas y ya teníamos computadora, utilizábamos disquete. Yo llegué a utilizar las computadoras cuando tenían, que no eran los disquetes, sino los otros que eran grandotes, así. Bueno, mi papá siempre nos vinculaba mucho, nos metía siempre en todas sus cosas. A mi papá le gusta mucho hablar, entonces él nos comunica todas las cosas que hacía y cómo las hacía.”

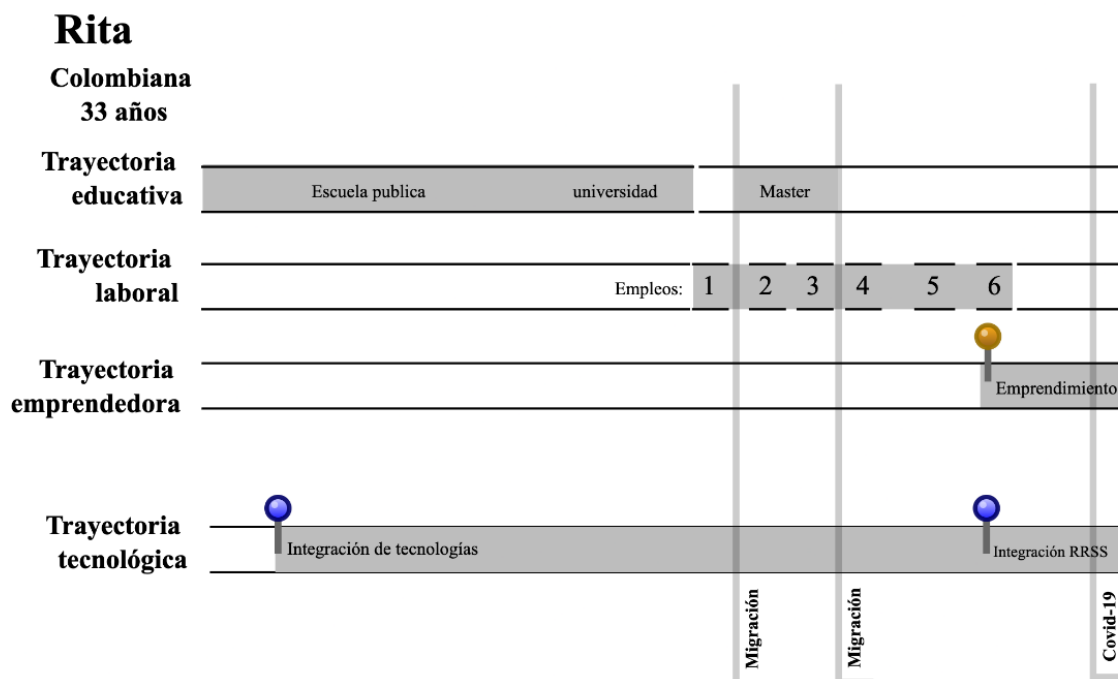
Otra característica común en este grupo es que se trata de trayectorias privilegiadas, no solo a nivel de competencias digitales, sino también en el área del desarrollo empresarial; ya sea por tener formación universitaria especializada o por tener experiencias previas como emprendedoras. Además, las capacidades adquiridas en estos entornos analógicos permiten a estas mujeres emplear las plataformas digitales como plataformas que impulsan y multiplican sus competencias, sacándoles el máximo

rendimiento. Es más, dado que cuentan con las competencias digitales necesarias, las mujeres pueden acceder a los beneficios de la digitalización, como puede ser la automatización de procesos o la gestión flexible del negocio.

En este contexto, el concepto de emprendimiento como oportunidad cobra especial relevancia, ya que las mujeres perciben el emprendimiento como una inversión de largo plazo que les permitirá tener mayor libertad en el uso del tiempo, sin perder la capacidad de generar ingresos. Este grupo cuenta con las competencias para plantear alternativas laborales al margen de las ofrecidas por el mercado laboral formal. El caso de Rita ejemplifica cómo las plataformas digitales facilitan la continuidad de sus trayectorias educativas y laborales, ampliando el alcance de los servicios que ofrece y mejorando sus condiciones económicas, siendo ésta su principal fuente de ingresos en el país de destino.

Rita, originaria de Colombia y de 33 años, es madre de un niño de 4 años. Estudió Ingeniería Ambiental en Medellín, una formación que le facilitó su inserción en una empresa internacional. Esta experiencia inicial la motivó a cursar un máster de especialización en Alemania, donde conoció a su actual pareja y padre de su hijo. Reside en Chile desde 2014. Se trasladó a este país debido a que su esposo, de nacionalidad chilena, recibió una oferta laboral en una empresa chilena.

Esquema 37: Perfil 1 emprender por decisión.



Fuente: Elaboración propia.

La trayectoria educativa de Rita comienza con una sólida formación en ingeniería ambiental en Colombia, lo que le permite postularse a un máster de especialización en su área en Alemania. Este trasfondo educativo se convierte en la piedra angular de su futura empresa de consultoría en Chile, tras acabar el máster. La experiencia laboral previa de Rita es notablemente diversa. Desde trabajar como asesora en exportación de plátanos, hasta su papel como consultora del Banco Interamericano de Desarrollo, y luego como encargada para América Latina en una compañía alemana de sustentabilidad medioambiental, gracias a su máster en este país. Cada trabajo de Rita ha contribuido a su comprensión multifacética del campo ambiental culminando con su labor como docente universitaria en Bogotá, justo antes de su migración a Chile.

En el caso de Rita pese a que debe renunciar a sus proyectos profesional en Colombia, el cambio de país se convierte en una oportunidad para redefinir su carrera. La emprendedora, cuenta con una situación migratoria regular y con redes familiares por parte de su esposo chileno. En su caso tuvo alternativas de inserción laboral en el mercado formal de manera asalariada, trabajando durante 4 años en una fundación. Particularmente, su alto nivel educativo y sus altas competencias digitales permiten entender su emprendimiento como una elección meditada.

"Siento que tenía bastante experiencia, ya suficiente en un sentido. Bueno, nunca es suficiente en realidad, no lo quiero decir... en ese sentido. Pero, como que tenía una experiencia y pude confrontar lo que había vivido y aprendido con mi entorno, y dije: 'En verdad yo puedo emprender. Yo siento que, por lo que he aprendido, no sería algo que me presentara ninguna dificultad.' (...) Es bonito porque, cuando yo llegué a Chile, obviamente no tenía a nadie a quien preguntar [*Pareja y familiares trabajan en otra área*] Cuando partí con la idea de emprender, obviamente no conocía a nadie en Chile. Fue súper difícil, pese a que conocí a personas en el trabajo anterior. Ahí eran las puertas que podía tocar en un momento. Pero la vida fue tan bestia que me permitió participar de algunos procesos de selección y todo. Yo no estaba muy convencida de querer estar como empleada, pero dije: 'Pucha, en verdad, si no tengo otra opción, tengo que hacerlo no más'. Y ahí avancé en un proceso de selección y me dijeron que yo era la elegida. Y yo al final les dije: 'Perdónenme, pero es que yo no quiero trabajar en una empresa y tener horarios y nada. Yo quiero emprender'. Y ahí la empresa me dijo: 'Te queremos a ti. Si quieres, lo hacemos con tu empresa, démosle por tu empresa'. Y esta fue la primera oportunidad que se me dio para trabajar desde mi empresa, y eso fue hace el mismo tiempo que llevo la empresa.

Desde esa instancia, fue como: 'Ahora es el momento de ser empresa', y me puse a aprender de este mundo que es bien interesante."

La digitalización juega un papel crucial en su empresa. Aunque inicialmente Rita no utilizaba las redes sociales como herramientas de marketing, pronto reconoce su importancia en el desarrollo de la marca personal de su empresa. Su trayectoria tecnológica comienza en la infancia y el uso de internet es una constante en su vida. El desafío de mantener una presencia constante y efectiva en plataformas como Instagram y su página web refleja una curva de aprendizaje en la gestión de la comunicación digital. Su emprendimiento, centrado en la venta de análisis de datos, muestra un nivel de digitalización avanzado, en términos de la integración de herramientas digitales en los procesos internos, así como en la difusión del emprendimiento.

"El negocio se fue fortaleciendo porque teníamos mucha información y bases de datos. Nosotros creamos mucha información y, en esa línea, nos tuvimos

que volver digitales. Esto se debe a la transición en la que estamos actualmente, porque era insostenible manejar este volumen de información en Excel. Entonces, necesitamos crear espacios de trabajo que sean amigables para el equipo. Ahora tenemos un plan que está 100% enfocado en la digitalización de los servicios que ofrecemos.”

En resumen, la trayectoria de Rita es un reflejo del emprendimiento por oportunidad. A través de su empresa de consultoría ambiental, ha superado el paradigma del trabajo asalariado, utilizando su formación avanzada y sus habilidades digitales para crear un negocio exitoso y sostenible. Su perfil en clave de retorno económico se abordará de forma monográfica en la sección 7.2. Cómo encajan estas estrategias con otros roles, por su condición de género (la maternidad) y las tensiones que suponen las dobles presencias se tratarán en la sección 8.2.

“Hoy en día, vivo del emprendimiento; soy empleada de mi propia empresa, y tenemos seis trabajadores. Para mí, la empresa me permite tener cierta libertad, pero, al mismo tiempo, exige mucho compromiso y responsabilidad, especialmente de cara al cliente y a los trabajadores. Es como un rol que me obliga a estar siempre desafiándome. A veces no sé de dónde sacar fuerzas, pero seguimos adelante. (...) [El emprendimiento] Me permite estar en Colombia. No pudimos viajar, pero puedo estar trabajando desde aquí. Todas estas experiencias me hacen sentir muy bendecida por ser emprendedora. Sí, es súper desafiante, pero siempre es un aprendizaje. (...) Es un propósito que, además, me permite proyectar mi vida como madre y como esposa de otra forma. Y creo que, con lo digital [automatización], mi sueño es tener más libertad para estar con mi familia. En gran parte, el desafío que tengo ahora es digitalizar los servicios que ofrecemos.”

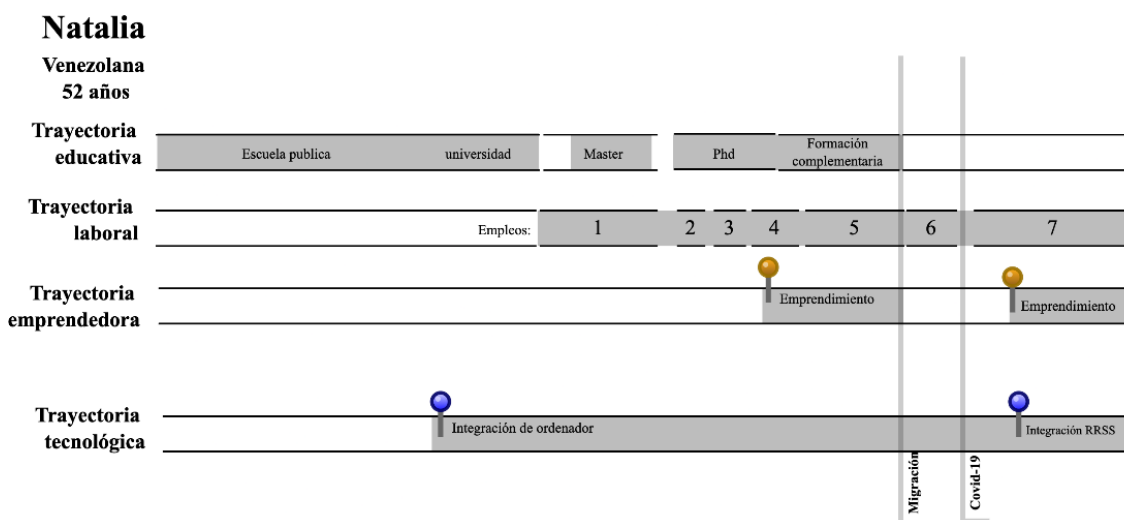
7.1.2 Perfil 2: Empezar para adaptarse: en búsqueda de la continuidad de la trayectoria educativa-laboral en contextos adversos

Un perfil de emprendedora distinto emerge entre quienes tienen una trayectoria educativa y laboral consolidada, donde el emprendimiento digital se contempla como una vía para darle continuidad a las trayectorias previas ante las transformaciones sociales

significativas, tales como la pandemia del COVID-19, el avance hacia la digitalización y las barreras estructuralmente propias de la condición migratoria. En estos casos, el motor del emprendimiento es el área de especialización y la experiencia de las mujeres migrantes, siendo la plataforma digital una estrategia para expandir sus opciones y dar continuidad a su trayectoria profesional. Factores como las barreras de inserción en el mercado laboral, aumentadas por la maternidad u otros elementos situacionales, modifican sus circunstancias y las impulsan hacia el emprendimiento. El estatus migratorio conlleva barreras para el reconocimiento de credenciales educativas (homologación de estudios universitarios), por lo que la esfera digital se presenta como un espacio alternativo para validar sus conocimientos y habilidades, al margen de las estructuras burocráticas normativas que obstaculizan la transición al mercado laboral chileno. Sin el emprendimiento, probablemente muchas de estas mujeres sufrirían procesos de sobrecualificación en el mercado formal, perdiéndose su potencial como trabajadoras cualificadas.

La trayectoria de Natalia, de 52 años, originaria de Punto Fijo, Venezuela, madre de dos hijos de 18 y 19 refleja como el desarrollo de un emprendimiento digital responde a la búsqueda de la continuidad de la trayectoria educativo-laboral en clave de transición.

Esquema 38: Perfil 2: Empezar para adaptarse.



Fuente: Elaboración propia.

Su formación primaria la realizó en una escuela pública de Venezuela. Siguió con la secundaria y, posteriormente, se licenció en comunicación social, con mención en periodismo audiovisual. Más tarde realizó una maestría en marketing y un doctorado en ciencias gerenciales. En Venezuela tuvo una trayectoria laboral directamente relacionada

a sus estudios, aunque durante los años de ejercicio profesional, desarrolla cambios entre diferentes empresas, en búsqueda de mejores oportunidades salariales. El carácter polivalente de su perfil, a partir de diferentes formaciones, le permite consolidar su capacidad emprendedora, trabajando en asesorías a empresas siendo contratada como outsourcing, o sea, como profesional experta externa a la empresa, desarrollando su pasión por la enseñanza y el apoyo en la implementación de mejoras de gestión dentro de las empresas. Antes de migrar inicia un proyecto de asesoría empresarial a pequeños emprendedores gastronómicos, en alianza con un amigo. Pese a estar desarrollando diversos proyectos de negocio, la crisis política en Venezuela fue el impulso decisivo que la llevó a Chile.

"Lamentablemente, por razones políticas, me tuve que ir del país y abandonar todos mis proyectos, pero básicamente eso era lo que hacía. Lo que quiero hacer aquí no se aleja de toda esa caballería de cosas que tengo en la cabeza, que de repente me ha costado durante el tiempo que llevo aquí; tengo 4 años, en enero cumplo 5. Me ha costado, de repente, no tanto ordenar las ideas, sino saber cómo empezar, cómo hacerlo en este país. Porque cuando estás en tu país, sabes por dónde te mueves, a quién vas a pedirle ayuda, qué tienes que hacer. Entonces bueno, estuve trabajando en muchas cosas."

Llegan directamente a Concepción. El motivo de elegir esta ciudad fueron sus investigaciones previas sobre las oportunidades que ofrecía esta ciudad para encontrar trabajo en las universidades. En su caso, dados los problemas en Venezuela no pudo traer consigo, físicamente, todas las certificaciones que acreditan sus estudios, lo que dificultó aún más su proceso de aplicación a las universidades.

"Primero, al revisar los países de Latinoamérica que ofrecían una mejor estabilidad, encontré que Chile estaba de primero. Para ser honesta, revisé las oportunidades de poder trabajar en una universidad. Yo, como lo que he hecho durante 26 años, ser académico. Claro, he trabajado a la par en el área de comunicación y en la academia, pero eso es lo que he hecho durante prácticamente toda mi vida: dar clase, enseñar. Como outsourcing, he seguido haciendo lo mismo. Entonces, no es que no sepa hacer otra cosa. Como decía mi padre, 'si tengo que hacer arepas, que sean las mejores', pero lo que más me

gusta, lo que sé que soy buena y lo que me apasiona, eso busqué. Entonces, en Chile, busqué en las ciudades universitarias y encontré Concepción con más de 30 universidades. No tuve oportunidad en ninguna. Entonces, después de ahí, bueno, acá en Santiago.”

Pese a esto, logró encontrar trabajo en la gerencia de una óptica, simultáneamente impartiendo simultáneamente clases universitarias en comunicación corporativa. Las clases de la universidad las imparte en otra región del país, siendo complejo para ella conciliar el trabajo y el acompañar a sus hijos, pese a que señala que son grandes y que realmente son ellos los que le ayudan a ella. Este es el motivo que los lleva a mudarse a la capital, donde residen al momento de ingresar al programa MWE. Natalia y sus hijos logran regularizar la situación migratoria, pese a ello, no inicia los procesos de convalidación de los estudios. Durante el 2023 ella y sus hijos aspiran a solicitar la nacionalidad.

“Bueno, podría decir —y voy a dramatizar un poco— que estoy casi en quiebra. Creo que eso es una de las cosas que mueve el emprendimiento, porque los que tienen dinero hacen empresas y se convierten en empresarios. Los emprendedores, en cambio, arrancamos con pocos recursos o con nada. Con 'pocos recursos financieros' me refiero, porque uno arranca con el recurso del talento, de las ideas y todo lo que uno sabe hacer. Entonces, es precisamente por eso, porque quiero, porque está difícil el tema laboral, porque no he conseguido un empleo con el que pueda cubrir todos los compromisos y, por eso, estoy así. Por eso te dije que agarro aquí, agarro allá. Tuve que trabajar en una campaña y descuidé otra vez el emprendimiento, pero tengo responsabilidades que no puedo evadir. Entonces, ¿cómo puedo hacer esto? Creo que puedo, que puede tener éxito, entonces voy a intentarlo (...). Mi plan es seguir con mis horas de clase y poder conseguir, en alguna institución, por lo menos medio tiempo, 12 horas de clase y el resto del tiempo dedicarlo al emprendimiento.”

En relación con el acceso e integración de tecnologías en su trayectoria vital, Natalia recuerda haber tenido su primer ordenador cuando tenía aproximadamente veinte años, coincidiendo con el inicio de su etapa universitaria. Respecto al teléfono móvil, menciona haberlo adquirido tan pronto como estuvo disponible en el mercado, tanto para

ella, como para su familia. De manera específica, al abordar la integración de las plataformas digitales en su vida cotidiana, Natalia señala:

“Mira, yo creo que no ha sido tan traumático [*integración de plataformas*], porque también doy clases a través de plataformas. En la universidad, utilizamos Canvas y Teams; también uso Meet y todo eso. Pero, aun así, para el tema del emprendimiento en sí y el uso de plataformas, creo que me manejo en lo fundamental, en lo básico. Sin embargo, hay otras cosas que son más complejas, que requieren más detalle. Ahí sí, yo digo: 'Bueno, necesito ayuda'. De hecho, siempre estoy pidiéndole auxilio a mis hijos.”

Aunque las redes sociales representaban un desafío, con la ayuda de sus hijos y cursos de gestión de redes sociales para emprendedores, comenzó a desarrollar habilidades digitales cruciales para dar a conocer el servicio de asesoría en comunicación estratégica que ofrece.

“Es un programa de radio que se llama [*nombre del programa*]; lo vamos a convertir en un podcast. Aquí tengo todo lo que vamos a hacer, el plan de medios: Instagram, YouTube, Facebook. Lo otro será posterior, pero sí vamos a comenzar. Lo que estaba previsto para comenzar el 4 de diciembre, creo que antes de que finalice este mes ya estamos arrancando, porque ya tengo todos los guiones, todo montado. Mi productor ejecutivo está en Venezuela, esperando nada más que yo grabe. Ya compramos por lo menos el micrófono y todo eso. En esa parte, mi hijo mayor me ayuda, porque él es quien edita, monta los audios y me ayuda en las grabaciones, ya que él es músico. Compramos el micrófono y tenemos la computadora (...). Una de las áreas del programa es trabajar con temas de empoderamiento y emprendimiento, consejos para emprendedores, consejos gerenciales, cómo hacer, cómo resolver problemas. Entonces, esa es una de las partes del programa, y allí mi hijo aporta mucho. 'Mamá', me dice, 'creo que la gente se complica en esto', ya que él estudia [*carrera relacionada*].”

El caso de Natalia muestra cómo las plataformas digitales pueden ser una estrategia para mantener el empleo y dar continuidad a la trayectoria educativa-laboral. A pesar de su sólida formación y experiencia profesional, el desafío de la digitalización y el emprendimiento en un nuevo país requirió que Natalia se adaptara y actualizara sus

competencias tecnológicas. Su esfuerzo por comprender y utilizar las herramientas digitales demuestra cómo, incluso para profesionales altamente calificados, la transición a plataformas digitales puede ser un verdadero desafío, pero también una oportunidad para dar continuidad a sus trayectorias laborales, en el caso de Natalia en directa relación a las actividades que desarrollaba en Venezuela.

La trayectoria de Natalia se puede analizar desde la literatura que plantea la existencia de "falsos autónomos" (Álvarez, 2018; Lillo, 2019), que encuentran en el emprendimiento una forma de dar continuidad a la carrera profesional a la que no tienen acceso o solo ofrecen condiciones desfavorables.

"Bueno, pues estoy 'rajuñando' paredes y haciendo todo lo posible para arrancar [emprendimiento]. Y bueno, sigo en la universidad; tengo pocas horas. En este semestre, solo estoy enseñando en la escuela de administración pública. Dado que soy doctora y, aparte, estudié administración (aunque no pude retirar el título en Venezuela, ya que me vine antes), estoy dando clases en administración pública. Imparto teoría de la organización y seminario de grado, también, porque me he especializado un poco en el área de la investigación."

En este escenario el emprendimiento digital permite llenar un vacío de las condiciones laborales del mercado laboral formal, empleando el negocio como una mitigación de los problemas estructurales del mercado laboral que se convierte en aún más hostil para los migrantes por su condición de género y migrante. En el caso de Natalia el emprendimiento le permite seguir dando asesoría y educando a los emprendedores, al margen de la academia y las condiciones laborales precarias que ésta le ofrece.

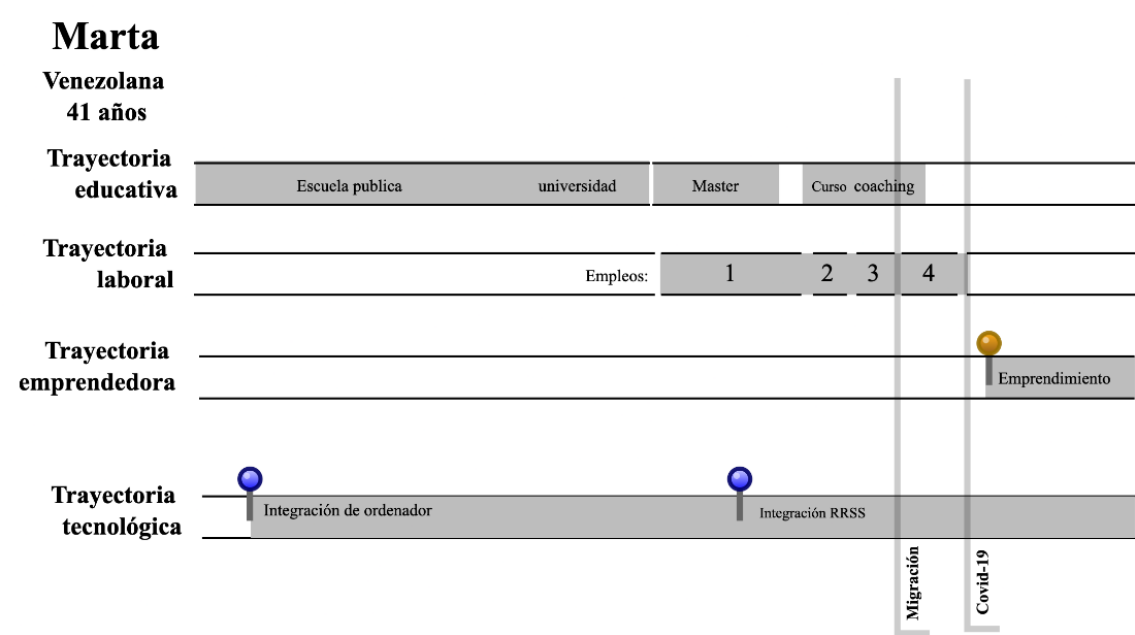
7.1.3 Perfil 3. Empezar para desarrollar una vocación: en búsqueda de un cambio en la trayectoria educativo/laboral

En el extremo opuesto del espectro, se identifica un perfil que ve en el emprendimiento digital una oportunidad para cambiar significativamente el rumbo de sus carreras profesionales. Este cambio, que sería difícil de lograr sin las plataformas digitales (debido a los altos costos de inversión o a la falta de conocimientos o reconocimientos necesarios), es facilitado por el entorno virtual. En este contexto, a diferencia del ámbito analógico, donde las credenciales son fundamentales, el mundo digital permite la exploración de

campos donde éstas no son una barrera de entrada. Para las mujeres de este perfil, el emprendimiento representa no solo una alternativa profesional, sino también una vocación impulsada por el deseo de contribuir significativamente a la sociedad o satisfacer las necesidades de un nicho específico a través de la prestación de servicios y/o comercialización de productos. Además, para estas mujeres, emprender marca un punto de inflexión en sus trayectorias vitales, impactando otras dimensiones de sus vidas, como el abandono de un empleo previo, la reconfiguración de roles de cuidado dentro de la familia y otros aspectos similares.

La historia de Marta ilustra la importancia de la destreza en el manejo del entorno digital para el desarrollo de su emprendimiento basado en la entrega de servicios de terapias holísticas.

Esquema 39: Perfil 3. Emprender para desarrollar una vocación.



Fuente: Elaboración propia

Marta, mujer venezolana de 34 años y madre de un niño de 10 años, tiene una sólida formación académica y profesional en áreas como educación preescolar, psicopedagogía y orientación educativa. En Venezuela, trabajó en cuatro empleos relacionados con estos campos. Tras concluir una etapa intensiva de crianza, decidió formarse en terapia holística y coaching ontológico, disciplinas nada vinculadas con su educación inicial. Esta nueva capacitación le brindó la base para emprender, permitiéndole realizar un cambio significativo en su carrera y seguir una vocación

personal. Su iniciativa emprendedora se gestó tras una primera experiencia laboral en Chile, en una empresa de asesoramiento pedagógico, vinculada a su trayectoria profesional en Venezuela. Marta capitaliza su capacidad para manejarse en el entorno digital, una habilidad clave que ha sido fundamental para el desarrollo y éxito de su emprendimiento.

El hermano de Marta había migrado previamente a Chile, lo que se convirtió en un factor determinante en la elección de este país como destino de su proyecto migratorio. La decisión de migrar estuvo motivada principalmente por el impacto que la crisis económica de Venezuela tuvo en sus respectivos empleos: Marta, siendo funcionaria pública, y su esposo, empleado en el sector privado en un área económicamente afectada, enfrentaron dificultades laborales significativas.

“Bueno, de hecho, mi esposo vino con visa democrática¹, pero yo no; yo entré como turista. Al mes, inicié mi proceso para solicitar la visa como profesional. Llegué en diciembre y en enero ya comencé a trabajar. De verdad que fue así: un día dije, 'Bueno, yo he sido así; cuando quiero algo, me enfoco de inmediato'. Busqué ese domingo, y me llamó la atención una propuesta. Envié mi currículum y, a la semana, empezó el proceso. Así, comencé a trabajar a finales de enero.”

El primer empleo de Marta en Chile estuvo vinculado a la planificación de clases para una empresa dedicada a la formación online. Su emprendimiento no surgió únicamente como una necesidad económica, a pesar de que su esposo contaba con un empleo fijo y un ingreso suficiente para sostener la economía familiar, sino más bien como una manifestación de su pasión por la terapia

Bueno, yo acá [Chile], en la parte de mi propósito, siento que va más hacia la orientación del ser humano, la parte vocacional, pero yo diría que más que todo, es una misión de vida, hacia el bienestar. Yo le llamo “espiritual” porque tiene que ver con el ser ontológico.

Decide iniciar un curso de formación de coaching que se relaciona con la formación en terapias holísticas. Precisamente en eso basa su emprendimiento en plataformas digitales.

"Entonces, ya tengo la teoría. De hecho, la directora [de la formación que realiza] nos dijo: 'Ustedes pueden dar talleres, pueden aplicar a su emprendimiento, a su profesión, todo lo que han aprendido, porque ya tienen toda la teoría. Lo que no pueden hacer es conversaciones uno a uno'. Entonces, yo dije: 'Bueno, tengo que empezar a trabajar en lo otro que sé, en lo que me gusta y en lo que veo que tengo talento'. Lo que he hecho son las terapias energéticas, así que decidí empezar. Hace poco comencé, abrí un Instagram, y estoy ofreciendo terapias energéticas. Hago reiki y la sanación cuántica, limpieza energética de chakras, utilizando la radiestesia, que es con el péndulo."

Utiliza las redes sociales, principalmente Instagram y Zoom, para promocionar su trabajo y realizar sesiones de coaching. Sus publicaciones diarias, que reflejan sus propias intenciones y experiencias, han creado una conexión con su audiencia. Los grupos de emprendedoras han sido un canal importante para explicar y promocionar su trabajo. Aunque su emprendimiento no es la principal fuente de ingresos principal de la familia, es una forma de canalizar sus aficiones y seguir su pasión. Su adaptación a las plataformas digitales ha sido fluida, gracias a su familiaridad previa con Internet y su formación en redes sociales.

Al analizar su trayectoria digital podemos observar la integración de la tecnología desde la infancia, un elemento que ha sido fundamental para el desarrollo de herramientas digitales en su emprendimiento. Estas competencias digitales han sido cruciales para conectar con sus clientes en Chile y mantener su pasión por la terapia y el coaching. Es importante destacar que al ofrecer este tipo de servicios a través de las plataformas no necesita un modelo de acreditación tradicional, sino que responde al modelo de recomendación en línea.

"De hecho, no sabía por dónde empezar: si ofrecer las terapias en alguna página de terapeutas de Chile, ir a un sitio y ofrecerme, o comenzar por Instagram. Sin embargo, recibí una asesoría, porque me censé en Sercotec. Me dijeron que todo el mundo estaba usando Instagram, que esa era la mejor plataforma. Me sugirieron que lo abriera, que lo hiciera de una vez. Entonces lo hice, creo que fue a mitad de enero. Estoy aprendiendo porque, de hecho, no quería hacerlo al principio; no quería ser esclava de eso, pero me está gustando. De hecho, veo que no es tan complicado y que se puede hacer. Me he soltado

más. Gracias a Dios, con el coaching agarras un poco más de seguridad, porque ese ha sido uno de mis tabúes. Yo decía: 'Dios mío, he estudiado tanto, pero no me atrevo a muchas cosas, o de repente buscar cierto empleo por esto o por lo otro'. Y bueno, lo voy haciendo. Entonces, con el coaching es eso: te invita a tomar acción para ir trascendiendo tus miedos. He hecho hasta videos y los subo. No tengo muchos seguidores, unos 120, pero veo que la reacción ha sido buena. Por lo menos, las personas que siempre participan las mantengo, y me han preguntado. He hecho solo como 3 terapias porque por Instagram me han preguntado, pero no me han confirmado. Pero le hice terapia a 3 amigas. Entonces, ahí voy. Pero claro, hay días que digo: 'Ay, Dios mío, esto no es un trabajo seguro, no es dinero seguro'. Y eso es lo que me preocupa un poco. Pero también sé que estoy consciente de que uno tiene que sembrar y que la gente no va a pagar algo si no conoce tu trabajo, si tú no creas confianza, todo eso."

El emprendimiento marca una ruptura, desde la agencia, respecto a su trayectoria laboral previa, lo que reflejando un punto de inflexión que le permite explorar un nuevo rumbo, hacia una pasión redescubierta. En su incursión en el emprendimiento digital, Marta reorienta habilidades y experiencias pasadas hacia un nuevo ámbito, demostrando la capacidad de adaptación personal frente a cambios contextuales. Este paso representa una adaptación a un entorno cultural y económico diferente, (por su condición migratoria), y una redefinición de su identidad profesional, donde el uso de plataformas digitales se convierte en un medio de realización personal y profesional.

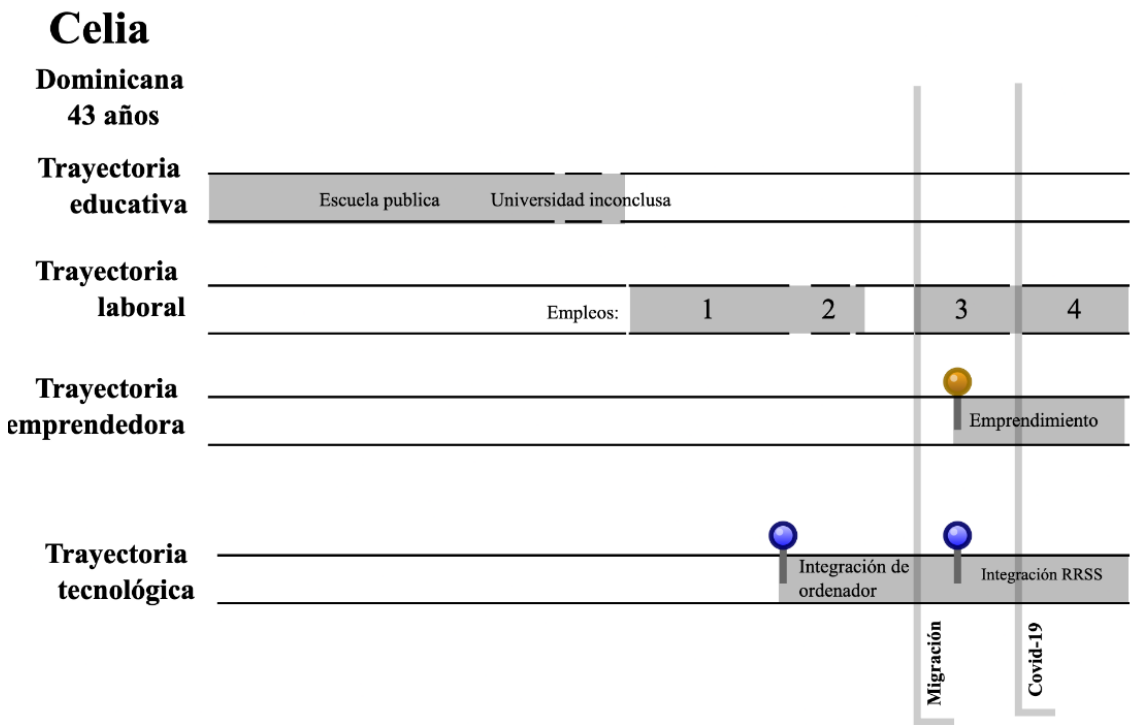
7.1.4 Perfil 4: Empezar para subsistir

Este perfil se relaciona directamente con la intersección de un bajo nivel de digitalización y la ausencia de antecedentes laborales o educativos, vinculados al emprendimiento. Las plataformas empleadas por este perfil son únicamente las redes sociales. Las investigaciones sobre emprendimiento desarrollado en las redes sociales han estado principalmente asociadas a los pequeños emprendimientos como una oportunidad de desarrollo empresarial, ya que permite a los individuos, ofertar sus servicios, a bajo costo, a un segmento de clientes que está en las redes, pero al cual no necesariamente accederían desde un espacio analógico tradicional (Geho y Lewis, 2010).

En contraste a lo planteado por la literatura, para este perfil la red social digital no cumple su función de masificación de la comunicación o de llegar a nuevos clientes. Las plataformas digitales en estos emprendimientos facilitan la comunicación entre emprendedoras y clientes, pero queda como un potencial sin implementar por parte de la emprendedora aprovechar el potencial de divulgación y captación de clientes con lógicas de algoritmos que ofrecen dichas plataformas. Por lo que, si bien la digitalización abre nuevas oportunidades y herramientas, su impacto en emprendimientos de subsistencia es limitado, ya que, aunque pueden incorporar plataformas digitales, no dependen de ellas; es decir, sus productos o servicios podrían ofrecerse independientemente de la existencia de perfiles digitales. Estos negocios tienden a centrarse más en generar ingresos inmediatos que en explorar oportunidades innovadoras o disruptivas en el mercado digital; el foco no está en la sostenibilidad a largo plazo del emprendimiento, sino en la inmediatez a la hora de cubrir las necesidades básicas de la familia.

El caso de Celia, nacida en Bajos de Haina, República Dominicana, madre de un adolescente de 13 años permite mostrar la emergencia de un emprendimiento de subsistencia.

Esquema 40: Perfil 4: Empezar para subsistir.



Fuente: Elaboración propia.

Celia llegó a Chile en 2011 y se estableció en Puerto Montt, buscando mejorar su nivel de vida. A pesar de haber iniciado estudios en contabilidad, Celia no pudo completar su formación universitaria, lo que marcó su trayectoria laboral y emprendedora en Chile.

En República Dominicana, Celia trabajó como auxiliar de contabilidad, primero en nóminas y luego en una empresa multinacional. Esta experiencia, aunque valiosa, no se alineaba directamente con una carrera empresarial. Este panorama laboral cambió al inicio de su proceso de migración a Chile, proceso motivado por razones familiares.

"Y el venir a Chile no fue nada planificado; fueron cosas de la vida. Mi hermana vivía acá, llevaba 13 años, tenía su esposo, y sufrió un accidente cardiovascular. Yo era el único familiar que podía viajar, así que tuve que quedarme los 2 años que duró el proceso de recuperación y una operación que se le hizo a corazón abierto. Durante ese tiempo, me fui adaptando a Chile. Mi hijo era pequeño, así que, al año y medio de estar aquí, decidí traérmelo porque no quería estar lejos de él; era muy pequeño. Lo traje y nos quedamos. Él aprendió a leer desde primero básico. Ahora, él pasó a octavo grado, tiene 13 años y está más adaptado que yo."

Luego de los dos años que estuvo al cuidado de su hermana, se integró al mercado laboral trabajando en una tienda de dulces, ascendiendo a encargada, y luego se incorporó con un contrato a medio tiempo en la municipalidad de Puerto Montt. Sin embargo, su emprendimiento surgió de manera informal, inspirada por su hermana que revendía joyas de plata importadas de Brasil. Al identificar una oportunidad en el mercado, Celia decidió emprender a base de comprar productos en Santiago para revenderlos tanto en ferias como a través de su red de contactos.

"Es que yo no soy mucho de hacer cosas manualmente. Hay gente que crea cosas con sus manos y tiene la paciencia para ello. Yo no tengo eso; soy más de compra y venta, no de fabricar y elaborar. Siempre he estado buscando y, con una amiga que también vendía, me metí en eso. También he vendido cosas de temporada, pero siempre mantengo las joyas como producto fijo."

Creo que la capacidad de socializar y conocer gente te abre la posibilidad de nuevos mercados, ¿verdad? De poder ofrecer eso... Se me da mucho hablar."

No sé si tengo ese don de convencimiento, pero sí de conversar con las personas, de socializar."

El caso de Celia refleja un modelo de emprendimiento de subsistencia, donde la actividad emprendedora no surge tanto de una aspiración de crecimiento empresarial, ni de una vocación sino de la mera necesidad de complementar sus ingresos y cubrir así las necesidades básicas de su familia. Su interacción con la tecnología digital es limitada; si bien ha iniciado una página de Instagram, su enfoque principal sigue siendo la venta directa en ferias y a través de contactos personales. En su caso, las redes personales son sus principales clientes, por lo que su presencia en las redes sociales digitales no le reporta un retorno comercial significativo.

"He intentado esto de las redes sociales, pero no he dedicado el tiempo suficiente, ni he sacado el provecho a las redes como podría. Hay una página en la que publico y recibo algunas respuestas. Pero, te digo, actualmente estoy con el tiempo muy justo, tengo poco tiempo y estoy desconectada de todo"

Su historia es testimonio de la resiliencia y la adaptación, al utilizar los recursos y habilidades disponibles para mantener la estabilidad económica, en un contexto nuevo y desafiante. En el caso de Celia, tiene un trabajo de 45 horas a la semana que no le permite solventar los gastos familiares.

"No me visualizo a 5 años más, porque quisiera prepararme para tener un poco más de tiempo libre. Ahora mismo es una necesidad, si te has dado cuenta. Trabajo de lunes a lunes y no tengo ningún día de descanso. Quiero trabajar para que, al menos en 5 años, pueda disfrutar de verdad, con fines de semana libres. Pero no sé... quizás dándole un giro a las ventas de la feria. La verdad, no te puedo decir, porque como te digo, ahora mismo es algo necesario para mí; me ayuda con los ingresos, pero no estoy tan enfocada, organizada ni priorizada (...) La necesidad, muchas veces, es lo que impulsa. Cuando inicias algo por una necesidad imperante, tienes que resolverla aquí y ahora, y quizás eso te desespera si no le das tiempo a eso y buscas otra forma. Si no tuviera esa necesidad, porque estoy sola y tengo que generar los recursos para mí y mi hijo, buscaría otra forma de ingreso. Tengo mi trabajo, pero no puedo estar totalmente

en el emprendimiento, dedicarme a él, darle tiempo para que crezca y se desarrolle, porque necesito resolver las cosas ahora. Eso es un gran desafío.

"Nosotras, como migrantes, tenemos doble responsabilidad: la de la casa, pero además tenemos otros compromisos en nuestros países. Tenemos una dualidad: tenemos que resolver compromisos allá y aquí. Uno no tiene el capital para sentarse y decir: 'Voy a invertir aquí y dejarlo crecer como un niño, un bebé que se va desarrollando'. No puedo, porque necesito el dinero ahora, necesito recursos para poder subsistir."

Para el perfil 4, el emprendimiento digital se percibe como una estrategia de subsistencia o una respuesta a deficiencias en el mercado laboral tradicional, lo que se refleja en la vulnerabilidad de este perfil. Por ejemplo, en el caso de Celia, su emprendimiento está intrínsecamente ligado a la intersección entre un bajo nivel de digitalización y la falta de experiencia laboral o educativa en emprendimiento. La literatura académica sugiere que los emprendedores impulsados por la necesidad suelen optar por oportunidades imitativas más accesibles y de menor requerimiento de capital. Sin embargo, estas oportunidades son también propensas a rendimientos decrecientes, lo que puede restringir su potencial de crecimiento y éxito, como señalan Zabłudovsky (2020), Venugopal y Viswanathan (2021), y Camacho y Barrios (2022).

7.1.5 Relación entre los dominios (tecnológico, educativo y laboral) y niveles en el emprendimiento femenino migrante

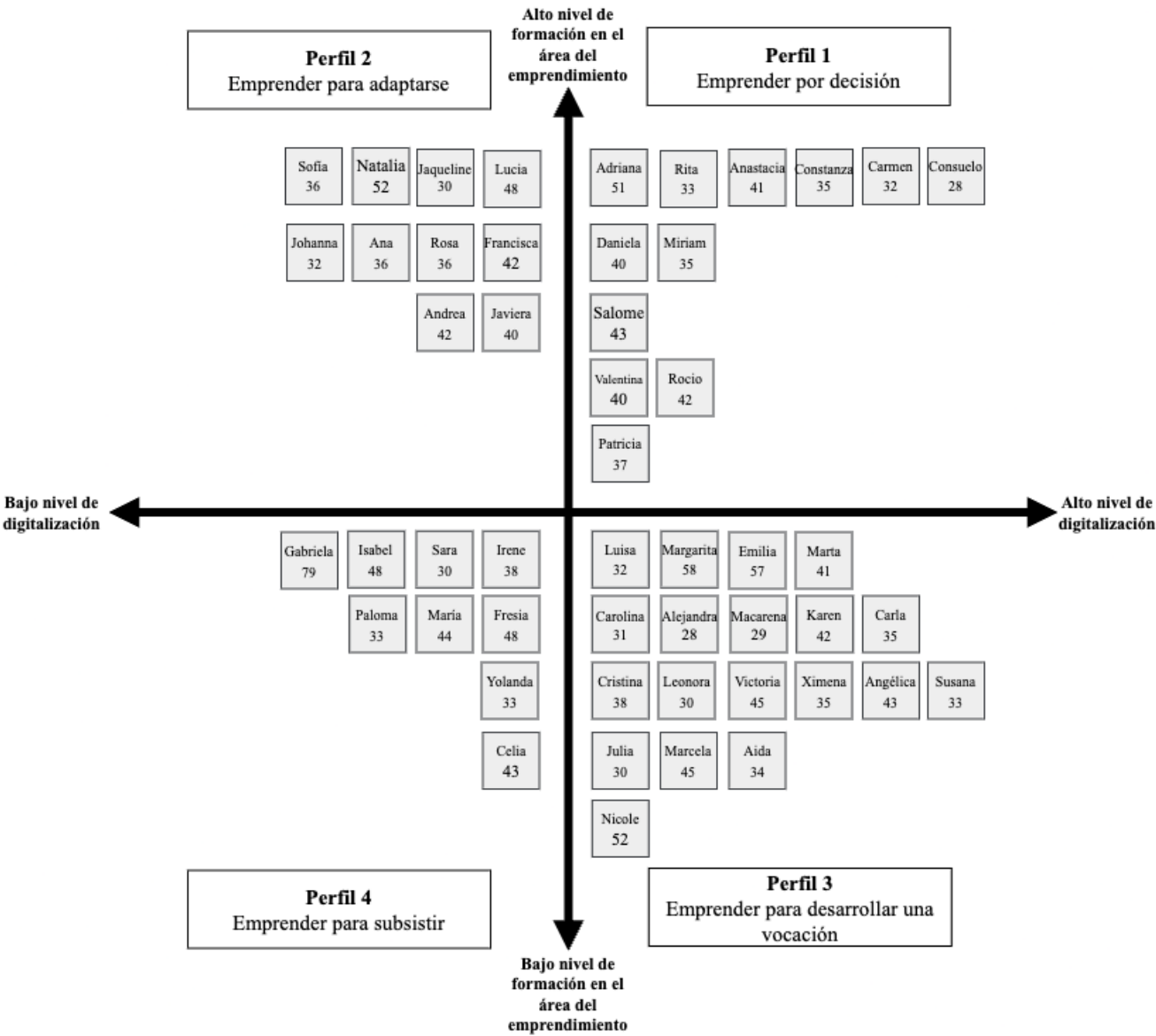
El trabajo de campo revela que la digitalización no solo ejerce influencia en las trayectorias laborales y educativas, sino que también actúa como un catalizador para la reinención y adaptación en contextos migratorios. Desde la perspectiva de la agencia, las mujeres emplean de manera estratégica herramientas adquiridas a través de sus experiencias educativas, laborales y digitales, integrándolas con sus motivaciones personales y profesionales. Elemento que da cuenta de la inversión entre los dominios. De este modo, el emprendimiento digital, en ciertos casos, no solo les permite, sino que también impulsa la reconfiguración de sus trayectorias profesionales hacia rutas más acordes con sus aspiraciones, necesidades y deseos. Para algunas, el emprendimiento refleja su capacidad de acción en la búsqueda de realización personal o la continuación

de una trayectoria educativa y profesional ya establecida (dependencia de la trayectoria). Paralelamente, los emprendimientos orientados a la subsistencia evidencian formas creativas de transferir capital a plataformas virtuales para superar obstáculos estructurales en contextos de opciones limitadas. De esta manera, este análisis se alinea con la literatura crítica sobre el emprendimiento digital que sugiere que las oportunidades de emancipación a través de la actividad emprendedora están condicionadas o facilitadas por la posición social de los individuos (Martínez et al., 2022).

La interrelación entre el dominio educativo y tecnológico es el eje analítico fundamental de estos perfiles. Las trayectorias de formación educativa y la competencia digital no actúan de forma aislada, sino que se interrelacionan de manera significativa, configurando las identidades emprendedoras y personales de estas mujeres (nivel Micro). La interacción entre el capital educativo acumulado y la fluidez en el dominio tecnológico emergen como elementos cruciales, moldeando las oportunidades, restricciones y decisiones a lo largo del ciclo vital de estas emprendedoras. Este enfoque permite resaltar la importancia de analizar el emprendimiento desde una perspectiva longitudinal y multidimensional, donde las trayectorias de vida se entienden como determinantes fundamentales en la configuración de los distintos perfiles de emprendedores, en términos de la relación de segundo orden de dominio y nivel.

La sección ofrece cuatro perfiles distintivos entre las 50 emprendedoras migrantes que participaron en el programa analizado. Ejemplificado en el Esquema 41, donde el eje X representa los grados de digitalización, abarcando un espectro de alto a bajo, y el eje Y demuestra la correlación entre la trayectoria educativa de los participantes y el emprendimiento desarrollado. Con base en estos ejes, se identifican cuatro cuadrantes, que sirven de base para construir los perfiles mencionados. Este esquema incorpora, de manera anónima, el nombre de las entrevistadas y la edad con la que se incorporaron al programa.

Esquema 41: Perfiles de emprendedoras en relación con la motivación de emprender según el nivel de digitalización y formación con nombre de la entrevistada y edad.



Fuente: Elaboración propia.

El perfil 1, con alto nivel de formación y digitalización se plantea como el perfil sobre el cual la integración de nuevos conocimientos para mejorar la gestión de sus plataformas podría tener mayor incidencia y con mayor retorno en clave económica, tal y como se analiza en la siguiente sección.

El perfil 2 está compuesto por emprendedoras con una formación elevada en el sector de su negocio, pero con un nivel bajo de digitalización. Este perfil destaca que, aunque las trayectorias profesionales sean consolidadas, las bajas competencias tecnológicas no siempre garantizan el éxito del emprendimiento.

Por otro lado, el perfil 3 incluye a mujeres con una formación menos especializada pero que han logrado un posicionamiento exitoso en sus emprendimientos gracias a una alta digitalización y habilidades tecnológicas desarrolladas desde temprano.

Por último, el perfil 4 engloba a emprendedoras con una formación básica acompañado de un bajo nivel de digitalización, enfrentándose a desafíos significativos en la integración de tecnologías para sus negocios.

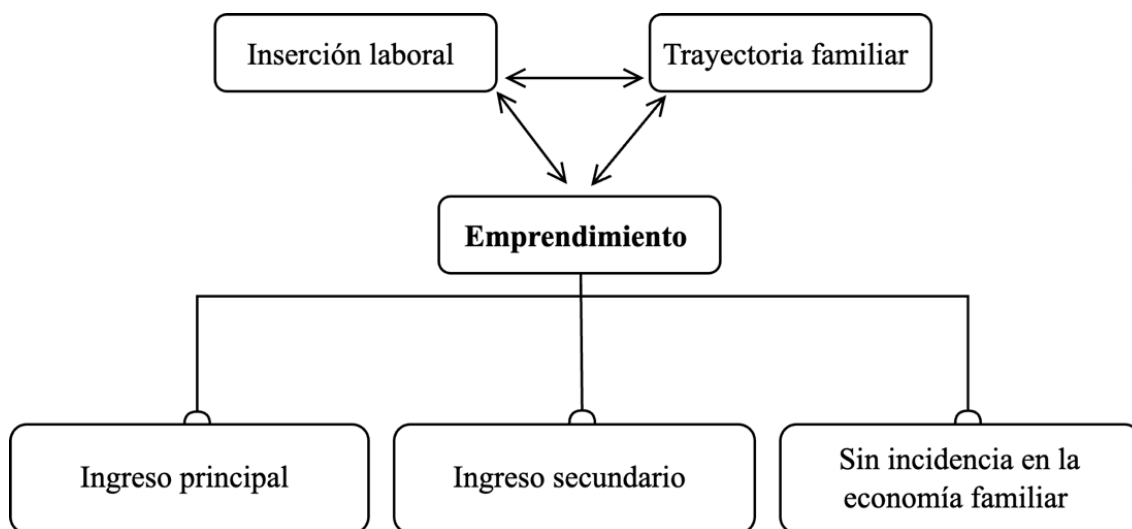
7.2 Trayectorias familiares e implicaciones económicas del emprendimiento digital en Chile

Para comprender las implicancias de iniciar un emprendimiento digital en el país de acogida, es crucial analizar las trayectorias familiares de los migrantes en Chile. Estas trayectorias ofrecen una perspectiva única para distinguir las repercusiones económicas de estas prácticas empresariales en la vida migratoria, más allá de la relación directa con el ingreso con el que se ha estudiado el éxito empresarial (Aidis et al., 2022). Factores como la presencia de hijos en edades de cuidado intensivo, la ausencia de redes de apoyo familiar y la existencia de parejas que comparten tanto gastos como responsabilidades de cuidado emergen como variables interconectadas esenciales. Estas variables son fundamentales para entender cómo el emprendimiento se integra en las estrategias de adaptación al país de destino, y también influyen significativamente en las decisiones relacionadas con el emprendimiento digital, especialmente en sus consecuencias en el proceso de integración económica en Chile.

La composición familiar y momentos específicos del ciclo vital, como la maternidad, actúan como hemos visto en el capítulo anterior como puntos de inflexión, pero también como reguladores del emprendimiento, marcando las opciones de futuro de este. La dedicación de tiempo y la elección entre distintos formatos de venta son decisiones empresariales directamente influenciadas por el ciclo de vida familiar. Mientras que las ciencias económicas suelen explicar el emprendimiento, principalmente como una decisión individual, la literatura sobre migraciones destaca las barreras de inserción laboral de las mujeres, a menudo centrada en el empleo asalariado o, desde una perspectiva urbana, en el comercio ambulante o la venta informal. El análisis de esta investigación muestra cómo, para las mujeres, el emprendimiento trasciende el binomio

tradicional de emprender o trabajar asalariadamente, generando intersecciones donde la trayectoria familiar es un factor explicativo fundamental. Este enfoque enriquece el análisis al considerar las prácticas económicas de las migrantes como acciones que se complementan, tensionan y transforman mutuamente.

Esquema 42: Inserción laboral de las mujeres migrantes.



Fuente: Elaboración propia

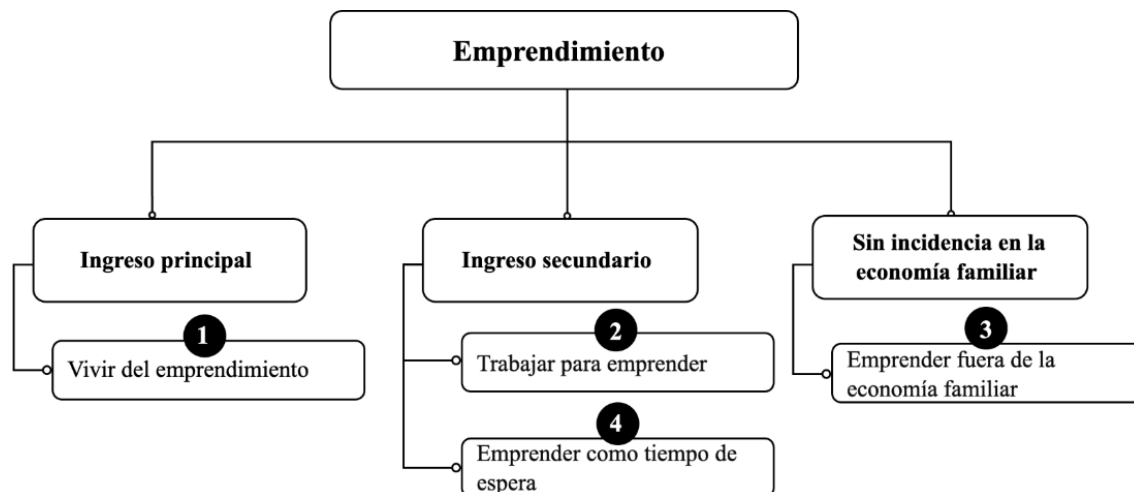
Los resultados muestran categorías analíticas respecto al impacto en la economía familiar. Sin embargo, refieren a procesos dinámicos y en constante transformación que experimentan las familias. Desde la perspectiva del Curso de la Vida, se reconoce que una variedad de elementos interactúa e influyen mutuamente a lo largo del tiempo, evidenciando los procesos dinámicos y en evolución que las familias atraviesan. En este contexto, el impacto de estos emprendimientos en la economía familiar no solo es consecuencia de los retos enfrentados por estas mujeres en el mercado laboral chileno y su capacidad para optimizar sus recursos, sino que también está entrelazado con las trayectorias laborales de otros miembros de la familia. Estos incluyen niños, adultos y ancianos, tanto residentes en Chile como en los países de origen de las emprendedoras.

Factores tales como el desempleo del cónyuge, ya sea en Chile o en el país de origen, la decisión de migrar individualmente y luego reunificar la familia, optar por una vida transnacional o no, así como decisiones críticas relacionadas con los hijos —que incluyen su edad, la disponibilidad de apoyo para el cuidado en sus primeros años, las opciones de escolarización y el acceso a guarderías privadas— son variables que modifican el rol de cuidado en la familia. Estas circunstancias pueden alterar el tiempo

disponible para el emprendimiento, redefiniendo así su rol en la economía familiar y, en última instancia, las opciones de futuro.

En la presente sección se analizan las categorías correspondientes a los casos con la información disponible en la primera fase del trabajo de campo que corresponde al momento en el que las emprendedoras ingresan al programa MWE.

Esquema 43: Relación del emprendimiento con la economía familiar.



Fuente: Elaboración propia

7.2.1 Emprendimientos como principal ingreso de la familia: Mujeres migrantes que viven de su emprendimiento.

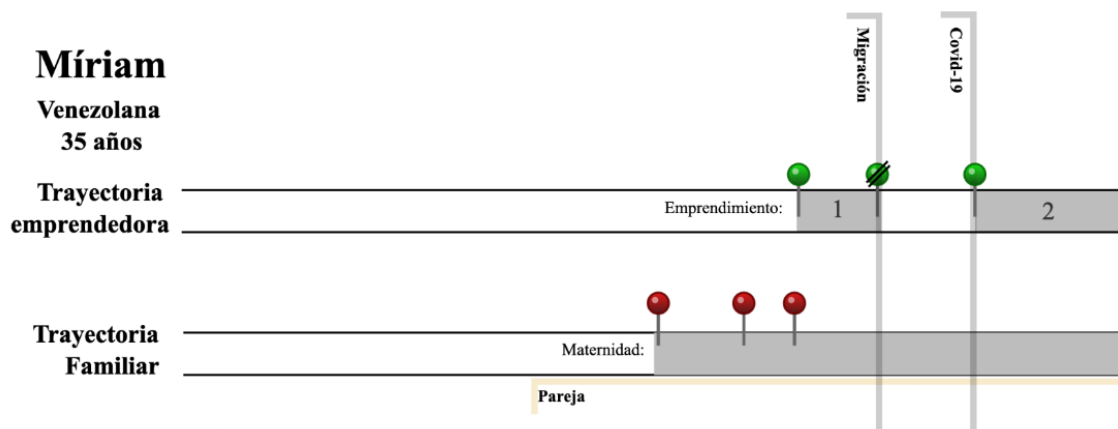
En el contexto del emprendimiento femenino migrante, los resultados permiten identificar un perfil de mujeres que convierte el emprendimiento digital en su ocupación laboral principal. Estas mujeres implementan modelos de negocio sostenibles que logran generar retornos económicos significativos, permitiéndoles ser el único ingreso de la familia o el principal, incluso cuando existen ingresos complementarios de cónyuges u otros familiares. En algunos casos, este éxito les permite incluso subcontratar a otros empleados. En el capítulo anterior, se analizaron las motivaciones del emprendimiento y se identificó el perfil 1 (emprender por decisión), el cual busca superar las condiciones del trabajo asalariado y minimizar el impacto de los obstáculos estructurales en sus trayectorias. Además, se destaca una relación directa entre los emprendimientos desarrollados y las trayectorias educativas, profesionales y emprendedoras de estas mujeres en sus países de origen. Esta conexión subraya las competencias que les han permitido transferir sus conocimientos y experiencias previas a sus nuevas realidades

comerciales y vitales. La transición de la teoría a la práctica en un contexto migratorio y digitalizado ilustra la capacidad de estas mujeres para reconfigurar y aplicar sus competencias en un entorno empresarial dinámico y desafiante.

Este perfil indica que el emprendimiento posibilita a las mujeres alcanzar autonomía económica, ofreciendo además condiciones favorables para ellas y sus familias, como la flexibilidad horaria y la opción de trabajar desde casa. Estos aspectos, que conllevan importantes contradicciones, están ampliamente presentes en otros estudios sobre la digitalización del trabajo (Nagy, 2020; Awang y Razniza, 2023). Aunque estas ventajas del emprendimiento digital también se observan en otros perfiles analizados, este grupo se distingue por una conjunción particular: la decisión de emprender se alinea con el hecho de que este emprendimiento se convierte en la principal fuente de ingresos de la familia. Esto demuestra el potencial de estas formas de trabajo y cómo la digitalización mejora las condiciones laborales (Vallas y Schor, 2020), pero también en términos de elecciones vitales, ya que permite a las mujeres conciliar el cuidado de los hijos en casa con el desarrollo del negocio desde el mismo lugar. Sin embargo, en este grupo se observa que el éxito del emprendimiento no necesariamente está alineado con aspectos de su integración social en el país de acogida, como la regularización de su situación migratoria, la convalidación de títulos o la formalización del emprendimiento.

Lejos de ser una contradicción, representa una manifestación de cómo la condición migratoria y de género impacta en sus experiencias. En este grupo, algunas emprendedoras pueden no tener una situación migratoria regular en Chile, ya que los modelos de visado basados en el empleo asalariado no reconocen la actividad emprendedora como válida para la regularización laboral. Al mismo tiempo, hay emprendimientos digitales que no requieren la formalización como empresas para funcionar, por ser áreas donde no hay fiscalización o porque la escala de venta a personas individuales no les demanda la emisión de documentos administrativos, como es el caso de facturas que harían necesaria la formalización. Por tanto, sus emprendimientos representan una capitalización efectiva de sus habilidades y formación previa. La formación en la digitalización juega un papel crucial en este proceso, potenciando el alcance y difusión de sus negocios hacia nuevos mercados y optimizando sus procesos a través de la automatización y la integración de plataformas digitales. Este enfoque les permite no solo adaptarse, sino prosperar económicamente en sus nuevos entornos, sin renunciar a la importancia de otras esferas, como la maternidad.

Esquema 44: Emprendimientos como principal ingreso de la familia: Mujeres migrantes que viven de su emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Miriam, una mujer venezolana de 35 años nacida en Maracaibo, Venezuela, emigró a Chile en 2018 en busca de mejores oportunidades para ella y sus tres hijas. Migra junto a su pareja, quien se desempeñaba como ingeniero en Venezuela. Miriam señala haber llegado a Chile con unos ahorros que le permitieron alquilar vivienda los primeros meses.

"Teníamos más o menos buena posición en Venezuela, porque el papá de mis hijos es ingeniero y nos trajimos un dinerito. Y pudimos, como, alquilar; claro, nos costó comprar las cositas. Compramos cosas usadas, pero sí, llegamos como bien. La cuestión fue que el dinero se acabó muy rápido, porque nos tocó pagar arriendo por adelantado; ya que no teníamos papeles, entonces pagamos 3 meses de arriendo adelantado. Entonces, eso nos descapitalizó un poquito."

Respecto a su formación se especializó en diseño gráfico y luego tomó cursos de especialización sobre marketing digital, y también diversas formaciones relativas a estética y cosmetología (la segunda responde a un área de interés personal desde su infancia). Durante una década, trabajó en una empresa de aluminio en Venezuela, desempeñándose como encargada de marketing y publicidad. Antes de su migración, inició un negocio de estética integral, que cerró como consecuencia de la crisis económica, social y política.

Llega a Chile, como turista y tiene dificultades para regularizar su situación migratoria, lo que limita sus opciones laborales, relegándola a empleos de baja calificación. Encontró trabajo como camarera en un restaurante ubicado en un barrio de alto poder adquisitivo de la ciudad. Este punto de inflexión en su trayectoria profesional

resalta las dificultades que enfrentan los migrantes en la reubicación de sus competencias y habilidades en un nuevo contexto socioeconómico, pero también los obstáculos legales. El caso de Míriam ejemplifica los desafíos inherentes al proceso de migración y reconfiguración de la vida profesional y personal en un entorno extranjero.

"Una clienta [recurrente del restaurante] me dice: '¡Ay, qué lindas tus uñas!', porque igual yo me hacía mis uñas siempre, siempre estaba maquillada, muy maquillada (...) Yo le digo que yo misma me hacía, entonces ella me dice: 'No, tienes que hacerme las uñas a mí'. [Yo le explico que] 'No, es que no puedo por los papeles. Entonces ella insiste y me dice: 'tú vas a trabajar con una amiga', ahí mismo en ese centro comercial empecé a trabajar, pero sin papeles (...) casi 2 años y medio trabajando en un spa, donde me pagan el 50% de mi ganancia. Yo ponía todos los materiales."

Al perder su trabajo en el spa por la pandemia, Míriam decide emprender nuevamente esta vez potenciando su negocio con estrategias digitales en Instagram. Lo que empezó como una cuenta paralela a su trabajo en peluquerías, se convierte en el núcleo de su emprendimiento independiente, atrayendo a una clientela diversa y creciente. Su propuesta es generar intervenciones de manicura con diseños únicos e innovadores, generando todo un posicionamiento digital del emprendimiento a partir del pago de marketing digital dentro de la plataforma de Instagram para llegar a segmentos específicos.

El caso de Míriam refiere al perfil 1 del capítulo anterior en que emprenden por decisión, y en su emprendimiento integra las plataformas digitales como: googlemaps, Instagram, Facebook, Whatsapp Bussiness, para potenciar el negocio y llegar así a nuevos clientes. A la vez, Míriam da cuenta de su experiencia y trayectoria en el rubro estético desde sus estudios y primer emprendimiento desarrollados en Venezuela.

En su caso, el emprendimiento emerge como una decisión que le permite superar las condiciones del trabajo asalariado en el spa, ya que no tiene que pagar las comisiones por los servicios que ella presta. Los ingresos que genera del emprendimiento resultan mayores a los que lograba trabajando de manera asalariada, y ahora, además de cubrir los gastos básicos, esos ingresos le permiten ahorrar.

“Un 90% del éxito es por la publicidad en las redes sociales, porque gracias a ellas hay clientas nuevas y la cuestión del Instagram de segmentación, de pagar publicidad. Creo que ese fue un punto clave: el pagar publicidad dentro del rango que, antes, estábamos en Santiago centro y había mucha competencia. O sea, unos 8 mil pesos, y nuestras uñas en 10, 12, 14; pero como estaba bien estructuradito el Instagram, la gente veía la calidad y prefería la calidad. (...) Claro, es un trabajo de estar montado en una red, de responder al momento, de responder al WhatsApp al momento, porque aquí pasa que si tú no respondes al momento, te contrata a otra persona. Después viene el WhatsApp Business, que tiene las respuestas automáticas, buenísimo. Entonces, yo creo que, gracias al WhatsApp, al WhatsApp Business y a la segmentación del Instagram, porque yo no se lo atribuyo todo al Instagram sino a la publicidad que hacemos en Instagram.”

Miriam también atribuye el éxito del emprendimiento en parte al trato cálido y personalizado que ofrece a sus clientes, una habilidad que ella identifica asociada a su experiencia en Venezuela. La interculturalidad es algo que ella destaca del servicio que entrega y, por tanto, es algo que comunica a nivel de posicionamiento digital respecto a su emprendimiento. Además de sacarle provecho al máximo a las redes, tiene la capacidad crítica de usarlo para mejorar su negocio, multiplicar sus ingresos y de paso compatibilizarlo con la crianza de sus tres hijas.

“Yo coordino todo en función de los horarios de ellas, por ejemplo, del horario de entrada al colegio. Si ellas entran a las 8, ya yo puedo atender a las 8:30 porque el trabajo [lugar en que atiende a las clientas] está cerca del colegio, a 20 minutos. Entonces las dejo y ya a las 8:20 puedo atender.

Ya tengo 2 años de ser independiente. Cuando empecé a ser independiente, que ya manejo mi tiempo, el manejo del tiempo fue la felicidad. Me acordé de cómo estaba yo en Venezuela; en Venezuela no tenía esa carga de trabajo y podía estar con ellas. Y ahora lo planifico de esa manera. Puedo planificar; tengo que igual trabajar porque igualmente tengo que trabajar. Igualmente, estoy bastante tiempo en una jornada laboral, pero el lunes, si ellas quieren ir a un parque, yo simplemente no atiende clientas ese día y las llevo al

parque. Y vamos, venimos, hacemos, compramos y nos vamos a la casa. Sencillo, que antes no tenía esa posibilidad, nula, imposible.”

En la fase 1 del campo, el emprendimiento de Míriam constituía la fuente principal de ingresos para su familia, en un contexto donde su esposo, a pesar de ser ingeniero, enfrenta desafíos en el reconocimiento de sus credenciales profesionales en Chile. Esto ha llevado a que él se involucre en trabajos esporádicos, que son complementados con el ingreso principal proveniente del emprendimiento de Míriam.

En su caso para Míriam no existe una obligación directa respecto al envío de remesas a Venezuela. Pese a esta modificación en la estructura de ingresos familiares impulsada por el emprendimiento, no se observa un cambio significativo en la distribución de roles domésticos y de cuidado en la pareja, aspectos monográficamente que se profundiza en el capítulo 8. Míriam relata que, incluso con esta alteración en la dinámica económica, ella continúa asumiendo la principal responsabilidad en la gestión del hogar y el cuidado de los hijos, a pesar de los cambios en la contribución económica de cada uno.

“Llego a la casa, organizo todo, como qué vamos a cenar, y después me siento, subo el Reels, y ya de ahí, me desconecto. Si no, ya estoy pendiente de las niñas.

Me ha funcionado bien, en estos momentos, dejarlas solas [durante los días de semana], y ellas van dos días con una tía a una tarea dirigida, pero prácticamente pasan su día solas. Yo igual las monitoreo por teléfono, y cuando están en clase, pasan todo su día en clase. Yo voy, las busco, a veces me toca buscarlas, dejarlas en la casa, volver a trabajar.”

A nivel de la economía familiar, el nivel de ingresos que genera el emprendimiento y los aportes de su esposo les permite generar un margen positivo.

“En este minuto ya puedo ahorrar. El año pasado aún no podíamos ahorrar, pero en este minuto podemos incluso guardar dinero, que no estaba pasando. (...) Se compran los insumos, se pagan todos los temas de arriendo, todo, todo, y se tiene una ganancia elevada, porque ya se hizo una inversión en

mobiliario, no sé, esmaltes, todo este tipo de cosas. Ya lo que se está generando es ganancia porque lo que se gasta en insumos y en pago de arriendos, y eso, es bajo.”

Pese al éxito de su emprendimiento no ha podido formalizar la empresa porque está en proceso de renovación de su visado temporario. Del mismo modo, su esposo todavía no regulariza su situación migratoria.

“Si yo quisiera abrir una cuenta corriente, no puedo; si quiero abrir una empresa, no puedo, no puedo. Solo que uno no se puede quedar estancado allí; uno busca la manera.”

Las proyecciones de su emprendimiento incluyen la diversificación de servicios, con planes de ofrecer cursos de formación en manicura. Esto permitiría a Míriam formar a otras personas en el diseño de uñas, una habilidad que ella domina.

7.2.2 Emprendimiento como ingreso secundario: Trabajar para emprender

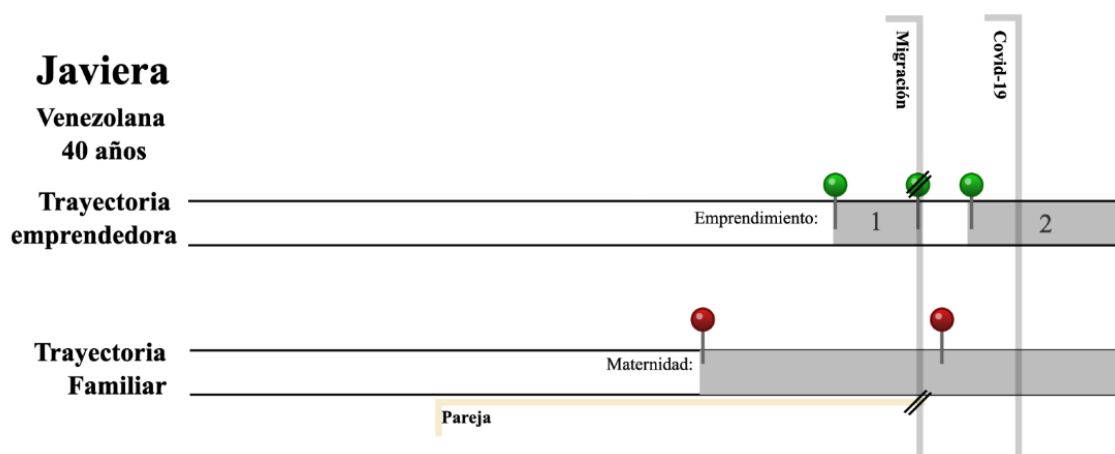
Para este perfil, el emprendimiento surge como un complemento al trabajo asalariado, no solo como una fuente adicional de ingresos, sino también como una inversión a mediano plazo. Esta inversión busca mejorar condiciones laborales, como la flexibilidad horaria, y promover la dedicación a actividades de mayor interés personal. Mientras que el emprendimiento como principal fuente de ingresos se percibe como una apuesta familiar, mantener un trabajo asalariado permite afrontar los desafíos del presente y proporcionar la estabilidad necesaria, tanto para regularizar la situación migratoria, en términos legales, como para asegurar un ingreso económico constante que se canaliza a través del envío de remesas al país de origen para el sustento de las familias en Chile.

La motivación subyacente a estos emprendimientos se asocia con el perfil delineado en la sección anterior, denominado 'emprender para adaptarse' (Sección 7.1.2). Dicho perfil se distingue por considerar el emprendimiento como una prolongación de la trayectoria educativa y laboral. Las mujeres experimentan obstáculos para su integración en el mercado laboral, donde no se reconoce adecuadamente su nivel formativo, tanto en remuneración como en condiciones laborales que permitan una armonización efectiva con las responsabilidades de cuidado. En este marco, el emprendimiento se transforma en

una estrategia de inversión a futuro. El análisis revela conexiones entre las iniciativas emprendedoras y los itinerarios educativos y profesionales previamente desarrollados en los países de origen, facilitando a las mujeres la continuación de estas trayectorias mediante proyectos empresariales. Asimismo, se observan emprendimientos que, si bien no se vinculan directamente con su formación anterior, otorgan un sentido de identidad, posibilitando a las mujeres incursionar en esferas o profesiones que despiertan su pasión y que, por diversas razones, no fueron exploradas en su recorrido laboral en el país de origen o hacia las cuales han mantenido un interés constante.

La incertidumbre en la generación de ingresos a través del emprendimiento, en contraste con la estabilidad de un salario mensual, representa una encrucijada para estas mujeres. Además, la combinación de trabajo asalariado y emprendimiento implica una carga significativa, tanto física como psicológica, que se ve exacerbada por las responsabilidades de cuidado y las tareas domésticas no remuneradas. A nivel institucional, el emprendimiento, por sí solo, no proporciona un marco para regularizar la situación migratoria, lo que refuerza a las mujeres a depender de un empleo asalariado para obtener su visado laboral. El período sin visado es un desafío constante, restringiendo el acceso a programas de apoyo al emprendimiento y a financiamiento bancario, y limitando, por ende, las oportunidades para el desarrollo de sus negocios.

Esquema 45: Emprendimiento como ingreso secundario: Trabajar para emprender.



Fuente: Elaboración propia.

Javiera es una mujer venezolana de cuarenta años, graduada en ingeniería civil y con un máster de la principal universidad de Caracas. En su país, trabajó en proyectos de envergadura, llegando a desarrollar su propia empresa de diseño y construcción. Migró a

Chile buscando un mejor futuro para sus hijas, una de siete años y otra aún no nacida, en medio de la crisis económica y política venezolana. Al llegar a Chile embarazada, Javiera enfrentó un desafío significativo al experimentar un quiebre en su red de apoyo, especialmente porque su pareja decidió permanecer en Venezuela, asumiendo un envío de dinero que no le permite sostener la vida de ella y sus hijas en Chile. Este punto integra el principio de vidas vinculadas, que en su caso se experimenta como una desvinculación (Settersten et al., 2024). Lo que a su vez influye en la disminución de la aportación del padre en la gestión del cuidado (Nel et al., 2010).

“Tenía un compromiso con mi pareja. Él me dijo que se vendría. Yo me traje un dinero de alguna de las ventas que hice en mi país. Era algo de dinero, pero claro, no mucho. Con ese dinero pagaba el arriendo y todo. Pero, dado que él no se vino, no terminó de finalizar algunas cosas, no vendió, mi mamá me ayudó mucho. Ella colaboró mucho en vender. Tenía una camioneta que había dejado, no quería venderla, pero tuve que prácticamente regalarla para poder tener dinero aquí, para poder vivir. Una camioneta que supuestamente cuesta 20 millones de pesos, la vendí en 2 millones. Al principio me dolió porque son cosas materiales, pero eso me sirvió para poder estar tranquila después de que tuve a la niña, para poder estar cómoda al menos.”

En cuanto a su integración en el mercado laboral chileno, Javiera se enfrenta a trabas en el reconocimiento de sus títulos académicos, ya que carece de la documentación solicitada en Chile. Ha sufrido el hurto del documento acreditativo de su titulación en Venezuela, y el documento que conserva no está reconocido oficialmente en Chile. Por ello, está en una situación de limbo, pese a haber realizado muchas gestiones con organismos de ambos países. Esta dificultad en el reconocimiento de su título ha tenido un impacto significativo en su inserción laboral. Desde su llegada a Chile, Javiera se ha visto obligada a aceptar empleos de menor cualificación que su formación y experiencia, como ingeniera civil. Para complementar sus ingresos y continuar ejerciendo su pasión por el diseño y la construcción, aunque a menor escala, Javiera ha emprendido su propio negocio. Su experiencia previa en marketing y su habilidad para crear redes han sido clave en el desarrollo del negocio en este nuevo y desafiante contexto, marcado por las barreras que enfrenta como migrante.

“Desde pequeña, siempre he tenido ese incentivo, ese impulso emprendedor. En Venezuela, creé mi firma personal con mi nombre, [nombre de la entrevistada]. Tenía mi empresa de diseño y construcción, algo similar a lo que hago aquí, pero a mucha menor escala que en mi país. Me considero una persona muy sociable; me gusta hacer redes. Estoy involucrada en todos lados, así, me gusta conocer personas y estudiar. Soy una amante del estudio; cada vez que estudio algo, me emociono más. Siempre trato de aplicar lo que aprendo al ambiente de diseño y creación. Me gusta construir; es como mi esencia.

Unos años antes de migrar a Chile, empecé a notar la necesidad que había en mi residencia, donde vivía, y entre mis conocidos que tenían sus departamentos y no sabían qué hacer con ese espacio, o carecían de ideas. Entonces, comencé a visitar condominios para ofrecer mis servicios como: “[Nombre de la entrevistada] Ingeniería y Decoración”, y dejaba mis afiches. Así fue como comencé a hacerme un nombre entre mis conocidos y en la zona. Eso es lo que estoy haciendo, lo que trato de hacer aquí en Chile, pero claro, aquí nadie me conoce (ríe).”

Inicialmente, Javiera trabajó en empleos que no reflejaban su capacitación y experiencia. Sin embargo, utilizó estos ingresos como un medio para alimentar su aspiración empresarial, invirtiendo en herramientas y materiales esenciales para su negocio de diseño y fabricación de muebles. El emprendimiento para Javiera significó asumir riesgos e invertir sus ingresos, especialmente debido a las limitaciones de acceso a financiamiento público y privado, por su condición de migrante.

“Somos nosotras tres [refiriéndose a las hijas]. Incluso, mi emprendimiento lo inicié con ingresos propios. Un día tomé un riesgo calculado: pagué el arriendo y les dije a mis hijas que teníamos cereal, leche, frutas, que teníamos lo básico para comer. El resto del dinero lo iba a invertir en mi empresa. Decidí comprarme un taladro, clavos, tornillos y tablas para empezar. Porque sabía que, si no empezaba de esa manera, no lo haría. Fui a [tienda de productos de construcción], diseñé un mueble, lo mandé a cortar, lo armé en casa, le tomé fotos y lo hice lucir hermoso. Luego lo publiqué en redes sociales y gustó. Así fue como comencé.

Un amigo confió en mí y me compró uno, luego otro, y después una maestra adquirió otro, y así continuó. Comencé a buscar apoyo en fundaciones y organizaciones que asisten a emprendedores, especialmente extranjeros. Recibí mucho apoyo [En términos de formación y asesoría sobre cómo desarrollar el negocio, no recibe soporte financiero] pensé que, si confiaban en mí, si veían que mi emprendimiento tenía potencial, debía seguir adelante. Claro, espero que eventualmente se convierta en una empresa que me proporcione un ingreso significativo. No necesariamente el principal, pero sí uno sustancial, de manera que, si en algún momento decido dejar mi empleo actual, pueda hacerlo.

Una de las decisiones audaces que tomé fue cuando vivía en un espacio muy reducido con mis hijas. Decidí invertir un poco más de dinero y arrendar una casa que nos ofreciera más espacio. Una de las habitaciones la convertí en taller. Ahí trabajo en mis propios horarios, asegurándome de no causar molestias, ya que lo más ruidoso que hago es usar un taladro para ensamblar piezas. Ese espacio se convirtió en mi lugar de trabajo. Me dediqué intensamente a ello, sobre todo después de ser beneficiada con el capital semilla, ya que la cortadora que adquirí era grande y necesitaba más espacio, el cual no tenía en mi vivienda anterior [departamento en el centro de la ciudad]."

Como mujer migrante, Javiera enfrenta desafíos que la distancian de los desafíos que pueden enfrentar las mujeres chilenas (independientemente si tienen o no hijos como es el caso de Javiera). La necesidad de mantener un contrato de trabajo debido al proceso de regularización de su visa, la imposibilidad de acceder a programas de apoyo al emprendimiento y la dificultad para obtener financiamiento son obstáculos significativos en la trayectoria de Javiera. Además, su rol como madre sola y la falta de una red de apoyo familiar en Chile presentan desafíos adicionales en términos de gestión del tiempo y dedicación al emprendimiento.

"Trabajo para una empresa que se llama [nombre de la empresa], en el área de backoffice, para una campaña de [nombre de una empresa transnacional]. Actualmente, estoy haciendo teletrabajo. Es difícil, realmente es sufrir a diario porque tengo que cumplir mi horario, alcanzar las metas diarias. Y

luego, trabajo en mi emprendimiento durante las horas nocturnas o en mis días libres y fines de semana."

[Respecto a sus hijas] Sí, claro, es también desafiante porque tengo que estar aquí, con ellas en casa, atenderlas, y al mismo tiempo estar en mi trabajo. Tengo que hacer branding y marketing para mi emprendimiento. Son tantas funciones que, en verdad, es exigente."

Debiendo enfrentar desafíos interseccionales como emprendedora migrante y madre soltera, Javiera desarrolló estrategias de agencia individual para manejar su emprendimiento desde casa. Este enfoque no solo le permitió sostenerse económicamente, sino también cuidar de sus hijas, demostrando una notable habilidad para equilibrar las responsabilidades del trabajo asalariado, la maternidad y su negocio. Además, logró construir una red de apoyo, participando en programas de emprendimiento y utilizando las redes sociales como herramientas clave para promocionar su negocio. Aunque la mayoría de sus clientes son chilenos, adquiridos sobre todo mediante referencias personales, Javiera sigue enfrentando el reto de expandir su mercado más allá de su círculo inmediato.

"Al llegar a un nuevo país, nadie te conoce; eres un desconocido, una persona 'x'[desconocida], y sí, es difícil, es complicado forjarse un nombre. Imagínate lo que implica en un país ajeno, donde a menudo nos etiquetan como quienes vienen a quitar empleos a los ciudadanos locales. Eso no es cierto; venimos a hacer lo mismo o incluso mejor de lo que hacíamos en nuestro país. No somos personas sin valor; venimos a contribuir. Además, es difícil ganarse un lugar en los corazones de las personas sin que te conozcan, porque la desconfianza siempre está presente. Es un reto crear esa red de apoyo. En mi caso, la red de apoyo la he encontrado entre personas emprendedoras. Me he rodeado de emprendedores, sean chilenos o no, pero me he rodeado de ellos. Ese ha sido mi ecosistema emprendedor, un ecosistema que yo he creado. Mis conocidos y aliados son emprendedores porque elegí estar con personas que sueñan todos los días, que visualizan su negocio y que están enfocados en algo positivo."

Javiera ha sabido aprovechar las plataformas digitales y las redes sociales para promocionar su negocio, integrando su identidad personal y profesional para expandir su alcance. La inversión en herramientas digitales y el desarrollo de una presencia en Internet se han convertido en elementos clave de su estrategia para el crecimiento de su emprendimiento.

"Bueno, desde que manejo mis redes sociales, mi perfil personal, siempre trato de hacer branding y marketing para mi marca, como Javiera. Mis seguidores están al tanto de que tengo un emprendimiento; fabrico mis muebles y los promociono. Llevo [traslado] a mi audiencia de mi cuenta personal a la del emprendimiento. A menudo hago Reels o publicaciones graciosas, diciendo algo como 'Ah, yo estoy aquí, y por allá está mi doble', cosas así. O en mis redes, a veces digo, 'Recuerden que mi doble está en @[nombre del emprendimiento], vayan y vean el Reel', no sé, cosas así que son graciosas. De esa manera, enlace mis cuentas."

El empeño por lograr un posicionamiento en el ámbito digital implica un elevado grado de agotamiento, así como un desafío considerable en la conciliación entre la vida laboral y familiar. A este agotamiento inherente a la tarea de conciliación, se suma y se intensifica debido a la ausencia de redes de apoyo adicionales para el cuidado de los hijos. Esta situación pone de manifiesto la complejidad de las dinámicas de trabajo y familia que enfrentan las mujeres en el contexto digital contemporáneo.

"Bueno, es terrible, es un sufrir diario porque tengo que estar, tengo que cumplir mi horario, las metas diarias [como back office en su empleo asalariado], y trabajo en mi emprendimiento horas de noche, o en mis días libres, o fines de semana, y así...(...) Bueno, por supuesto es fuerte, también, porque tengo que estar aquí con ellas en la casa, atenderlas, estar en el trabajo, hacer esto, branding o marketing para el emprendimiento; son tantas funciones que, bueno, es fuerte.

Javiera tiene la aspiración de expandir su emprendimiento y desarrollar su pasión por la educación, enfocándose en la enseñanza de estrategias de gestión del tiempo y planificación. Para ella, su negocio no es solo una fuente de ingresos, sino también una plataforma para compartir sus conocimientos y experiencias acumuladas en ingeniería civil y emprendimiento.

"Me considero ahora más madura en lo que respecta a mi emprendimiento. De hecho, ya casi no lo denomino 'emprendimiento'; lo llamo

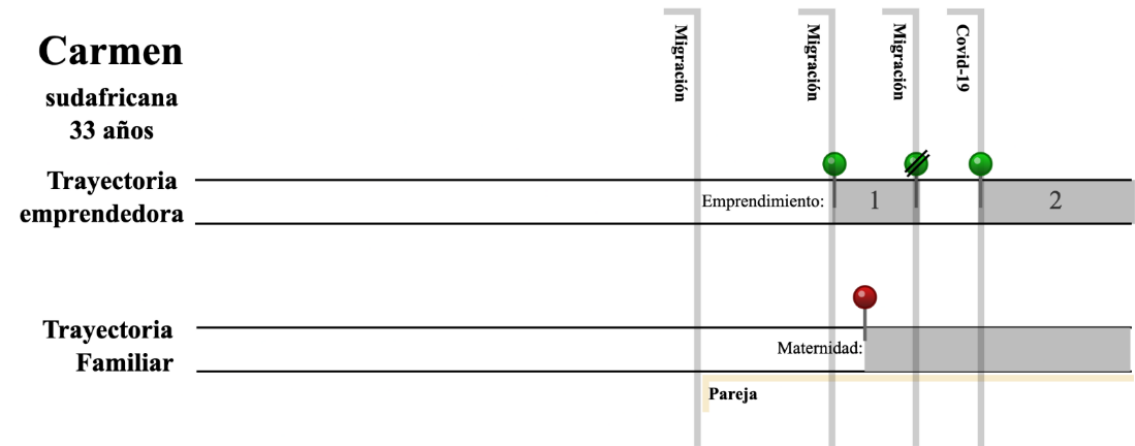
'negocio', lo llamo 'empresa', porque así es como lo veo. Lo veo grande, a pesar de que esté trabajando sola en él por ahora, sin nadie más colaborando conmigo. Pero lo veo así, grande, porque así es como quiero proyectarlo."

7.2.3 Emprendimiento como ingreso complementario del grupo familiar:
Emprender al margen de la economía familiar

En estos casos, no se identifica una relación directa con la trayectoria educativa ni profesional previa de las emprendedoras. Más bien, el emprendimiento busca ser un hito en la trayectoria que les permita conectar con su ejercicio profesional, lo que en la literatura del emprendimiento social se identifica como “propósito social”, (Phills, 2008). Un punto de diferenciación de este perfil, respecto a las aproximaciones en la literatura, es que son un segmento con vulnerabilidad interseccional, lo que contrasta con la relación entre el emprendimiento social con segmentos privilegiados de la sociedad. Las mujeres buscan una manera de sentirse productivas y realizadas al desarrollar su profesión u oficio que les apasiona y que les permite aportar a la sociedad. Este modelo de ingreso familiar se relaciona directamente con el perfil 3 descrito en la sección 7.1.3 (Emprender para desarrollar una vocación).

El enfoque principal recae en cumplir con un propósito personal en un área específica. En este modelo de ingresos, la rentabilidad del emprendimiento no es crucial para la sostenibilidad de la familia, lo que permite que las mujeres asuman el riesgo del emprendimiento, incluso si no se obtienen retornos positivos en la primera etapa del negocio propuesto.

Esquema 46: Emprendimiento como ingreso complementario del grupo familiar: Emprender al margen de la economía familiar.



Fuente: Elaboración propia.

Carmen, originaria de Sudáfrica y residente en Santiago de Chile desde 2010, se formó en logística en la [nombre de universidad en Sudáfrica], donde su tesis sobre transportación de

trenes le abrió oportunidades en el mundo laboral, en ese país. La trayectoria migratoria de ella comenzó en Shanghái, trabajando en el área de logística en el puerto de la ciudad para una empresa francesa. Allí conoció a su esposo, de Chile. Más tarde, ambos se trasladaron a Estados Unidos, donde el esposo combinó sus estudios con un trabajo a medio tiempo, gracias a una beca. Periodo en el cual ella aprovechó para estudiar negocios y finanzas en Boston College, haciendo una inmersión en el mundo de startups y tecnología.

En 2010, Carmen y su esposo regresaron a Chile debido a una oferta laboral que él recibió. En esta nueva etapa chilena, el ingreso económico principal de la familia proviene del trabajo de su esposo en el sector privado, específicamente en tecnologías. Durante la pandemia, Carmen inició su propio proyecto empresarial, centrado en la planificación de comidas y la nutrición saludable. Este emprendimiento no solo le permitió desarrollar su pasión por la nutrición y la tecnología, sino que también representa un esfuerzo por explorar su interés personal y lograr un equilibrio entre su vida laboral y personal. Aunque el principal sustento económico de la familia sigue siendo el trabajo de su esposo, el proyecto de Carmen es una manifestación relevante de su autonomía y sus aspiraciones profesionales.

La diversidad de experiencias de Carmen en diferentes países se refleja en su emprendimiento. Las recetas y el enfoque de su negocio están influenciados por su amplia trayectoria internacional, ofreciendo una propuesta única en el mercado chileno. Su enfoque se basa en la facilidad y accesibilidad de una nutrición saludable.

“Empezó la pandemia, y ahí tomé la decisión de quedarme en casa. Tengo un hijo también... Estaba cuidándolo durante la pandemia, y para hacer algo con mi tiempo, también empecé a estudiar nutrición, por un año, en la universidad de Boston. Era un curso en línea; bueno, puede ser presencial, pero con la pandemia fue 100% en línea. Entonces dijimos, ya, ahora como yo iba a estudiar nutrición, podíamos ver qué vamos a hacer. Entonces, así empezó toda esa idea [el emprendimiento].”

Carmen, madre de un niño de 4 años, ha encontrado en su emprendimiento digital una forma de equilibrar sus responsabilidades parentales con sus ambiciones profesionales. Este equilibrio es de suma importancia, especialmente en un contexto donde la maternidad suele presentar desafíos adicionales para las mujeres emprendedoras. Carmen utiliza la tecnología como una herramienta para lograr un propósito social impactante a través de su emprendimiento.

“Bueno, me encanta la industria de las Startups, la tecnología, es algo interesante para mí. Yo siempre tomé hartos cursos en línea sobre startups.

Entonces, siempre quise hacer algo donde yo sea como mi propia jefa en realidad, donde yo pueda tener la flexibilidad. Trabajar desde la, bueno, ahora con la pandemia y todo eso están trabajando desde la casa o en realidad desde cualquier lugar del mundo. Hoy en día con la tecnología es más fácil. Pero sí, es que como para probar algo y como todas las ideas de [nombre del emprendimiento], para mí fue 'yo quiero ayudar a la gente para lograr sus objetivos nutricionales, y para educar a la gente', porque yo me di cuenta de que hay mucha gente bien educada en realidad, pero en nutrición la gente no sabe por dónde empezar."

Pese a sus capacidades emprendedoras y del conocimiento adquirido en su campo de especialización, la condición de migrante de Carmen representa una variable significativa que reconfigura su trayectoria empresarial. Su experiencia migratoria, caracterizada por residir en distintos países e interactuar con una variedad de comunidades, incluyendo a otros migrantes, ha sido esencial para la construcción de redes y contactos vitales para su emprendimiento. Estas conexiones, que corresponden a lo que Granovetter (1973) llamaba "vínculos 'débiles'", no solo proveen apoyo emocional, sino también ideas, habilidades y conocimientos indispensables para el éxito de su negocio en el ámbito de la nutrición y la tecnología. Un ejemplo concreto de esto es la colaboración con desarrolladores en India, contactos que fueron establecidos durante su empleo en Estados Unidos.

"Aquí en Chile hay de todo, cosas buenas, cosas malas, como en cualquier país. Pero yo, como extranjera, lo que me ha ayudado mucho es que aquí hay muchos grupos de, hay muchos extranjeros, muchos más hoy en día que en 2010. He conocido a otras mamás, otros extranjeros [que están] como en mis zapatos. Ahí yo estoy, bueno, el grupo de ustedes, por ejemplo, las charlas que tenemos todas las semanas. Pero sí, el networking y todo eso como extranjero creo que me ha ayudado mucho. Los co-working work spaces también, hay varios, y hay mucha gente en la cultura del emprendimiento aquí en Chile. Algo que fue un poquito más difícil para mí es que, si, yo tengo muchos más contactos con otros extranjeros que gente local. Y esto a veces es difícil, como para hacer esa conexión con alguien local que realmente puede dar, no sé, algún contacto importante en una empresa, un fondo."

Los emprendimientos dentro de esta categoría comparten dos características clave: Primero, están centrados en el desarrollo de software, lo que representa un alto grado de digitalización. Segundo, las emprendedoras, antes de establecerse en Chile, tienen historias de migración y niveles educativos elevados. El logro de un retorno económico positivo demanda una inversión significativa de tiempo en el desarrollo y prueba de la plataforma, antes de su introducción en el mercado. Durante este periodo, es común que dependan de un modelo de ingresos proporcionado por otro miembro de la familia, simultáneamente a la gestión de su regularización migratoria, como en el caso de Carmen que se basa en su vínculo con un ciudadano chileno (su marido). Estos emprendimientos no se centran en la independencia financiera inmediata; su objetivo principal es generar un impacto social significativo. Este fin es esencial para las emprendedoras, quienes se dedican a crear soluciones tecnológicas para abordar problemas sociales que han identificado a través de sus propias experiencias personales y profesionales.

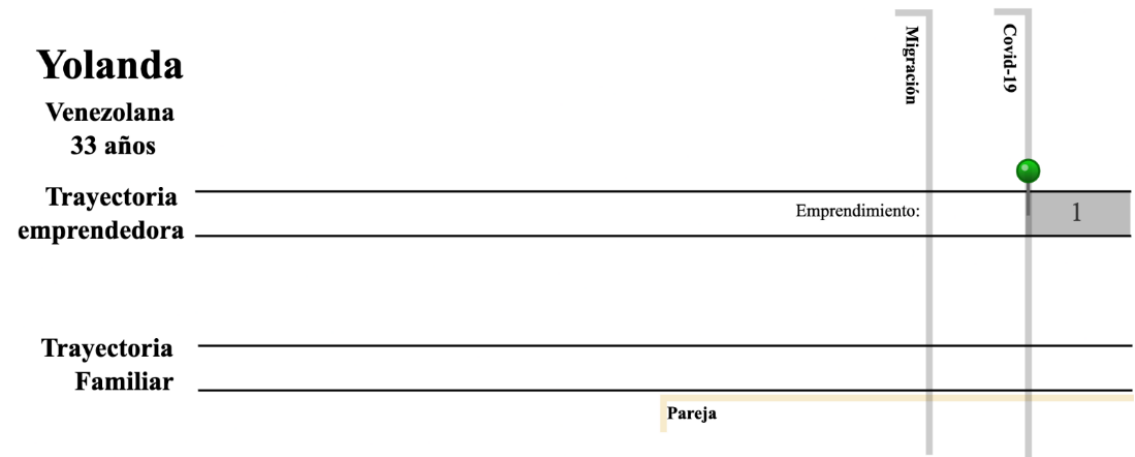
7.2.4 Emprendimiento como transición hacia el mercado formal: El emprendimiento como tiempo de espera.

El análisis ha permitido identificar un perfil minoritario de mujeres que perciben el emprendimiento como una fuente de ingresos temporal, con una duración definida. Para estas mujeres, el emprendimiento emerge como alternativa ante la imposibilidad de ejercer su actividad económica principal en el mercado formal. En estos casos, la decisión de emprender no busca dar continuidad a la trayectoria laboral, sino que proporciona ingresos temporales durante períodos vitales, como el embarazo, cuando se encuentran fuera del mercado laboral, durante la búsqueda de empleo tras un despido, o en el proceso de regularización de la situación migratoria. Por lo que, el emprendimiento generalmente se relaciona con intereses personales o conocimientos previamente adquiridos, ya sean educativos o laborales. Sin embargo, no se considera un espacio que desafíe significativamente sus habilidades existentes, ni un medio para la realización personal.

La motivación para emprender en este caso se alinea con el perfil 4 desarrollado en la sección 7.1.4 (Emprender para subsistir). Se observa una relación directa entre el bajo nivel de digitalización y conocimiento respecto al sector elegido para el emprendimiento. Estas mujeres tienden a reproducir la tendencia de los sectores tradicionalmente feminizados, a partir de emprendimientos de subsistencia relacionados con la alimentación, la orfebrería y la venta de ropa. Además, los modelos de negocio propuestos se orientan a generar ingresos directos a corto

plazo, lo que no implica ganancias totales que mejoren su situación económica de manera sustancial, pero sí les proporciona la liquidez necesaria para sostenerse en el contexto migratorio.

Esquema 47: Emprendimiento como transición hacia el mercado formal: El emprendimiento como tiempo de espera.



Fuente: Elaboración propia.

Yolanda, de 33 años, nació en Barquisimeto, estado de Lara, Venezuela. Estudió administración de mercado. Por la crisis venezolana, decidió migrar a Chile, siguiendo la recomendación de su hermano, que ya vivía en una ciudad del sur de Chile. Migra sin pareja. Uno de los primeros desafíos que enfrentó Yolanda fue la falta de documentos que acreditaran su carrera, un obstáculo significativo en su proceso de inserción laboral.

“Me gradué hace mucho tiempo, antes de salir de Venezuela, hace como 6 años. Ya tengo tiempo graduada y, al llegar aquí, no me pude traer mi título apostillado ni nada, porque se me hizo muy difícil hacerlo. Entonces tenía que o esperar el título o salir del país; entonces preferí salir del país primero.”

Yolanda, apoyada por su red familiar y amigos en Chile, eligió establecerse en una ciudad de escala media en una región específica del país. A través de sus amistades, consiguió inicialmente un trabajo de baja cualificación. Su emprendimiento comenzó como una necesidad de complementar los ingresos. Lo inició junto con una amiga, considerándolo más como una fase transitoria que como el inicio de una carrera empresarial definida.

“Después de la zapatería estuve en la librería, y ahí, en la librería, fue que me motivé. No estaba ganando mucho dinero, estábamos con lo de la pandemia también, y decidí tener un ingreso extra. (...) Inclusive, en mi emprendimiento estoy con una amiga, somos dos en el emprendimiento, sí, y ahí estamos las dos,

entonces, sacando adelante el emprendimiento. Pero como le digo, vamos a cambiar un poco la dinámica de lo que es.”

La propuesta de venta de Yolanda consiste en distribuir productos de una marca transnacional recién ingresada al mercado chileno, pero que aún no tiene presencia en la ciudad donde ella reside. En su caso, el emprendimiento no nació de una aspiración preexistente ni de un modelo de negocio consolidado. Se trata más bien de una estrategia adaptativa y de supervivencia en un entorno socioeconómico hostil. La elección de los productos de esta marca particular refleja tanto una conexión con su identidad cultural, como una respuesta a un nicho de mercado específico en su ciudad.

“Nosotros lo hacemos por Instagram, hacemos publicidad en Instagram. Tenemos nuestra página en Instagram, Facebook y por boca a boca también.

Para nosotras, las venezolanas, [usar esa marca] significa que tienes buen gusto, que tienes dinero para comprarla, que hueles bien, que te ves bella con la marca y que te gustan las cosas buenas. Yo así la veo.”

El emprendimiento de Yolanda se entrelaza con su vida personal y su adaptación a un nuevo entorno cultural y laboral. La gestión de su negocio a través de redes sociales, aunque desafiante, es una extensión de su proceso de adaptación y aprendizaje en un contexto digital.

“Mira, yo soy muy, este, tímida para las redes sociales, no lo voy a negar. Inclusive para publicar mis cosas, siento que a lo mejor no le va a gustar a la gente porque es muy, bueno, tú bien lo sabes, y las redes sociales te pueden dar a conocer cómo te pueden destruir también. Entonces, es un poco complicado las redes sociales. Para mí es complicado, y trato de, por lo menos, publicar lo que estamos vendiendo. Que no se cometan errores, que la gente no lo tome a mal. Incluso para atenderlos por redes sociales también es difícil, porque la gente puede interpretar el mensaje como ellos quieran. Aun así, tú estés hablando de buena manera, puede ser que te digan: 'No, pero es que me estás hablando mal, me estás atendiendo mal'. O sea, es algo complicado. Para mí, son complicadas las redes sociales, la verdad.”

Para Yolanda, el emprendimiento no representa un objetivo final, sino más bien un medio transitorio para maniobrar en un período de incertidumbre y cambio. Su enfoque carece de

proyecciones a largo plazo y de un modelo de negocio concreto, lo que refleja la naturaleza fluida y adaptable de su estrategia empresarial. A la vez de la transitoriedad que tiene para ella el emprendimiento, por lo que, frente a los desafíos para la conciliación, deciden apostar por el negocio.

“Mira, realmente ahora estoy, estamos un poco... yo me descuidé un poco con el emprendimiento porque, como empecé un nuevo trabajo después de la librería, conseguí un trabajo administrativo que es más de lo que yo estudié. Entonces, se me hizo, se me ha hecho un poco difícil. Y como te digo, ahora en Puerto Montt hay muchas personas que están vendiendo los productos.”

Aunque no tienen proyecciones de futuro definidas, las emprendedoras como Yolanda se organizan cuidadosamente para disponer de tiempo para sus negocios. Esta gestión del tiempo es crucial para mantener el emprendimiento en funcionamiento, a pesar de la incertidumbre a largo plazo.

“Trato de dedicarles las mañanas, siempre poniendo un saludo de buenos días, de unas fotos de los productos, y en las tardes. (...) Mira, el delivery lo hago yo, lo hago yo con mi pareja que tenemos auto. Pero al principio lo hacía yo en taxi, o me iba en un colectivo, o me iba caminando si era cerca de la casa. O en todo caso, siempre me decían: 'No, dame tu dirección, yo lo voy a buscar', y yo, perfecto, y les daba mi dirección de la casa.”

El carácter transitorio del emprendimiento de Yolanda se debe a factores como su situación laboral actual y el apoyo de su red para las ventas y la pareja que le ayuda. La combinación de estos elementos, como los horarios de trabajo, juega un papel crucial en su capacidad para mantener el negocio. En su estrategia no hay una proyección a largo plazo del negocio que busque reemplazar su modelo actual de trabajo, subrayando el carácter provisional y adaptativo de su emprendimiento.

“Bueno, si hubiera estado trabajando en la zapatería o en la librería, no hubiese tenido tiempo. Acá, por lo menos en la oficina donde estoy, estoy sola, estoy encargada del departamento de administración. Entonces, tengo la libertad de responder mi teléfono cuando pueda, porque trabajo con el teléfono igual (...) Mira, no dedico la mitad del tiempo al emprendimiento, sino que le dedico, aunque sea, cinco minutos. Lo abro a ver si hay algún mensaje, a ver si hay alguna

llamada o algo. Igual, tengo mi teléfono acá, este que es mi teléfono personal donde estamos hablando, y tengo el otro que es el del emprendimiento. Entonces, no me influye, no me interrumpe ni mi vida personal ni mi trabajo. Los tengo separados.”

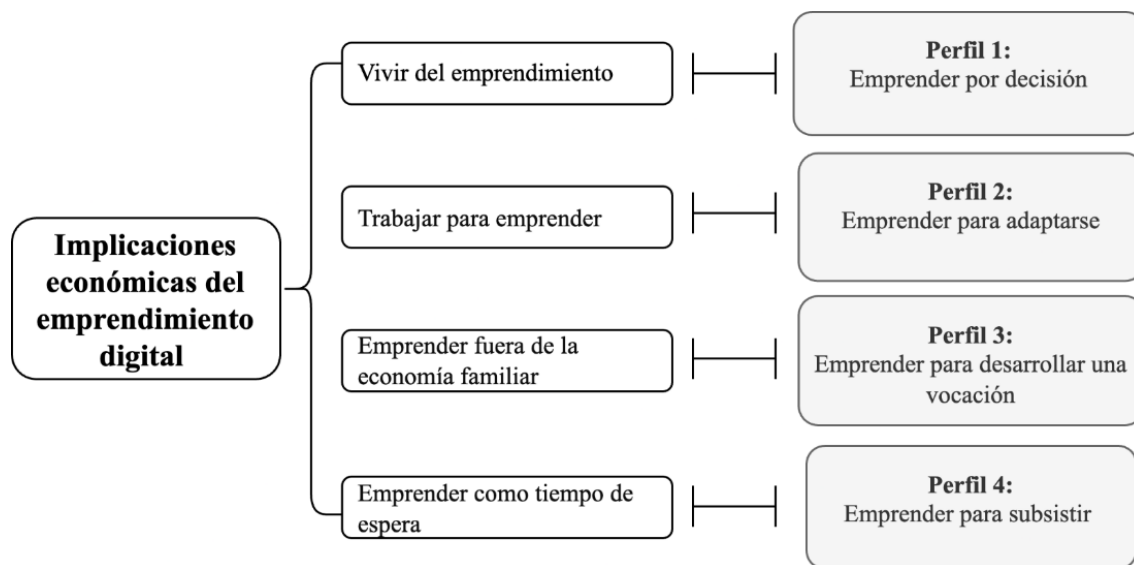
El emprendimiento de Yolanda incorpora habilidades y conocimientos adquiridos en sus previos trabajos en Venezuela, que resultaron fundamentales para desarrollar su negocio.

“Una de las cosas que nos enseñaban allá en la empresa era cómo vender y cómo, lo que pasa es que nos hacían, nos daban a entender que donde trabajábamos era de nosotros. Que tuviésemos mucho sentido de pertenencia con la empresa, entonces yo creo que es lo mismo cuando tienes tu emprendimiento. Tú aplicas todo tu conocimiento, desde que empezaste a trabajar hasta el momento de hoy. Por eso te digo que sí, sí recibimos cursos, porque nos daban siempre charlas, nos daban, como te digo, sesiones de atención al cliente, o sea, nunca nos dejaron de enseñar.”

7.2.5 Inversión entre dominios: Las implicaciones económicas del emprendimiento digital

El análisis de las implicaciones económicas en el grupo familiar (dominio familiar) da cuenta del papel del emprendimiento digital como un medio a partir del cual se generan nuevas relaciones entre los dominios laboral y familiar. Se evidencia una intersección significativa entre las motivaciones para emprender, las trayectorias educativas, laborales y digitales, y las repercusiones que estos emprendimientos acarrearán para las emprendedoras y sus familias en clave de retorno económico.

Esquema 48: Relación entre las implicaciones económicas del emprendimiento y los perfiles de motivación del emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

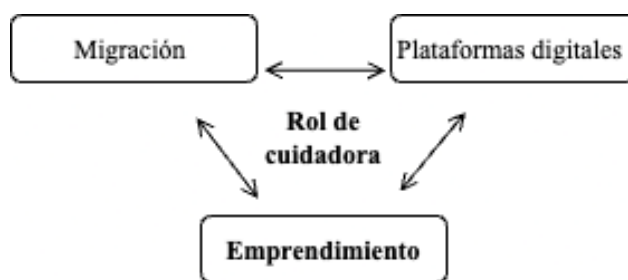
Implicaciones económicas del emprendimiento digital en relación con la dinámica familiar

La confluencia de factores como la maternidad, la dinámica de las relaciones de pareja y la presencia de redes de apoyo familiar desempeñan un papel fundamental en cómo estas mujeres estructuran y administran sus negocios digitales. De manera más amplia, las implicaciones económicas del emprendimiento digital dan cuenta de cómo este se configura como una estrategia de vida dinámica, ajustándose y evolucionando en consonancia con los cambios en las circunstancias familiares y personales de las emprendedoras. En el próximo capítulo se examinarán en profundidad las tensiones y estrategias que las mujeres migrantes emplean en el ámbito del emprendimiento digital, proporcionando una visión más detallada de su experiencia y adaptación, desde una perspectiva de género relevando el rol de cuidadoras que asumen.

Capítulo 8: Dominio laboral y familiar: Renegociaciones de los roles de género y cuidado a partir del emprendimiento en plataformas digitales

En los capítulos anteriores se ha demostrado cómo el emprendimiento digital se configura como una estrategia económica dinámica que responde en términos de niveles, dominios y tiempo. En cuanto a los niveles, el análisis ha enfatizado los aspectos Macroestructurales, como la crisis sanitaria, y Micro, en términos de las trayectorias individuales de las mujeres. En esta sección, se pone de relieve la dimensión Meso del emprendimiento digital, con un enfoque específico en las trayectorias familiares y su influencia en la renegociación de los roles de género y cuidado. El objetivo es investigar cómo los dominios de la vida familiar y laboral se interrelacionan y afectan la integración de las mujeres migrantes en la economía de plataformas, considerando la influencia de sus ciclos de vida y roles de género en términos de conciliación de roles productivos y reproductivos, siendo el rol de cuidadoras el eje fundamental del análisis.

Esquema 49: Relación del rol de cuidadoras con el emprendimiento digital.



Fuente: Elaboración propia.

La relevancia de integrar este análisis en términos de la afectación entre los dominios responde a lo que la literatura sobre el emprendimiento femenino migrante ha identificado: las madres empresarias, al igual que las trabajadoras, enfrentan la dificultad de distribuir el tiempo entre su vida laboral y obligaciones familiares, lo que se relaciona con roles de género y valores culturales que a menudo presentan exigencias contrapuestas (Amitha y Sewwandi, 2020; Khalid et al., 2020; Makola, 2022; Mulawarman et al., 2021).

Más aún, la valoración que el entorno otorga al rol como emprendedoras, siendo que, tal y como se revisó en la sección 7.2, los emprendimientos no cumplen en su mayoría un rol provisor fundamental de recursos para el grupo familiar. Esto tensiona particularmente los roles de género y cómo el emprendimiento y su condición digital pueden potenciarles en la idea de dar continuidad a sus trayectorias laborales en el país de destino, al mismo tiempo que genera nuevas barreras que es importante destacar.

El principio de la Teoría del Curso de la Vida que guía este capítulo es el de vidas vinculadas, teniendo en cuenta que este principio tiene una doble interpretación en términos de vinculación y desvinculación. Los resultados se alinean con lo que Nel et al. (2010) señalan como la desvinculación del padre en los cuidados y la desigualdad generada por la condición de clase social de las mujeres, lo que limita sus posibilidades de aplicar estrategias de conciliación, como la externalización de los cuidados (Alcañiz, 2015). En línea con la literatura, los hallazgos de la investigación muestran que la digitalización de los emprendimientos permite nuevas interrelaciones entre los dominios laboral y familiar, de lo cual derivan tanto estrategias como barreras. Particularmente, desde la perspectiva de Latour (2006), se integra en el análisis el dominio tecnológico para comprender, en esta triangulación, las renegociaciones de los roles de género y cuidado que se generan a partir del emprendimiento en los diferentes dominios de la vida de las mujeres en el país de destino.

El entorno Meso se puede analizar desde dos perspectivas: primero, el rol que tienen las mujeres con las redes en el país de destino; y segundo, cómo el entorno y las redes se relacionan con el emprendimiento, aportando apoyo y representando desafíos que deben afrontar. Para abordar ambas perspectivas, la sección se estructura en dos partes. En la primera, se explora cómo el rol de cuidado es un aspecto transversal que afecta a todas las mujeres, generando diversas movilidades e inmovilidades. Se analizará cómo el rol de cuidadoras se entrelaza con sus trayectorias migratorias, marcando puntos de inflexión significativos en sus vidas. En la segunda parte, se examinan las estrategias que desarrollan frente a la tensión entre los dominios familiar y laboral, enfocándose en las madres de la muestra. Aquí, se analizan las tensiones y estrategias que las mujeres migrantes desarrollan en el emprendimiento digital, proporcionando una visión detallada de factores fundamentales como la maternidad, la dinámica de las relaciones de pareja y

la presencia de redes de apoyo familiar, y cómo estos factores influyen en la manera en que estas mujeres estructuran y administran sus negocios digitales.

8.1 El principio de vidas vinculadas y la relación entre la trayectoria migratoria y el rol de ellas como cuidadoras.

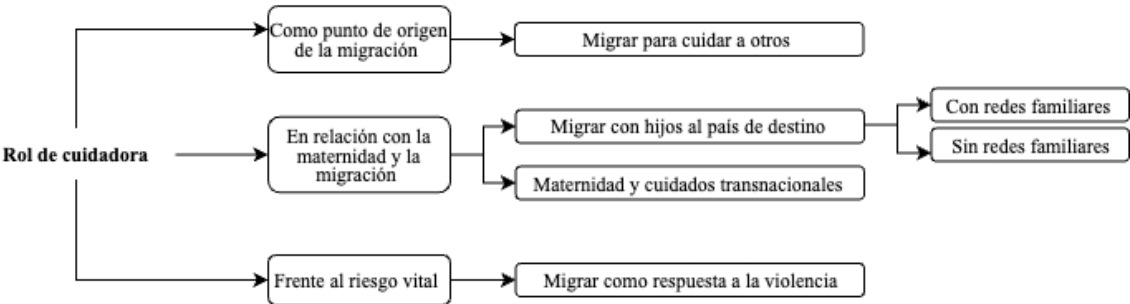
El punto de origen del análisis es entender qué representa la migración en las trayectorias de vida de las mujeres. La muestra evidencia que, en todos los casos, hay una relación directa entre la migración y su rol de cuidadoras. En consonancia con la literatura que analiza el rol de las mujeres migrantes como cuidadoras en el mercado global del trabajo (sección 2.1), se observa una asociación directa entre las mujeres migrantes y su responsabilidad en el cuidado de los familiares, incluso en su dimensión virtual derivada de una vida transnacional. Además, se destaca que, para las mujeres que no son madres, el rol de cuidadoras también influye en sus decisiones en los distintos dominios de su vida, convirtiendo el cuidado en un eje que repercute en su trayectoria vital desde diversas perspectivas.

El principio de vidas vinculadas y la relación entre la trayectoria migratoria y el rol de las mujeres como cuidadoras es central para comprender sus decisiones vitales, tanto en términos de movilidad como de inmovilidad. El análisis de estas trayectorias migratorias y familiares revela la importancia fundamental del rol de cuidadoras en estas decisiones. Las trayectorias migratorias de estas mujeres están relacionadas con puntos de inflexión que explican el inicio del emprendimiento, destacando cómo sus responsabilidades de cuidado han moldeado sus experiencias migratorias y su participación en el mercado laboral.

La sección 8.1 se estructura en tres partes. En primer lugar, se presentan casos de mujeres cuyas trayectorias migratorias comienzan al asumir un rol de cuidadoras, aportando a la discusión sobre su participación en el mercado global de cuidados. En segundo lugar, se analiza la maternidad como punto de inflexión desde el principio de vidas vinculadas (Elder, 2003), reflexionando sobre las diferencias en la gestión del cuidado de los hijos según las distintas trayectorias familiares. En tercer lugar, se aborda específicamente cómo, en su rol de cuidadoras de sus hijos, estas mujeres desarrollan

proyectos migratorios como respuesta a las amenazas de riesgo vital que experimentan, como se describe en el siguiente esquema:

Esquema 50: Relación del rol de cuidadoras con la trayectoria migratoria.

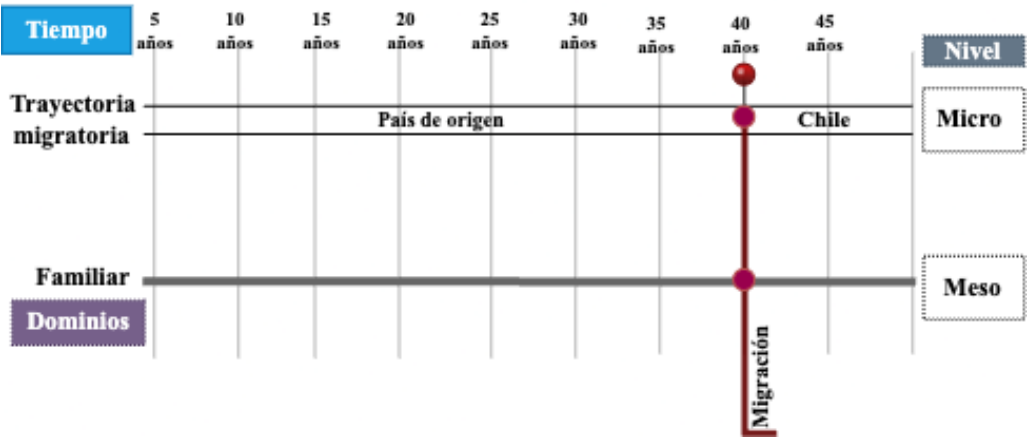


Fuente: Elaboración propia.

8.1.1 El rol de cuidadoras como punto de origen de la migración

El análisis de la trayectoria migratoria revela que el rol de cuidado desempeña un papel crucial en las decisiones de las mujeres migrantes. A diferencia de los proyectos migratorios centrados en la inserción laboral en trabajos de cuidado remunerados, este enfoque se centra en aquellas mujeres que migran para asumir responsabilidades de cuidado no remunerado. Estas mujeres migran para cuidar de otros familiares proporcionando apoyo a miembros de la familia en el país de destino. La migración se convierte en una estrategia vital para garantizar la salud y el bienestar, reflejando la profunda intersección entre el cuidado y la movilidad en sus vidas.

Esquema 51: El rol de cuidadoras como punto de origen de la migración.



Fuente: Elaboración propia.

8.1.1.1 Migrar para cuidar de otros familiares

El análisis de las trayectorias familiares y migratorias revela que asumir el rol de cuidadora de algún familiar puede ser un factor determinante en la decisión de migrar. Para estas mujeres, el compromiso con el cuidado de sus seres queridos no solo moldea su vida cotidiana, sino que también explica el origen de su proyecto migratorio. La decisión de migrar para cuidar de otros refleja una profunda responsabilidad y dedicación hacia sus familiares, convirtiéndose en el principal motor de su desplazamiento. En suma, para ellas el acto de migrar trasciende la mera búsqueda de mejores oportunidades económicas.

En el caso de Valentina ilustra el migrar para cuidar de otros familiares. Ella es originaria de Maracaibo, Venezuela, tiene 40 años y no tiene hijos. Estudió economía, artes plásticas con mención en fuego y platería en México. En su primer empleo trabajó en el Banco Central de Venezuela como economista. Inició una empresa de joyería, trabajando en el proyecto específico de manufacturación de la corona a Miss Venezuela, lo que internacionalizó su carrera. Su empresa se vio afectada por la crisis económica de Venezuela, así decidió migrar por primera vez hacia Australia, para cuidar a su hermana, que residía desde hace 16 años en Australia y necesitaba apoyo con el rol de cuidado de sus hijos por una intervención quirúrgica.

“Yo estaba en Australia porque mi hermana, la mayor, está allá. Yo ya había ido varias veces, pero tenía que operarse y me pidió que fuera a ayudarla con su operación porque tiene dos niños pequeños.”

Estando en Australia, Valentina se enferma, lo que extiende de manera imprevista su estancia, permaneciendo finalmente un año en dicho país, para luego migrar a Chile.

“Cuando salgo temporalmente de Venezuela, me enfermo yo y me tuve que quedar en Australia, porque me tuve que operar allá. (...) Lo importante en ese momento era mi salud, o sea, yo no me podía operar en Venezuela. Tuve que quedarme en Australia para operarme, luego era mi recuperación porque me vi bastante grave con lo que me enfermé.”

Para Valentina, la llegada a Chile responde a un encargo de la iglesia católica en Chile quien le pide una corona. Para ella esta migración tiene un importante valor en términos de su trayectoria laboral, así como en término del rol identidad cultural.

"Era un trabajo realmente importante, que tenía un valor cultural significativo, sobre todo para nosotros los migrantes. Ahora es como si la gente estuviera sin núcleo, sin estabilidad, y saber que por lo menos contamos con la parte de nuestra fe, esto fue importante para la comunidad, o sea, para los que somos de allá."

Celia, originaria de Bajos de Haina, República Dominicana, tiene 43 años. Su formación inicial la realizó en una escuela pública de su país natal, y aunque comenzó a estudiar contabilidad en la universidad, no logró finalizar la carrera. El proyecto migratorio de Celia comenzó cuando viajó a Chile para cuidar a su hermana, quien sufrió un accidente cardiovascular. Se quedó por dos años durante la operación y recuperación de su hermana:

"Y el venir a Chile no fue nada planificado, fueron cosas de la vida. (...) Yo era el único familiar que podía viajar, así que tuve que quedarme dos años, que duró el proceso de recuperación y una operación que se le hizo a corazón abierto. Ese tiempo fue cuando me fui adaptando acá."

Luego de ello, Celia vuelve a su país de origen a buscar a su hijo pequeño y decide extender su estancia en Chile debido a su buena adaptación al país. Su cuñado le ofreció un contrato de trabajo, lo que le permitió solicitar una visa por motivos laborales.

En el caso de Carla, aunque su grupo familiar, compuesto por sus dos hermanos y padres, residía en Chile desde 2013, fue la llegada de su sobrino adoptivo lo que la motivó a iniciar su trayectoria migratoria. Ella asumiría el rol de cuidado de su sobrino para que su hermana pudiera continuar con su empleo asalariado. Carla es originaria de Maracaibo, Venezuela, y tiene 25 años. Llegó a Chile en 2018, reside en Santiago y no tiene hijos. Se graduó inicialmente en una escuela pública de Maracaibo y completó su formación superior en la Universidad de Súa, donde estudió Derecho. En su caso, la etapa de cuidado intensivo en la que se encuentra su sobrino la lleva a enfrentar puntos comunes

con otras emprendedoras que son madres en términos de la tensión entre los dominios laboral y familiar:

"Me quedé cuando a nene y él es muy, muy apegado, muy aprensivo, entonces él al principio no quería a otras personas, solamente era mi hermana, mi cuñado y yo, porque éramos los que lo cuidábamos (...) Cuido a mi sobrino y él demanda mucho, tiene 3, pero el tema es que a él le encanta la cocina, porque ha crecido con mi hermana y conmigo, de vernos en la cocina, pero le gusta comer de mucha ansiedad y a mí no me gusta hacer muchas cosas delante de él porque yo sé qué le va a provocar, entonces lo que hago es de repente lo hago muy tempranito cuando todavía no estoy con él, o lo hago en la noche y más que todo es para los fines de semana (...) entonces es como que me enfoco en los fines de semana."

En estos casos, el rol de cuidadora puede ser un punto de partida crucial en la trayectoria migratoria de las mujeres, subrayando la intersección entre la responsabilidad familiar y la movilidad. La migración se convierte en una herramienta para satisfacer las necesidades de cuidado, lo que demuestra cómo las mujeres utilizan su agencia y capacidad de adaptación para enfrentar y superar las adversidades, mientras priorizan el bienestar de sus seres queridos.

8.1.2 El rol de cuidadoras en relación con la maternidad y la migración

En la muestra analizada ellas asumen la responsabilidad de realizar trabajos de cuidado no remunerados, especialmente relacionados con la maternidad, lo cual influye significativamente en sus trayectorias vitales, en términos de la tensión entre los dominios de la vida familiar y laboral. En el país de destino, encontramos distintos escenarios a nivel Meso: algunas mujeres cuentan con redes de apoyo, como familiares o amigos, mientras que otras no disponen de tales redes. Los hallazgos dan cuenta que en ambos escenarios son ellas las que se encargan mayoritariamente del cuidado de sus hijos.

Además, existe un grupo de mujeres que, aunque residan en el extranjero, mantienen una dinámica de cuidado transnacional, enviando recursos y prestando atención a los hijos y familiares que permanecen en el país de origen. Estas experiencias

reflejan la carga significativa y la centralidad del cuidado en la vida de las mujeres migrantes, destacando tanto los desafíos que enfrentan como las estrategias que desarrollan para cumplir con sus roles familiares en contextos de movilidad. La interdependencia entre las trayectorias migratorias y familiares resalta cómo las decisiones de cuidado y las responsabilidades asociadas influyen en la movilidad e inmovilidad de estas mujeres, marcando puntos de inflexión significativos en sus vidas.

Esquema 52: El rol de cuidadoras en relación con la maternidad y la migración.



Fuente: Elaboración propia.

8.1.2.1 Maternidad en Chile con redes familiares

La experiencia de ser madre en el país de destino resalta el impacto significativo de la migración en el rol de cuidadora que asumen las mujeres con hijos. Esta categoría abarca a aquellas madres que viajan con sus hijos desde el país de origen, así como a las que dan a luz en el país de acogida.

Estas mujeres migran con el objetivo de proporcionar mejores condiciones de vida y oportunidades para sus hijos, lo que frecuentemente se convierte en un factor detonante de su proyecto migratorio. Para las madres venezolanas, la búsqueda de estabilidad y bienestar para sus familias es un motivo recurrente que impulsa su migración.

Contar con redes de apoyo no solo facilita la transición y adaptación en el nuevo país, sino que también ofrece un soporte emocional y práctico que puede ser crucial para las madres migrantes. Estas redes pueden incluir familiares, amigos, o comunidades de compatriotas que proporcionan ayuda en momentos críticos, ya sea ofreciendo orientación en temas burocráticos o ayudando a encontrar empleo y vivienda.

A pesar de contar con redes de apoyo en el país de destino, y que estas redes contribuyen en otros dominios de la vida, como el laboral, ellas siguen siendo las principales encargadas del cuidado de los hijos. Esta situación refleja la persistencia de los roles tradicionales de género en el contexto migratorio, donde la responsabilidad del cuidado recae mayoritariamente sobre las madres.

Estas enfrentan desafíos en cuanto a la tensión entre el dominio familiar y laboral, lo que resulta particularmente complejo por su situación migratoria, donde se enfrentan a barreras en la inserción al mercado laboral. La búsqueda por la compatibilidad de los dominios de la vida, aumenta la carga emocional y física de estos roles en un contexto de falta de un sistema de apoyo formal adecuado en el país de acogida.

El caso de Victoria ejemplifica muy bien cómo tener una pareja chilena no necesariamente implica disponer de una red amplia de apoyo para el cuidado. Ella tiene 45 años. Nació en Cartagena de Indias, Colombia. Ingresó a Chile el año 2012 y tiene un hijo de 8 años y una hija de 2, ambos nacidos en Chile. Reside con sus hijos en Lampa, en la Región Metropolitana. Respecto a su formación Victoria es abogada, además a modo de pasatiempo mientras cursaba la carrera fue tomando diferentes cursos de bisutería.

Su trayectoria migratoria comienza debido a una conexión personal que surgió a través de una página de citas en internet llamada Ciber Cupido, donde conoció a su actual pareja. Si bien, viajó como turista, con pasajes de ida y vuelta, pero decidió quedarse después de conocer a su pareja, quien comenzó a trabajar en la municipalidad de Lampa como veterinario. Desde entonces, ha establecido su vida en Chile junto a él.

"Hoy 19 de enero cumpla 10 años de estar viviendo acá en Chile (...) siempre se había escuchado de Chile, de viña del mar, que era muy bonito donde hacían el festival y me invito a conocer Chile [actual pareja] (...) Yo igual como turista vine con mis pasajes de ida y de regreso, nos conocimos y él empezó a trabajar en la municipalidad de Lampa, porque él es veterinario y desde entonces hemos vivido acá (...) yo desde que llegué me quedé."

Victoria, después del nacimiento de su segunda hija, decidió iniciar un emprendimiento en un área que realmente le apasionara. Descubrió el Ámbar y sus propiedades, lo que la llevó a investigar más sobre este material. Este giro inesperado en

su vida profesional le permitió encontrar una actividad que combinaba sus intereses personales con la generación de ingresos. Al no tener familiares en Chile, salvo su esposo, y estar ocupada con el cuidado de sus dos hijos y las responsabilidades del hogar, Victoria se sintió motivada para convertirse en emprendedora, pues este nuevo rol le proporcionó una gran satisfacción personal y un sentido de logro, ya que pudo superar la frustración de no poder ejercer su carrera profesional en un país que no reconocía su título.

"Jamás pensé que iba a hacer un emprendimiento de este estilo, porque yo siempre me imaginé desarrollándome profesionalmente. Entonces, ya es un cambio. Me convertí en madre solo porque no tengo familiares acá, solamente mi esposo, que es chileno, y nosotros con los dos bebés. Entonces ya me convertí en mamá a tiempo completo, como le dicen acá, dueña de casa pendiente de la casa y de los niños. Yo me sentía muy absorbida (...) Yo, lo hablo así desde mi persona y me hace sentir bien, es como una satisfacción de que estoy haciendo algo que me gusta y me genera ingresos. Esa combinación me gusta, porque profesionalmente me sentía bajoneada, como, 'mira, estudié y ya no estoy desarrollando mi carrera, en un país que no me reconoce el título'. Entonces eso como que le dio un plus, algo así como 'mamá, dueña de casa y ahora emprendedora'. O sea, un estatus que a mí me enorgullece, me enorgullece."

Victoria recibe apoyo desde a la distancia por parte de su familia que reside en Colombia. Aunque físicamente están lejos, su familia se mantiene en contacto constante, brindándole ánimo y apoyo moral:

"Bueno mi familia, mi familia está lejos, está en Colombia, desde allá me mandan así las buenas vibras, siempre me están apoyando y todo eso, Victoria qué estás haciendo, tengo sobrinas que son así como más jóvenes que están siempre pendientes a la moda, que se usando, entonces siempre mandan modelos, mira se está usándose esto, vi esto, entonces siempre me apoyan."

Esta red de apoyo, aunque remota, juega un papel crucial en mantener a Victoria informada y conectada con su familia, proporcionándole ideas y motivación para su emprendimiento. Del mismo modo, la plataforma digital desempeña un rol central en la percepción de reconocimiento de su emprendimiento, ya que le permite visibilizar su

actividad laboral. Sin embargo, este apoyo no se vincula directamente con el rol de cuidado que Victoria debe asumir en Chile, donde se encarga sola de sus responsabilidades de cuidado familiar y gestión del hogar.

Otro caso es el de Paloma, quien, a pesar de tener redes familiares en el país de destino, estas redes no siempre están disponibles para apoyar en el cuidado de los hijos. En su situación, Paloma y su esposo son los principales responsables del cuidado de sus hijos, enfrentando desafíos significativos para equilibrar sus responsabilidades laborales y familiares.

Ella tiene 33 años, nació en Maracaibo, Venezuela, e ingresó a Chile en 2018, estableciéndose desde entonces en Llanquihue. Es madre de un joven de 13 años y una niña de 5 años, ambos viven con ella. El proyecto migratorio familiar comenzó en Colombia, donde Paloma intentó integrarse en el mercado laboral, pero solo consiguió trabajos de atención al público con bajos salarios, insuficientes para cubrir las necesidades de su familia. Debido a esto, consideró regresar a Venezuela. Sin embargo, su madre, quien reside en Chile, la incentivó a continuar su trayectoria migratoria hacia este país.

"Fue cuando, aquí en Chile ya estaba mi mamá, ya estaban mis hermanos, mi hermana, entonces cuando decidimos regresarnos (a Venezuela) mi mamá: "no, como van a regresar a Venezuela, vénganse para acá". Pero nosotros no teníamos nada, sino la pura cédula venezolana, entonces gracias a dios en ninguna parte saliendo de Colombia ni entrando a otros países, en ningún lado nos colocaron peros, siempre pasamos y, a pesar como los niños estaban pequeños, no hacían que hiciéramos ninguna fila en ninguna frontera, porque casi toda la frontera la llegamos de madrugada y para evitar que el frío y todas esas cosas por el cambio de temperatura para los niños nos hacían pasar rápido, y cuando entramos aquí a Chile entramos como refugiados."

Esta red familiar influyó en la decisión de Paloma para escoger Llanquihue como un lugar para vivir y fue fundamental para que encontrara empleo rápidamente, pues dos días después de haber llegado, Paloma consiguió trabajo en un restaurante gracias a los contactos de su madre en la comunidad local. Sin embargo, esta red no ha funcionado como una red de cuidado para sus hijos, dejando a Paloma y su esposo como los únicos responsables del cuidado de los niños.

Inicialmente, trabajó sin contrato y recibía pagos diarios. Después de dos o tres meses, al necesitar un contrato para la visa, solicitó y obtuvo un contrato indefinido, lo que le permitió regularizar su situación migratoria y laboral. Luego, Paloma comenzó a trabajar en un Foodtruck cerca del lago Llanquihue y, junto a su esposo, decidieron emprender con un negocio de comida venezolana, aprovechando un crédito que él había recibido. Aunque su idea inicial era satisfacer la demanda de la comunidad venezolana en Chile, encontraron muchas dificultades que los desanimaron. A pesar de estos retos, siguen operando el Foodtruck, aunque ya no se enfocan exclusivamente en la comida venezolana.

Paloma destaca algunas ventajas de tener su propio emprendimiento, como la flexibilidad de decidir cuándo abrir y cerrar, lo que permite manejar imprevistos con mayor facilidad. Sin embargo, también menciona varias desventajas, como las largas horas de trabajo que implican no tener un horario fijo y el impacto en su vida familiar. La rutina diaria implica que los niños pasen la mayor parte del día solos hasta que ambos padres regresan por la noche, lo que limita el tiempo que pueden pasar juntos como familia. A pesar de esto, sus hijos colaboran en el negocio familiar, con el hijo mayor ayudando en tareas domésticas y en el negocio. Así lo relata ella:

"Es bastante complicado porque mi esposo sale a trabajar a las 8, yo trato de estar en el carrito antes de la 9 para abrir a las 9 porque el banco abre a las 9, aunque sea aprovechar que se venda un café en el transcurso de la mañana que está la gente ahí pa entrar al banco, entonces yo me levanto temprano, dejo desayuno, almuerzo hecho y los niños quedan en casa, mi esposo llega al medio día, a las 1, les calienta comida, almuerzan ellos y él se vuelve y se va porque él tiene 40 minutos, y los niños vuelven a quedar solos. Yo vuelvo a las 2, 2 y media estoy un rato, si no tengo ninguna diligencia que salir a hacer no, vengo a almorzar, pero si tengo que salir a alguna diligencia, a alguna parte a comprar algo entonces vengo y almuerzo, salgo y vuelvo en la tarde y abro un rato el carro. Así es todos los días" (...) "Hay días que por ejemplo a veces pasando el día y vemos a los niños solamente una vez, solamente en la noche o cuando llegamos, porque a veces uno sale y se quedan durmiendo, y llegas en la noche y ahí es cuando (...) El varón me ayuda aquí en la casa en el sentido de que si nos tocó salir o llegar un poquito tarde le ayuda a darle cena a su hermana o dar un

desayuno, o si hay que hacer cualquier cosa, "mire papi venga un momentico y me trae, una bolsa de papas" o algo que necesito de la casa, estamos como a 3 cuabras, entonces él va un momentico y me lleva las cosas entonces tienen ese rol conmigo, van conectados con el negocio familiar como lo decimos, somos nosotros 4 nada más."

8.1.2.2 Madres cuidadoras en el país de destino sin redes de cuidado.

La migración de mujeres con hijos, ya sea que estos niños migren con ellas o nazcan en el país de destino, plantea desafíos particulares cuando no se dispone de redes de apoyo para el cuidado. Aunque algunas puedan contar con redes iniciales que las reciben, la responsabilidad del trabajo de cuidados recae predominantemente sobre ellas. Además, existen mujeres que migran con sus parejas desde el país de origen, pero estas parejas frecuentemente no se involucran en las tareas de cuidado, dejando a las mujeres la carga total de la crianza y las labores domésticas. Este contexto subraya la multiplicidad de roles y la presión adicional que estas mujeres soportan al intentar equilibrar sus responsabilidades familiares y laborales en un entorno nuevo y a menudo desafiante.

El caso de Karen ilustra la experiencia de una madre que migra sola con su hija, gestionando tanto su propio bienestar como el de su niña, a propósito del contexto de crisis económica en Venezuela. Ella tiene 42 años. Nació en el Estado de Zulia, Venezuela. Llegó a Chile el 2019 y desde entonces reside en la ciudad de Puerto Montt. Tiene una hija de 4 años. La decisión de migrar fue motivada por razones personales y la búsqueda de un futuro mejor para su hija, a pesar de las dificultades anticipadas por sus allegados. Karen, una vez divorciada, fue la única de su familia en emigrar, enfrentándose sola a la travesía en contra de pronósticos adversos de sus allegados que le desaconsejaron emigrar debido a que tenía una hija muy pequeña, de solo dos años y medio. Proveniente de una familia de clase media baja, con un padre mecánico y una madre secretaria, ambos jubilados, y tres hermanos que aún residen en su país de origen, Karen tomó la decisión de migrar a pesar de no conocer a nadie en Chile. Si bien, en Chile le esperaba una pareja amiga de sus padres ella no les conocía de antes.

"Yo soy mujer divorciada, el proceso de aceptar que me iba a ir del país ya venía antes de divorciarme incluso, pero soy la única de mi familia que ha logrado salir del país. Primero que ha tomado el valor porque no es fácil, y

segundo fue que lo hice contra todo pronóstico porque todos mis allegados decían que no debería hacerlo porque tenía una niña muy pequeña, mi hija llegó conmigo de 2 años y medio acá (...) Había una familia conocida por mis padres, ellos me dieron cobijo, me permitieron estar de allegada en su casa por un tiempo mientras yo me independizaba (...) Yo llegué directo a puerto Montt, me decían en puerto Montt está tal persona, que es hijo de tal persona, que es conocida de la familia, personas así, no, nadie así como que, de hecho, la familia que me iba a recibir la conocí el día que llegué, la noche que llegué a esa casa."

Una vez en Chile, aunque una familia conocida de sus padres le brindó alojamiento temporal, Karen no contaba con redes de apoyo previas que le facilitaran la adaptación y el cuidado de su hija. Asumió completamente el rol de cuidadora, compaginando esta responsabilidad con la búsqueda de estabilidad económica y profesional. Inicialmente, intentó postularse para dar clases online, acorde a su profesión, pero no tuvo éxito. Sin embargo, debido a su proceso migratorio y las circunstancias de desempleo por la pandemia, descubrió un talento desconocido que le permitió iniciar un emprendimiento. Este nuevo camino profesional, aunque no relacionado con su vida anterior en Venezuela, le brindó una fuente de felicidad y realización personal, logrando transformar su trayectoria profesional y encontrar una nueva fuente de satisfacción y sustento para ella y su hija.

"De hecho recuerdo que yo no traía un emprendimiento como tal, en... con mi computador si llegue a postularme para dar clases online pero nunca se me dio, si llegué a coordinar con 2, 3 personas pero no concretaban las clases, pero yo venía como que esa es mi profesión y eso es lo que yo quiero ejercer, pero no, ahora yo, hay un don que yo no lo conocía sino hasta que se dieron estas condiciones aquí en Chile y ese don me hizo ampliar mi visión de que yo había estudiado por muchos años algo, pero hay otra cosa que aunque no la había estudiado me hacía muy feliz, entonces para mi ese emprendimiento es valioso (...) Mi vida anterior a la migración no tiene nada que ver con mi emprendimiento, mi proceso migratorio, la pandemia y el desempleo fue lo que dio nacimiento a mi emprendimiento."

Otro caso es el de Macarena, quien tiene 28 años y es de Maracaibo, Venezuela. Llegó a Chile el 2016. Tiene un hijo de 2 años (vive en Chile). Reside en Santiago de Chile. Inicialmente, no tenía planes de emigrar, pero la situación en Venezuela la llevó a tomar esta decisión. Su pareja había viajado a Chile unos meses antes y, tras investigar, determinaron que este país ofrecía las mejores oportunidades para ambos. Aunque la decisión fue precipitada y organizada en una semana, lograron reunir los recursos necesarios para movilizarse a Santiago. Así, su pareja inicia el proyecto migratorio a Chile y ella decide migrar 7 meses después.

"Hace casi 5 años migré acá a Chile (...) porque mi pareja se había venido en agosto de ese año que yo comencé a trabajar, y en diciembre también compré el pasaje para venirme, nunca había migrado, no tenía ni pensado migrar tampoco, la situación del país fue el único motivo (...) mi pareja se puso a investigar y la mejor opción era Chile entre todo, y bueno, yo me vine con él, ya teníamos mucho tiempo juntos, tenemos mucho tiempo juntos, 12 años, desde los 16 (...) un amigo de mi hermano fue a la casa a visitarle y comentó que se iba a venir a Chile con otros amigos, y entonces mi esposo no tenía dinero, no tenía nada, y en una semana se puso a buscar, le prestaron y se vino con ellos, fue algo de una semana, pero ya teníamos pensado migrar, pero se presentó la oportunidad así de rápido, vamos a aprovechar para no venirme solo, vendí algunas cosas y se vino (...) Fue duro, pero cuando yo llego, él tenía alquilado una habitación en una casa donde vivían más personas, vivíamos 11 personas, la mayoría hombres, yo era la única mujer, se compartía el baño."

En su primer empleo en Chile trabajó en una librería, pero ahí duró apenas una semana. Luego pasó a cuidar de un bebé de forma particular y después pasó a ser vendedora de carteras y mochilas en una tienda. Durante la pandemia, tuvo que dejar este último trabajo porque su lugar de empleo no podía operar. Además, la cuidadora de su hijo ya no podía atenderlo debido a que tuvo que volver a su empleo presencial. Aunque intentó inscribir a su hijo en una guardería, tuvo una mala experiencia, lo que la llevó a tomar la decisión de no volver a inscribirlo hasta que pudiera hablar. Con el apoyo de su esposo, decidieron que Macarena se quedara en casa cuidando a su hijo.

"Llegó de la pandemia, me quedé en mi casa porque como eran de cartera y de mochilas no podían abrir, nos pagaron en ese tiempo el bono que dieron de laboral, y cuando se acabó la pandemia en octubre la persona que me estaba cuidando a mi bebé no podía cuidarla más, la inscribí en guardería, pero me fue mal, así que yo decidí renunciar y no inscribirlo más en guardería hasta que hablara (...) (en la guardería) el niño lloraba mucho y yo creo que me lo trataron mal, fue una mala experiencia, le rogué a la chica que me había atendido antes, pero ellos tienen que cerrar la guardería, entonces me lo cuida en su casa, mientras hacía teletrabajo lo cuidaba, pero cuando la tuvieron que mandar a oficina de nuevo no lo podía cuidar, entonces decidí no inscribirlo más en guardería hasta que hablara, mi esposo y yo decidí eso."

Así, el emprendimiento de Macarena surge como una necesidad y respuesta a las circunstancias generadas por la pandemia y el cuidado de su hijo de dos años. Ella enfrenta desafíos diarios en la gestión de su emprendimiento mientras cuida a su hijo. Su jornada comienza después de que su hijo se duerme, ya que él requiere su atención constante durante el día. Las actividades relacionadas con su negocio, como la decoración de tortas, las realiza en la madrugada para poder cumplir con sus responsabilidades y garantizar la seguridad de su hijo. A pesar de las dificultades, Macarena encuentra satisfacción en poder generar ingresos a través de un emprendimiento que le permite estar presente en la vida de su hijo.

"Cuando yo tengo una torta la hago en la noche, o sea amanezco para así no tener que estar con mi hijo, a parte que tampoco me deja, porque le encanta la cocina entonces me quiere estar agarrando todo, prefiero hacerlas en la noche, los bizcochos si los hago con él, porque eso no es tan difícil, pero la decoración si la hago en la madrugada."

8.1.2.3 Madres en el cuidado transnacional

El cuidado transnacional es un fenómeno desarrollado en el capítulo 2 de estado de la cuestión, donde se revisa cómo las mujeres migrantes asumen la responsabilidad de gestionar el bienestar de sus familiares en el país de origen. Las plataformas digitales en este proceso representan un agente (Latoure, 2005) central que permite dar una

continuidad en términos de presencialidad permitiendo un continuo tanto "aquí" como "allá". Este rol de cuidado se ejerce a distancia, permitiéndoles la coordinación de atenciones que reciben en el país de llegada, así como el apoyo emocional, aspectos clave para mantener estos vínculos. En la muestra se destaca cómo las mujeres migrantes asumen una doble carga de responsabilidades, gestionando tanto el bienestar de sus hijos y familias en el país de destino como el de sus familiares en el país de origen. Es importante destacar el papel de género, ya que son ellas, y no sus maridos o hermanos, quienes gestionan la mayoría de las responsabilidades de cuidado en sus familias de origen. Así como también, un aspecto económico y envío de remesas en línea con lo planteado en la literatura.

El caso de Andrea ilustra cómo la migración puede ser una estrategia para brindar apoyo económico a la familia desde el extranjero. Andrea ingresó a Chile en 2008 y reside en Santiago de Chile. A pesar de la distancia, mantiene un fuerte vínculo con sus hijos que viven en Perú y a quienes envía dinero regularmente para su mantención. Además de apoyar a sus hijos, Andrea también se hace cargo de su nieta y ayuda a su hermana con los gastos del hogar, demostrando un fuerte compromiso con el bienestar de su familia a pesar de la distancia. Recientemente, obtuvo su visa, lo que le permitirá viajar y reunirse con sus hijos después de años sin verlos. Andrea expresa:

"Porque la situación en Perú está difícil y yo apoyo a mi familia, a mis hijos tengo que darles, a parte tengo a mi nieta que también está a mi cargo, mi hijo por trabajo los apoyo, a mi hermana le pago el gas, como ella cocina para mis hijos de alguna manera los apoyo" (...) El 11 me dieron la visa, así que estoy alegre porque puedo viajar, hace años que no veo mis hijos."

Para Andrea, el teléfono es una herramienta esencial que le permite mantenerse conectada con su familia, sus redes sociales y su trabajo. Ella considera su teléfono como su compañero, ya que es vital para mantener sus relaciones y su entretenimiento:

"El teléfono es acá mi vida, me une a mi familia, a mis redes sociales, al trabajo, todo, a mi entretenimiento, todo, mi teléfono es mi amigo."

El caso de Lucia es otro ejemplo de cómo las responsabilidades de cuidado se sostienen pese a la distancia, en su caso con el cuidado de su padre quien está enfermo.

Lucía, de 48 años y originaria de La Paz, Bolivia, llegó a Chile en 2013 y reside en Arica. Migró junto a sus hijas, de 3 y 7 años, renunciando a su empleo debido a la oportunidad laboral de su pareja en una mina del norte del país.

En Chile, Lucía tiene un rol multifacético como cuidadora. No solo se encarga de la salud y educación de sus hijas, así como la organización y el mantenimiento del hogar, sino que también se preocupa por sus padres que viven en otro país, especialmente por su padre que está enfermo con diabetes y tiene movilidad reducida. Ella está en el proceso de encontrar un lugar adecuado para él, ya que actualmente vive en un segundo piso. Además, Lucía envía dinero para pagar el alquiler y otros gastos y gestiona todos los aspectos de su familia en Bolivia, mediante plataformas, subcontratación de servicios de envíos, para así sostener el bienestar de su familia a pesar de la distancia:

"Estoy a cargo de las niñas, tengo que ver el tema de la salud, la educación, etc, que no es un tema menor porque a veces se complican las cosas, y también a cargo de la casa, la organización de la casa, dejar todo en orden, todo el tema, y tengo a mi papá allá, mi papá que está, a mis papas, mis dos están allí, sin embargo mi papá está enfermito tiene diabetes, apenas puede moverse entonces estoy en el afán de encontrarle un lugar donde pueda salir porque vive en un segundo piso y no se mueve para nada allí, entonces estoy buscando lugar para arrendar, y le mando dinerito acá mes para que pueda pagar sus arriendos, a mi papá sobre todo."

Lucía explica cómo enfrenta los desafíos del cuidado en un entorno sin redes de apoyo significativas en Chile. La falta de estas redes aumentó la carga de trabajo, especialmente durante su llegada, un momento crítico para la integración de sus hijas en el colegio. Lucía siente que, debido a esto, no pudo estar lo suficientemente presente para apoyarlas en su adaptación.

"El tema del trabajo formal es una responsabilidad a la que estaba acostumbrada que yo me autocritico que tengo que cumplir plazos y obedecer instrucciones preestablecidas, entonces yo estaba super acostumbrada que me digan todo lo que hay que hacer, los horarios que hay que cumplir y todo perfecto, yo bien, pero con el tema de la familia obviamente me perjudicaba eso

porque me quedaba todo el día y hasta más trabajando en lo que es la empresa, entonces tenía yo que contratar a alguien más para que me ayude con el tema de la casa, con las niñas y eso suponía otro presupuesto que nos afectaba, realmente nos afectaba como familia. Y en una etapa crítica de la llegada acá a Chile, las niñas estaban involucrándose el colegio, tratando de ser parte del colegio y ahí siento que como mamá no estuve muy presente con ellas, siento que ahí hubo un quiebre para ellas, el tratar de pertenecer a un grupo que para ellas como niñas era muy, muy difícil (...) Sin embargo eso, yo al llegar acá y el trabajo, esa parte la descuido mucho, y si bien ellas ahora si están super integradas, al principio les afectó mucho que yo no esté ahí para apoyarlas, y que ellas no tengan una red de apoyo que era la mamá, mi mamá, mis hermanos, ellas estaban solas básicamente como yo (ríe) y eso afectó mucho.”

La falta de tiempo y presencia de Lucía durante los primeros meses críticos de adaptación de sus hijas subraya la importancia de las redes de apoyo en la migración y cómo su ausencia puede tener un impacto profundo en la adaptación y bienestar emocional de los hijos. Además, Lucía se preocupa por sus padres en su país de origen, lo que añade una dimensión transnacional a su rol de cuidadora.

8.1.2.4 Otras aproximaciones al cuidado y la migración

Los resultados de la muestra revelan cómo los eventos a nivel Macro, como la crisis en Venezuela, transforman las trayectorias migratorias, respondiendo no solo a la búsqueda de oportunidades económicas sino también al cuidado de sí mismas frente a situaciones de violencia. La migración, en este contexto, se convierte en una estrategia vital para las mujeres que buscan liberarse de entornos peligrosos. Aportando un matiz a lo que detalla Kley (2011) sobre cómo diferentes etapas del curso de vida afectan las decisiones de migración, en las trayectorias de las mujeres migrantes venezolanas la migración representa una respuesta frente a experiencias de violencia, significadas por ellas como puntos de inflexión.

La migración como estrategia vital de las mujeres para liberarse de contextos de violencia se inserta en un marco más amplio de búsqueda de salud mental, seguridad y autonomía personal. Este fenómeno, más allá de ser una medida de emergencia, puede entenderse como un acto de resistencia y autoafirmación. Al decidir migrar, estas mujeres

ejercen su agencia, alejándose de entornos que las ponen en peligro y buscando espacios donde puedan reconstruir sus vidas en condiciones de paz y dignidad. Esta decisión refleja una profunda determinación por priorizar su bienestar emocional y físico, así como el logro de una vida autónoma y libre de violencia.

Las condiciones sociales influyen en las trayectorias vitales y los planes biográficos de las personas. En el contexto de la migración, las mujeres que deciden migrar para escapar de la violencia demuestran una agencia significativa, tomando decisiones cruciales para cambiar sus circunstancias vitales. El análisis de los casos de Salome y Consuelo, quienes migraron para escapar de la violencia de género y política respectivamente, ilustra cómo la migración se convierte en una respuesta crucial para aquellas mujeres que ven en el desplazamiento la única opción viable para escapar de la violencia y comenzar una nueva vida en un entorno más seguro y estable. Salome, por ejemplo, tomó la decisión de migrar a Chile en 2019, no solo debido a la crisis en Venezuela, sino también para alejarse de su agresor tras un intento de asesinato. Este acto no solo fue un movimiento físico, sino un cambio crucial en su trayectoria de vida, marcando un punto de inflexión significativo.

En la muestra se observa un caso de proyecto migratorio que surge directamente relacionado con experiencias de violencia de género e intrafamiliar. En dicho caso, Salome emprende el proyecto migratorio a Chile en 2019 no solo motivada por la situación de Venezuela, sino también como una estrategia para alejarse del agresor. Decidió salir de Venezuela tras recibir amenazas de muerte y tras un incidente donde su vida estuvo en peligro. Esta experiencia la llevó a tomar la decisión de buscar un futuro mejor para ella y sus hijos. Así, organizó la salida del país en un mes, logrando obtener los permisos necesarios para sus hijos y huyendo con lo poco que pudo llevar consigo. Eligió Chile como destino porque su hermano vivía en Santiago, lo que le brindaba un punto de apoyo inicial para establecerse. A pesar de no haber tenido tiempo de estudiar la cultura chilena, vio a Chile como un primer destino. En sus palabras:

"Mi caso también es especial, yo no salí solamente por tema país, yo salí también por violencia de género y violencia intrafamiliar, yo salí huyendo de mi agresor, que al final cuando estuvo a punto de matarme, yo mire a mis hijos y dije "esta no es la vida que yo soñé, mis hijos se merecen algo mejor, yo soy una mujer emprendedora, soy una mujer que echa pa lante [proactiva], que sabe

sustentarse, no necesita un hombre al lado para poder evolucionar y salir a delante", así que bueno, tras amenazas de muerte también que recibí y mis hijos estaban chicos, yo tomé la decisión de que la paz no se negocia (...) "Me traje 930 dólares, no me traje más ahorros porque fue tan rápido mi salida que no me dio chance de vender nada, yo regalé todo lo que estaba en nuestro departamento, busqué personas de bajos recursos y se los regalé todo."

También se identifican experiencias de migración como respuesta a la violencia política vivida en Venezuela. El caso de Consuelo refleja este fenómeno. Ella y su pareja, ambos periodistas, trabajaban en un periódico que fue atacado con una granada, lo que desencadenó una serie de amenazas y actos de amedrentamiento, incluyendo la explosión del coche de su pareja. Ante esta situación de peligro, decidieron emigrar para protegerse a sí mismos y a su hija de tres meses. La obtención de la documentación necesaria para emigrar fue un proceso complicado debido a la desorganización en Venezuela, lo que los llevó a viajar por tierra solo con sus cédulas de identidad y la partida de nacimiento apostillada de su hija. Así lo relata Consuelo:

"Yo ejercí un tiempo en mi ciudad, me gustaba mucho lo que estaba haciendo, nosotros como familia, digo nosotros en ese momento mi pareja y la niña que teníamos, que nosotros trabajábamos juntos en un periódico, mi pareja también es periodista, y ahí hubo un problema porque lanzaron una granada en el periódico, luego de eso vino una etapa de amenazas, es un tema bastante largo y complejo pero en líneas generales, sufrimos amedrentación a partir de ese episodio de esa granada, explotaron el carro [automóvil] de mi pareja, recibimos amenazas como familia entonces decidimos migrar, hubo muchos problemas para que yo llegara a obtener mi documentación para migrar porque bueno eso está muy desorganizado en Venezuela, es un tema bastante complejo también, y tuvimos que venirnos para acá por tierra con la niña de 3 meses aproximadamente."

Inicialmente, Consuelo había contemplado emigrar a Chile debido a las buenas referencias sobre las oportunidades en el país y la experiencia positiva de amigos y conocidos que ya se habían asentado allí. Además, la madre de la hija mayor de su pareja

también había migrado a Chile, lo que proporcionó una mayor sensación de seguridad para su traslado. Aunque fue difícil tomar la decisión de abandonar Venezuela debido a sus carreras establecidas y su vida cómoda allí, sin embargo, las circunstancias de violencia y amenazas los obligaron a buscar un lugar más seguro:

"La verdad es que para nosotros fue muy difícil tomar la decisión de venirnos porque hasta cierto punto nos vinimos que ya obligados por el tema de las amenazas, nunca habíamos planeado dejar el país, porque si bien era una situación difícil ya teníamos carreras hechas allá, teníamos casa, teníamos carro, si obviamente nos costaba como a todos el tema de la comida y cosas así, pero hasta cierto punto nos sentíamos como bien en nuestro país, al final nadie se quiere ir de su país, yo soy muy familiar y desvincularme de eso fue difícil."

En ambos casos, la migración fue una respuesta directa a situaciones de violencia extrema, donde las protagonistas buscaron no solo seguridad física sino también la posibilidad de una vida digna y estable.

8.2 Estrategias y tensiones emergentes a partir de la digitalización de sus emprendimientos

En la sección anterior, se destacó la centralidad del rol de cuidado y el principio de vidas vinculadas, subrayando que las decisiones de migrar representan puntos de inflexión que se articulan con otras dimensiones de la vida. Del mismo modo, la relación entre la trayectoria migratoria y el rol de cuidadoras se manifiesta en cómo estas mujeres reorganizan sus vidas y las de sus hijos en el nuevo entorno. La composición del grupo familiar, derivada de diversas trayectorias, se relaciona con los tipos de barreras y estrategias que desarrollan.

En esta sección, se examinarán las estrategias que desarrollan las mujeres migrantes para enfrentar la tensión entre los dominios familiar y laboral, con un enfoque particular en las madres de la muestra. A partir de la comprensión de cómo el rol de cuidadoras ha influido en sus trayectorias migratorias, se analizarán las tensiones y estrategias que estas mujeres despliegan en el contexto del emprendimiento digital. Se

proporcionará una visión detallada de factores fundamentales como la maternidad, la dinámica de las relaciones de pareja y la presencia de redes de apoyo familiar, y cómo estos factores influyen en la manera en que estructuran y administran sus negocios digitales.

Si bien la literatura reconoce la interseccionalidad que experimentan las mujeres migrantes como emprendedoras, abordando la triple discriminación (Azmat, 2014), en la que enfrentan barreras de género, institucionales, culturales, raciales y étnicas, así como desafíos relacionados con el capital social y humano, el enfoque en el rol del cuidado permite integrar matices adicionales. Este análisis se realiza en términos de cómo articulan el rol de cuidadoras con el emprendimiento, utilizando la teoría del Curso de la Vida para examinar la conciliación entre los dominios laboral y familiar. Además, se pone énfasis en el factor Meso del emprendimiento, destacando la importancia del grupo familiar y las redes de apoyo. Un aspecto relevante es que la dimensión digital del emprendimiento agrega complejidad a la comprensión de la agencia de las mujeres, ya que las nuevas estrategias pueden contener nuevas barreras derivadas de la digitalización. Las características del emprendimiento digital permiten comprender las motivaciones detrás de este tipo de emprendimiento.

8.2 Estrategias centradas en el emprendimiento digital y el rol de cuidado

8.2.1 El emprendimiento digital como medio para navegar la discriminación de las madres migrantes en el mercado laboral formal.

En línea con lo desarrollado en la sección 7.1 las mujeres migrantes enfrentan barreras específicas para continuar con las trayectorias laborales desarrolladas en el país de origen, debido al extenso y complejo proceso de convalidación de estudios. Así como la discriminación que opera en el mercado laboral por las implicancias que tiene la maternidad en el desarrollo productivo-laboral. Lo que las sitúa en una situación de mayor vulnerabilidad frente a las barreras de acceso y la discriminación que ejercen las empresas en el mercado laboral, exacerbada por su condición de ser madres migrantes.

Por una parte, se narra cómo la condición de migrante las deja en un nivel de incapacidad de negociación frente a las condiciones que impone el empleador, tal como lo relata Jaqueline:

“Yo creo que al rol de la madre, es como que, ya al ser madre ya no te toman tan enserio, es como que sienten que: “Uff, no ella no va a poder comprometerse porque tiene otras ocupaciones, tiene otra cosa en su cabeza, y a parte ser madre y migrante es como que (...) [expresión de resignación]. Porque no cacha ni una [no sabe nada], porque no es de aquí, es como, mentalidades cerradas que a veces nos podemos encontrar, como que no, ella no sabe, por lo menos nosotros, en [nombre del emprendimiento], nos dedicamos a temas de medio ambiente, pero el ambiente está muy ligado a lo que es la legislación.”

Más aún los empleadores toman como argumento los altos costes que implican para ellos el cumplir con los reglamentos de cuidado y descanso de la madre para discriminar a las mujeres migrantes de los empleos. En el mercado laboral formal, aplican políticas de seguridad social que resguardan la maternidad mediante políticas de descanso con cobertura por parte de la empresa en caso de embarazo y hasta que los niños cumplen un año, asegurando acceso a la lactancia. Los altos costes que implican para la empresa son un desincentivo a la contratación de madres en edades de crianza intensiva. En el caso de las madres migrantes los empleadores desarrollan prácticas de discriminación empleando a su favor los casos en que las mujeres migrantes no tienen conocimientos específicos de sus derechos. Así lo comenta Susana:

“Tuve muy malos, muy, muy malos empleadores, de verdad, demasiado déspotas, ah, esa también fue una experiencia no muy agradable pero uno por los hijos y por la necesidad soporta mucho la verdad, o sea estaba, me pagaban lo que era realmente, no me pagaban menos, o sea no me estaban explotando en ese sentido pero de verdad que era tremendo, y tenía también turnos y eran rotativos y a conveniencia, o sea era como ella quisiera, un día podías trabajar desde las tardes hasta las 11 de la noche y tenías que entrar a trabajar a las 7 de la mañana, y o sea, yo estaba amamantando, y no fue fácil, al principio la verdad no nos fue fácil.”

En el espacio digital operan otros criterios de validación del producto y servicio que entregan, en los cuales los cuerpos e identidades de las emprendedoras juegan un papel fundamental en el proceso de posicionamiento del emprendimiento. Mientras que

tras la vitrina de una panadería el rol de la vendedora es anónimo y sus características físicas no influyen directamente con la decisión de compra, en los emprendimientos digitales dedicados a los servicios opera la idea de la “marca personal” en la cual es la emprendedora y su capacidad de performance digital la que representa un factor fundamental en la visibilidad que tiene su propuesta y por tanto en la conversión.

Al respecto, Victoria destaca cómo ser una mujer migrante implica enfrentar desafíos adicionales en su trayectoria profesional por medio del emprendimiento digital, debido a su condición de extranjeras. La percepción inmediata de su extranjería, debido a su color de piel, crea una barrera visual desde el primer momento. Esta barrera visual y cultural exige una mayor determinación y esfuerzo para presentar y comercializar sus productos de manera efectiva. Ella enfatiza la dificultad de captar la atención de los consumidores cuando se enfrenta al prejuicio y la desconfianza hacia lo extranjero, obligándola a demostrar su valía y la calidad de sus productos de manera más contundente que sus competidores nacionales:

“Creo que uno no se puede victimizar así yo soy la víctima, pero creo que la mochila de nosotras tiene a lo mejor un poquito más de peso y más que el hecho de ser migrante, ya te da así como el muro que tienes que atravesar mucho más alto, cómo es que tu llegas al nacional con el producto que tu estas ofreciendo, cómo vas a conversar por decirlo así o por qué les va a llamar la atención tu producto que tú que eres extranjera, tu ese mismo producto que lo venda una persona nacional, eso es, por ejemplo, a mi inmediatamente tú me vez y sabes que soy extranjera, por mi color de piel, entonces ya desde lo visual ya empieza la barrera, desde lo visual, entonces hay que llenarse de harta fuerza y todo para salir como como al comercio, para publicar y que la gente vea que uno es extranjero que está vendiendo eso, es difícil, es difícil.”

Consuelo relata cómo la pandemia la dejó sin empleo y, junto con un embarazo inesperado, complicó aún más su situación laboral y personal. Debido a problemas con la contracepción, tuvo un hijo chileno, lo que ha limitado sus oportunidades laborales ya que las empresas prefieren no asumir los beneficios de lactancia obligatorios por ley. Consuelo menciona un caso particular donde, durante una entrevista de trabajo por teléfono, su hija gritó "mamá", lo que aparentemente influyó en su descalificación para

el puesto debido a las implicaciones de ser madre lactante. La pandemia, el desempleo, y la maternidad simultáneamente crearon un periodo extremadamente caótico para Consuelo. A pesar de tener un plan donde su madre podría cuidar del niño, las empresas seguían reticentes a contratarla por las obligaciones legales asociadas a la maternidad. Incluso durante las entrevistas de trabajo, le llegaban a preguntar sobre la edad de sus hijos, si tomaban pecho, y quién los cuidaba, mostrando una clara preferencia por contratar a personas sin estas "limitaciones".

"Yo quedé sin trabajo durante la pandemia. Salí embarazada de forma inesperada; fue un problema de las pastillas, no mío. Tuve un niño que es chileno, y eso hasta cierto punto me ha limitado para conseguir trabajo porque les interesa que trabajé en algún lugar, pero tienen que darme algún beneficio o tiempo porque mi hijo toma pecho. Recuerdo que apliqué para un trabajo que quería mucho, mucho, y lloré demasiado porque en la entrevista mi hija gritó 'mamá' y se escuchó por teléfono cuando me estaban entrevistando. Entonces me preguntaron si tenía niños y yo dije que sí. Pues ya, me descalificaron porque precisamente tenían que darme un tiempo para dar pecho, por ley. Entonces eso me ha limitado mucho para conseguir el trabajo.

Para mí ha sido super cuesta arriba conseguir trabajo a partir de los niños. Intenté en algún momento cuando mi hijo tenía 2 meses y teníamos los planes de que mi mamá se viniera a cuidar ella al niño para salir a trabajar, pero igual en los trabajos me decían que no. Porque no importaba que tuviera alguien que los cuidara; y yo digo, por ley me tienen que dar algunos beneficios que no querían dar por cualquier situación. De pronto les parecía más rentable contratar a alguien que no tuviese esa limitante.

En esa fecha todo fue muy caótico porque estaba todo ahí: el desempleo, la pandemia, una niña pequeña. No tenía todavía los papeles. Cuando buscaba trabajo siempre estaba el tema de que 'no, estás embarazada y luego tenemos que darte horas de lactancia o bonos, o algún trato distinto porque vas a ser mamá', y al final las empresas no querían. Entonces fue todo muy tenso en esa época."

Frente a las limitaciones de acceso al mercado laboral formal, inicia junto a su esposo, (quien tiene un empleo de medio tiempo) una plataforma de noticias que busca relevar el aporte que tienen los migrantes en Chile a través de una página web y una cuenta de Instagram.

8.2.2 El emprendimiento digital como medio para convertir los valores de la maternidad en una estrategia orientada al cliente

Estas emprendedoras han encontrado en la digitalización un medio poderoso para convertir los valores de la maternidad en una estrategia orientada al cliente. Sus historias, experiencias y la inclusión de sus hijos en el desarrollo de sus negocios no solo han fortalecido la identidad de sus marcas, sino que también han creado un vínculo emocional y auténtico con su audiencia. Este enfoque destaca cómo las emprendedoras han aprovechado su rol de madres y sus experiencias personales para conectar de manera afectiva con su audiencia. Estas mujeres no solo venden productos o servicios, sino que también comparten aspectos de su vida diaria, humanizando y personalizando sus marcas.

En la muestra analizada, se identifica una emprendedora especializada en el sector de productos infantiles. Este emprendimiento, centrado en la ropa para niños, destaca la identidad de su fundadora tanto en su rol de madre como en su origen venezolano, elementos que confieren prestigio y ayudan en la estrategia de posicionamiento del negocio. Es el caso de Ximena, de nacionalidad venezolana, reside en Puerto Montt, Chile, desde el año 2016. Madre de dos hijos, uno de catorce años y otro de un año y diez meses, nacido en Chile. Ximena es graduada en Administración de Empresas. En Venezuela, dirigía sus propios negocios, pero frente a la crisis económica que impactó severamente las empresas, optó por iniciar un proyecto migratorio. A su llegada a Chile, Ximena se empleó como camarera mientras regularizaba su situación migratoria. Sin embargo, decidió no integrarse plenamente al mercado laboral para dedicarse al cuidado de sus hijos, dejando así la responsabilidad económica del hogar a su pareja. Actualmente, desarrolla un emprendimiento de venta en línea de ropa para bebés, donde su hijo menor participa en las publicaciones promocionales.

“Yo creo que el 50% de mi clientela es venezolana y ofrecemos mucha variedad. Por ejemplo, en mi perfil de Instagram, tengo un vestidito típico venezolano. Entonces, como aquí la costumbre es el vestidito de chinita, yo dije: 'Bueno, pero nosotros también tenemos un vestidito, vamos a ver qué tal', y entonces creé un vestido venezolano. De repente, esa es la conexión: tengo muchas clientas y ofrezco ese vestido típico. (...) Hoy en día, las ventas digitales, eso es, como quien dice, lo que está mandando ahora (...) De hecho, yo cuido mucho mi cuenta de Instagram, que es con la que tengo más seguidores, porque yo sé que eso es lo que de ahora en adelante da fuerza; igual se mantiene.”

Otro ejemplo significativo es el caso de Sofía, quien ha desarrollado una marca a través de la cual brinda asesorías y acompañamiento virtual en lactancia y alimentación infantil. Su objetivo es contribuir al empoderamiento de madres mediante la promoción del trabajo digital. Sofía, de origen venezolano, reside en La Serena, Chile, desde su llegada al país en 2018. Es madre de un niño de un año, nacido en Chile, y tiene formación en ingeniería ambiental. En Venezuela acumuló gran experiencia en el sector petrolero. La crisis política y su impacto directo en la gestión de proyectos con empresas petroleras gubernamentales la motivaron a emigrar. Decide migrar a Chile porque su hermano mayor vivía ahí y podría recibirla en su casa en La Serena. Su primer empleo en el país fue como vendedora en una tabaquería. Posteriormente, tras convertirse en madre, decidió especializarse en promoción de la lactancia materna y lanzó su emprendimiento utilizando redes sociales y una página web propia.

“Solita aprendí lo de las páginas webs, porque no es tan complicado usar los widgets. Empiezo a hacer publicidad y empiezo a ver quiénes lo veían y hacer publicidad. Yo veía quiénes lo estaban viendo, entonces empezábamos a ver bastante fluidez y veíamos qué era lo que le gustaba ver al participante. Luego de ahí, sigo manejando las redes sociales. Lo único que no uso es TikTok, porque no soy buena bailarina, entonces no. Yo siento que para las que somos asesoras nos cuesta un poquito más, porque nos toca publicar y publicar. Como nos va, nuestras experiencias... [por ejemplo] embarazada, antes de ingresar a la clínica. Intenté hacer un video con la panza gigante y lo tuve que hacer como tres veces.”

Rocío también ha compartido aspectos de su vida personal en Instagram, lo que ha generado una mayor conexión con su audiencia. Las historias sobre sus vacaciones y su experiencia con COVID-19 recibieron un alto nivel de interacción, demostrando que sus seguidores la consideran una amiga cercana. Aunque al principio le resultó difícil exponerse y mostrarse en video, ha comprendido que esta autenticidad es crucial para su negocio. A pesar de su naturaleza reservada y su deseo de permanecer en segundo plano, Rocío ha aceptado que su visibilidad es inevitable y beneficiosa para su emprendimiento. Así, ha logrado integrar su vida personal y profesional en su emprendimiento digital, destacando el rol de sus hijos como una parte fundamental de su estrategia. Su negocio lleva el nombre de sus hijos, lo que refuerza la conexión emocional con su audiencia. Además, sus hijos aparecen frecuentemente en las publicaciones y las historias de Instagram, lo que humaniza y personaliza la marca. Esta inclusión no solo fortalece la identidad del negocio, sino que también crea una narrativa familiar que resuena con sus seguidores.

"Hoy yo doy la cara a pesar de que es mi mamá la que hace costura, la gente como que me compra a mí, ellas saben que están hablando conmigo, que se relacionan a través mío y como la empresa, el emprendimiento tiene el nombre de mis hijos, con mayor razón ellos también aparecen. Entonces fuimos de vacaciones, yo grabé las vacaciones, de hecho las historias de mi vida personal tienen más visualizaciones que las historias de venta del producto (...) me preguntan cosas más allá de la compra, como que realmente sienten la confianza de llegar y pedir una opinión por ejemplo, y nunca me conocieron, no me conocen, entonces es como una relación bien cercana realmente, eso me impresionó."

8.2.3 Emprendimiento digital como medio para mitigar el desafío de la superposición del dominio laboral y familiar.

La pérdida de redes de apoyo tradicionales tras la migración se convierte en una tensión clave para las madres migrantes, quienes deben enfrentar solas el cuidado infantil y la integración en una nueva sociedad. Esta dificultad se agrava por las barreras para acceder a servicios públicos de cuidado infantil y las limitaciones económicas que restringen las

opciones de cuidado privado. Además, para las mujeres migrantes es urgente la necesidad de generar ingresos, tanto para sostener a sus familias en Chile como para apoyar económicamente a sus parientes en sus países de origen.

La simultaneidad que ofrecen las plataformas digitales posibilita la conciliación del rol productivo y reproductivo (dominio laboral y familiar). Las plataformas les permite utilizar el recurso del tiempo de manera más efectiva. Esta modalidad favorece el multitasking, como cuidar de los hijos mientras se gestionan aspectos del negocio de forma remota. Es decir, pueden estar ejecutando actividades asociadas al rol de cuidado que son relevantes para ellas, como acompañar a sus hijos al parque o amamantarlos, y en el mismo tiempo/espacio pueden ejecutar acciones productivas relativas al emprendimiento como puede ser responder mensajes de los clientes, programar ventas, coordinar pedidos.

El caso de Míriam ilustra este aspecto. Míriam tiene 35 años y es origina de Maracaibo, Venezuela. Llega a Chile el 2018 con sus tres hijas de 12, 9 y 7 años que viven con ella en Chile. Míriam utiliza como recurso tecnológico el teléfono móvil para coordinar su trabajo y su familia. Monitorea a sus hijas constantemente por teléfono, asegurándose de que todo esté en orden mientras asisten a clases. Aunque trabaja intensamente los viernes y sábados, reserva los domingos y feriados para su familia, rechazando trabajar en fechas importantes como el 24 y 31 de diciembre. Además, Míriam es capaz de realizar múltiples tareas simultáneamente, combinando su trabajo con la atención a sus hijas, y a veces incluso las involucra en pequeñas tareas relacionadas con su negocio:

"Ellas (3 hijas) van super bien, yo coordino todo el función de los horarios de ellas (...) me ha funcionado bien en estos momentos dejarlas solas y ellas van dos días con una tía a una tarea dirigida pero prácticamente pasan su día solas, yo igual las monitoreo por teléfono y cuando están en clase, pasan todo su día en clase, a veces me toca buscarlas, dejarlas en la casa volver a trabajar, pero trato de atender las clientas dentro de los tiempos que ellas están en clase, o sea hago alguna que otra excepción pero más que todo viernes, y el sábado si trabajo full, el domingo no trabajo ni feriados ni fechas, a mí me parecía fatal trabajar 24, 31, incluso me tocó trabajar 1 de diciembre, que eso en Venezuela no pasa, pero aquí sí, entonces ahora ay gracias a dios no trabajo el 24 ni el 31 por un tema de la

casa" ... "(por el teléfono) siempre les digo estoy trabajando, incluso como a veces las involucro un poquito, como que léeme, ya va que voy a responder 10 minutos y ya las atiando, pero no, no se ponen, yo como soy multitasking puedo responder, y hablar y hacer, o sea, no es que me meto en el teléfono y no hago más nada, no, si en ese sentido soy multitasking puedo hacer cosas."

Constanza destaca la flexibilidad y las ventajas de trabajar desde casa en su emprendimiento, subrayando cómo esta modalidad le permite estar junto a su hija y vivir de cerca sus momentos importantes. A pesar de las interrupciones ocasionales que su hija puede realizar mientras ella trabaja, Constanza valora la posibilidad de equilibrar sus responsabilidades laborales con el cuidado. La presencia de su madre en el hogar también facilita esta dinámica, ya que puede encargarse de la hija cuando es necesario. Constanza resalta que trabajar desde casa es un privilegio que le permite a su familia estar unida y participar activamente en la crianza de su hija, lo cual considera una gran ventaja:

"Como operamos desde casa. ella tiene un reconocimiento de marca (...)
Me encanta poder operar desde la casa porque mi mamá está aquí en la casa con nosotros entonces se la pasa viendo a miranda todo el día, pero ella por ejemplo dice "mamá tú no vas a reunión, quédate jugando conmigo", pero a veces dice "yo también quiero trabajar como mi mamá" entonces se sienta al lado y se pone que sí... y a veces tú nos ves aquí y, "ay llegó la hora de almuerzo y no hemos hecho nada", salimos corriendo pero es super cómodo porque estamos desde casa y para mi esposo y para mí, es la oportunidad de vivir las primeras cosas de nuestra hija aquí estando cerca es como un privilegio super grande."

Salome resalta las diferencias entre su experiencia laboral asalariada y su actual emprendimiento, enfatizando el mayor tiempo que ahora puede compartir con sus hijos. Valora la flexibilidad que le brinda ser emprendedora, permitiéndole decidir cuándo trabajar y cuándo dedicar tiempo a su familia. Además, sus hijos también están involucrados en el emprendimiento, considerándolo un negocio familiar:

"Yo comparto más tiempo con mis hijos y si hay un día que a mí me provoca decir no trabajo hoy, no trabajo hoy, o sea es para mis chamos. Mira mi hijo el de al medio es el que atiende la tienda, atiende todo el personal, el

pequeñito trabaja conmigo en la pastelería, y la mayor también trabaja en la pastelería sin embargo ahorita decidió independizarse un poquito y le cree un espacio dentro de mi local para hacer manicure y masajes y todas esas cosas (...) ellos reciben como un beneficio, digamos así, de lo que ellos laboran durante la semana para que también puedan ahorrar y puedan tener sus cositas, cuando hay tiempos difíciles bueno ya saben ellos que no se va a cobrar pero hay que seguir vendiendo y hay que seguir produciendo, así que ahí nosotros seguimos."

De modo similar, Aida destaca la flexibilidad que le ofrece su trabajo actual, permitiéndole ejercer plenamente su rol de madre. En su oficina anterior, esta conciliación entre trabajo y maternidad hubiera sido imposible debido a la rigidez de los horarios. La modalidad de trabajo desde casa, a través de la venta de productos por plataformas digitales, le permite organizar su horario laboral según sus necesidades, permitiéndole equilibrar su vida profesional y familiar de manera efectiva:

"Por ejemplo en mi oficina sería imposible tener este rol de maternidad porque no me permitirían y aquí tengo esta libertad de que yo puedo hacer mi horario, puedo abrir a la hora que quiero, es una galería que abre a las 10 de la mañana. Entonces me permite hacer cosas con mis hijos, como llevar a la escuela al grande. Al pequeño tenerle todo (...) (El emprendimiento) me permite ejercer la maternidad porque yo puedo estar con mis hijos y hacerme mi propio horario."

En este contexto se destaca el valor del cuidado de los hijos, en tanto muchas madres emprendedoras valoran profundamente la oportunidad de cuidar personalmente a sus hijos en lugar de delegar esta responsabilidad a otros. Este enfoque no solo refuerza el vínculo maternal, sino que también responde a preocupaciones sobre la seguridad y el bienestar de sus hijos, especialmente cuando son pequeños. El deseo de estar presentes en la vida de sus hijos y manejar su propio tiempo motiva a estas mujeres a emprender y organizar sus vidas de manera que puedan cumplir con ambos roles de manera efectiva.

Aida refleja este enfoque en su decisión de no inscribir a su hijo en una guardería debido a su corta edad y la preocupación por su seguridad y desarrollo. Ella prefiere esperar hasta que su hijo sea un poco mayor y más independiente antes de considerar esta opción:

"No tengo intenciones por el momento de meterlo en ningún jardín, porque me da miedo, no habla. Entonces ya después, si pienso, porque es un niño que pide prácticamente estar con niños y eso. Es tan chiquito tiene 6 meses."

Con ello se destaca el valor que otorga al cuidado personal de su hijo durante sus primeros meses de vida, asegurando que sus necesidades emocionales y físicas sean atendidas de manera cercana y constante.

De modo similar, el caso de Francisca ilustra cómo el deseo de estar presente para sus hijos puede impulsar a una madre migrante a iniciar su propio negocio. Al llegar a Chile, Francisca decidió trabajar a domicilio y ahorrar cuidadosamente. Con esos ahorros, estableció un pequeño salón de belleza en el primer piso de una cabaña, mientras vivía en el segundo piso con su familia. Esta configuración le permitió estar cerca de sus hijos mientras trabajaba, evitando tener que dejarlos al cuidado de otros.

"Yo trabajaba siempre a domicilio entonces lo que iba trabajando poquito a poco, más los ahorros de la AFP que los aproveché (ríe) entonces fui comprando mis cositas, y como una cabañita que tiene 2 pisos, entonces decidí agarrar el primer piso para el salón y en el segundo piso vivir (...) siempre desde que salí de mi país yo dije yo tengo que montar mi propio negocio porque yo tengo que estar pendiente de mis hijos, así no los dejo por ahí en la calle cuidándolo con una persona, con otra y puedo estar pendiente, yo misma me puedo manejar mi tiempo, entonces eso es la motivación que a uno le da de impartir solo y que uno trabajando en otro salón, es más lo que uno se explota trabajando que lo que gana porque en realidad todo le queda al dueño, el 50%, 60% de tu trabajo se lo das al dueño del local, entonces no, es un esfuerzo pero es algo propio."

El caso de Francisca ilustra cómo el emprendimiento ofrece una estrategia clave para que las madres migrantes combinen sus roles de cuidadoras y trabajadoras, especialmente en contextos de vulnerabilidad como los derivados de la crisis de Venezuela. Para Francisca, que llegó a Chile en 2017, el emprendimiento no solo ha sido una fuente de ingresos, sino también una vía que le ha permitido estar presente en los momentos cruciales del desarrollo de sus hijos. Como ella misma menciona, sus clientes han mostrado una comprensión notable hacia su rol como madre, permitiéndole cuidar de

su bebé sin que esto interfiriera significativamente con su actividad laboral. Este apoyo ha facilitado la continuidad de su negocio, destacando cómo el emprendimiento puede ser una herramienta de conciliación entre la vida laboral y familiar.

"Como tengo el bebé, el estar pendiente del chico, del negocio, pero igual mis clientes se han adaptado mucho a él, entonces me han facilitado mucho el poder trabajar con ellas, porque igual comprender que es un bebé y si me tengo que levantar un momentico por ir atenderlo lo puedo hacer porque no les incomoda y en realidad no ha sido mucho, no se me ha complicado mucho."

El valor del cuidado personal de los hijos es un tema recurrente entre las madres migrantes, quienes enfrentan el reto adicional de estar lejos de sus redes de apoyo familiar, que en muchos casos quedaron en Venezuela. Esto se agrava por las dificultades inherentes a la migración forzada por la crisis política y económica, que a menudo limita el acceso a servicios de cuidado formal o a la creación de redes de apoyo en el país de destino. En este contexto, el emprendimiento surge como una respuesta adaptativa, que no solo les brinda flexibilidad, sino que también les permite tener un mayor control sobre sus vidas laborales y familiares.

También, para equilibrar los roles productivos y reproductivos ocurre la participación de los hijos en los emprendimientos digitales de sus madres, la cual emerge como una estrategia multifacética que ofrece tanto beneficios prácticos como emocionales. Tal es el caso de Natalia, quien logra integrar a sus hijos en su negocio, creando una dinámica en la que los roles de producción y reproducción se entrelazan de manera efectiva. Uno de los aspectos más destacados de la participación de los hijos en el emprendimiento es el fortalecimiento del vínculo familiar. Al involucrar a sus hijos en las actividades empresariales, las madres no solo consiguen apoyo práctico, sino que también fomentan una relación colaborativa y educativa. Los hijos aprenden sobre el valor del trabajo, la responsabilidad y el espíritu emprendedor, al mismo tiempo que pasan tiempo de calidad con sus madres. Por ejemplo, Natalia menciona cómo su hijo mayor, quien es músico, contribuye significativamente al negocio familiar al encargarse de la edición de contenido y la incorporación de audios. Este tipo de participación no solo es beneficioso para el negocio, sino que también fortalece los lazos familiares:

"De mis hijos, veo que ellos están integrados conmigo (...) mi hijo mayor me ayuda, porque él es el que edita, él es el que monta los audios, el que me ayuda en las grabaciones porque como él es músico y compramos el micrófono y tenemos la computadora con todos los porotitos."

De un modo diferente, en el caso de Fresia, los hijos pueden participar en el emprendimiento digital, aportando a su desarrollo, pero ha decidido no involucrarlas en la gestión de las redes sociales del emprendimiento debido a la falta de interés de éstas:

"En mi casa las niñas están en parte con el negocio, ellos tienen sus tareas que tienen que hacer, ayudarme, yo les pago, les doy como la remesa de la semana, entonces ayudarme a hacer los pocillos o bajarme el pedido, esas cosas, lo que si no le he puesto es manejar exactamente las redes sociales, bueno ellos tampoco quieren, no los quiero obligar tampoco."

Además de los hijos, otros miembros de la familia desempeñan roles fundamentales en el emprendimiento digital, proporcionando apoyo en diversas áreas y facilitando la operación diaria del negocio. Esta dinámica subraya la importancia del rol de la familia en el éxito y la sostenibilidad de estos emprendimientos.

El caso de Carla ilustra cómo su padre se involucra activamente en la gestión del negocio, específicamente en la comunicación con los clientes a través de un grupo de WhatsApp del condominio. Esta participación no solo ayuda a Carla a manejar los pedidos y la comunicación, sino que también subraya la importancia de la precisión del trabajo de atención al cliente por medio de las plataformas, como lo demuestra una anécdota donde una confusión sobre ingredientes llevó a Carla a enseñar a su padre la importancia de verificar los detalles de la orden:

"Mi papá es el que está en el grupo de WhatsApp del condominio, entonces él escribe y eso, es más, es tanto así que el otro día le dije, porque hubo una confusión en uno, la señora como que le había dicho, su primera vez que compraba el pan, era sin pasas, o sea que no le gustaba las pasas, y él no dijo nada, cuando se va el pan y la señora me dice, mire pero es que o le pedí sin pasas y no me gustan y yo le digo, "bueno papi no le cobres porque fue equivocación tuya" y él "sí, sí, fue equivocación mía", entonces yo le digo tú tienes

que corroborar, o sea, la forma claro, la forma en cómo fue la conversación se da a entender que la tipa no dice nada del sin pasas, yo le digo pero tú tienes que corroborar, "entonces quiere uno tequeño ¿con pasa o sin pasas", con todo, con tal, "el costo es de tanto", y que la persona te diga, "si lo quiero", pero tu verificaste, ya pasaste toda la información y ella lo aceptó, él me dice "si claro, ya se, ya se", entonces pasó esa vez."

Este tipo de apoyo es crucial para el funcionamiento fluido del emprendimiento y destaca cómo la colaboración familiar puede mejorar la gestión operativa. En el caso de Cristina, su familia también tiene un rol importante en el emprendimiento digital. Durante la pandemia, Cristina dio a luz y enfrentó el desafío de equilibrar su negocio con las responsabilidades de ser una madre primeriza. Su esposo participa en el proceso logístico, ayudando con los despachos y la gestión de pedidos. Además, la suegra de Cristina brinda cuidado infantil, permitiendo que Cristina se enfoque en su emprendimiento con la tranquilidad de saber que su hija está bien cuidada.

"Gracias a Dios tengo la ventaja de que el colegio paga el cuidado de la bebé, y como por pandemia no hay sala cuna, tengo la oportunidad de pagarle a mi suegra para que me la cuide, entonces sé que está bien cuidado, ella obtiene un ingreso, sin embargo el hecho de que está la bebé, llega mi esposo hay que hacer el delivery, es como muchas cosas, mamá primeriza no sé qué voy a hacer, es el momento de la crisis, pero bueno ahí vamos organizando, estoy tratando de planificarme mejor, porque la idea no es dejar de hacer lo que quiero pero si como tener algo más sintetizado y lo más organizado posible para que pueda fluir."

Susana también recibe un apoyo significativo de su madre en el cuidado de sus hijos, quien migra a Chile desde Venezuela y ha sido un recurso esencial, permitiendo a Susana avanzar en su negocio con mayor libertad y flexibilidad. Contar con la red de cuidados de su madre la ha permitido dedicar tiempo a su emprendimiento:

"Algo positivo es que tengo a mi mamá aquí, mi mamá estuvo conmigo desde un principio, regreso a Venezuela y ella llegó hace unos 6 meses regresó, entonces es de mucha, mucha ayuda que esté aquí conmigo, porque yo puedo

hacer algo mientras ella me ve un poco algo a los niños, que me los supervisa que están viendo en la televisión, está ahí apoyándome en ese sentido, mientras ella está supervisándolos yo puedo venirme a hacer otra cosa."

Así se reconoce que la participación de la familia en el emprendimiento digital no se limita a una sola forma de apoyo, sino que abarca desde la gestión operativa y logística hasta el cuidado de los niños. La implicación de diferentes miembros de la familia, como padres, esposos y suegras, es un factor determinante que contribuye al equilibrio entre la vida profesional y personal de las emprendedoras, facilitando la viabilidad y el crecimiento de sus negocios.

Un segundo elemento fundamental es que las plataformas digitales en sí mismas están diseñadas para poder manejar el tiempo en función de las necesidades del emprendedor, en el sentido de que, las emprendedoras pueden programar publicaciones. En el caso de las emprendedoras que logran integrar mayores competencias tecnológicas, logran integrar mensajes automáticos, lo que les facilita ofrecer una mayor franja de atención horaria a los clientes. La capacidad de programar publicaciones y utilizar respuestas automáticas en plataformas digitales ofrece una mayor flexibilidad y disponibilidad para los clientes, permitiendo a las emprendedoras manejar de manera autónoma y eficiente tanto sus responsabilidades laborales como familiares. Es el caso de Valentina, quien comenta:

"Súper importante, súper importante porque, como te dije, yo misma hago la fotografía, tengo la cámara digital, yo misma grabo los videos, yo misma edito los videos. Y si entras ahorita a mis redes sociales, vas a ver que todo ese trabajo lo hice yo. Todo, o sea, no hay una mano extraña en nada de eso. Yo me encargo de los logos, los montajes, todo eso lo estoy haciendo yo, hasta las artes de invitación a los cursos, el mail marketing y todo. Todo lo que estoy haciendo para manejar los cursos lo estoy manejando yo. Una de las cositas que me faltaba era automatizarlo, o sea, despegarme yo un poco y que las cosas funcionen solas. Porque los primeros grupos los hice en grupos de Facebook, entonces yo atendía a las personas por WhatsApp, yo misma revisaba que hicieran las transferencias, yo misma las incluía dentro del grupo, ¿sabes? Yo todo. Ahora, ellas solas están

entrando en la página, ellas mismas están autogestionando su curso y yo les aclaro las dudas por WhatsApp.”

8.3 Tensiones entre emprendimiento digital y rol de cuidado

Estas mujeres enfrentan un constante dilema al intentar conciliar el tiempo dedicado al rol de cuidado con las exigencias del emprendimiento digital. La flexibilidad que ofrece el trabajo desde el hogar se ve contrarrestada por la constante demanda de atención de sus hijos y las necesidades del negocio, lo cual es una fuente significativa de estrés y presión emocional. Además, las madres emprendedoras se enfrentan a dificultades para legitimar sus iniciativas empresariales en una sociedad que favorece las expectativas laborales tradicionales. Finalmente, el emprendimiento digital cuando se desarrolla en paralelo al empleo asalariado provoca tensiones significativas para la gestión del tiempo y el cumplimiento de roles de cuidados.

8.3.1 La disputa por la atención de mamá: Cuando lo digital entra en conflicto con el dominio familiar

En la economía de la atención, captar la atención del usuario representa el objetivo dentro de la economía de plataformas, más aún para las mujeres la experiencia es híbrida, el rol del cuidado demanda un foco de atención y presencia que en muchos casos tensiona la idea de la doble presencialidad. Gestionar un negocio online requiere una dedicación ininterrumpida a dispositivos como smartphones u ordenadores, planteándose como una necesidad paradójica para muchas mujeres. Valoran la flexibilidad de interactuar con su clientela junto con actividades maternas, como acompañar a sus hijos a la escuela o durante la recreación en los parques. Sin embargo, esta dinámica va acompañada de exigencias adicionales por parte de sus hijos, quienes perciben una falta de atención, generando una situación conflictiva donde chocan los objetivos personales y profesionales.

El relato de Patricia ilustra esta contradicción. Ella es venezolana de 37 años, reside en Santiago desde 2018 con su hijo de 5 años. Con formación en comunicación social y cursos en gerencia de equipos, Patricia acumuló experiencia en Venezuela como gerente nacional de Zara. Tras su llegada a Chile, trabajó en un local de comida en

Franklin [Santiago], en atención al cliente en un restaurante chino en Las Condes [Santiago] , y como vendedora de joyas en un centro comercial. Utilizando su tiempo libre en este último empleo, Patricia inició su propio negocio centrado en la venta de productos a través de plataformas digitales. Ella destaca la flexibilidad que le proporciona su emprendimiento, permitiéndole realizar ventas en diversas situaciones cotidianas, como durante trayectos en metro o mientras su hijo Cristian juega en el parque. Sin embargo, también reconoce la necesidad de equilibrar su tiempo entre el trabajo y la atención a su hijo:

"Puedo estar vendiendo en el metro, puedo estar camino al parque con Cristian [hijo] y seguir vendiendo. Pedro puede estar jugando, y yo puedo estar vendiendo tranquilamente, entonces trato de no hacerlo siempre porque me dice Yo, mamá, pasas mucho tiempo con el teléfono, mamá, deja el teléfono y mírame, y cuando me dice eso, tengo que dejar el teléfono a un lado porque ya tiene 5 años y lo sabe."

A pesar de su presencia física y compromiso con las tareas de cuidado, estas mujeres cuentan cómo, incluso con los beneficios inherentes de la comunicación digital, su experiencia se traduce en una fuente de estrés y culpa. Es el caso de Irene, quien enfrenta el desafío de equilibrar su rol de madre con su emprendimiento. Las demandas de su hijo, quien espera su atención completa en todas sus actividades diarias, han impactado negativamente en su capacidad para gestionar su emprendimiento, llevándola a sentirse abrumada y a veces culpable por no poder dedicar todo su tiempo y energía a su hijo. Aunque la comunicación digital y las herramientas tecnológicas ofrecen beneficios significativos, permitiendo a Irene organizar mejor su tiempo y tareas, la presión de equilibrar estos roles sigue siendo un desafío:

"La vida de mamá ahora es 100 x 100, porque antes yo lo tenía en jardín, ahora nos mudamos a Quilicura, estamos recién, y la verda que es bastante difícil, mi hijo requiere, él quiere el tiempo, claro cómo me ve acá quiere que yo sea 100 por 100 para él, si él come quiere que yo coma con él, si él ve televisión quiere que yo vea televisión con él, entonces he tenido un poco abandonado el emprendimiento en cuanto a publicaciones (...) A veces cuando uno es madre teme ser juzgada de manera de que no te estoy prestando atención una hora, de

hacer cualquier cosa, pero dije no, hay una hora que debo dedicarle al emprendimiento porque si no, no vamos a llegar y es lo que queremos abarcar, entonces ahora en la vida cotidiana que llevo le estoy dedicando 1 o 2 horas, pero no nada más las redes sociales, sino que tengo que pasar cotizaciones, facturar, hacer todo ese trabajo."

Esta experiencia muestra cómo, a pesar de las ventajas de la digitalización, las mujeres emprendedoras como Irene enfrentan un estrés continuo al intentar balancear sus responsabilidades laborales y familiares. La necesidad de atender tanto el emprendimiento como las demandas de cuidado crea un ciclo de tensión donde la culpabilidad por no cumplir plenamente en ninguno de los dos ámbitos es constante. Manejar este equilibrio es delicado, enfrentando la realidad de que, incluso con el apoyo de la tecnología, la gestión simultánea de los dominios familiar y laboral sigue siendo una fuente significativa de estrés y presión emocional.

Es el caso también de Consuelo, para quien el rol de cuidado y maternidad es extremadamente demandante, describiéndolo como un "caos de proporciones mayúsculas". Ella y su pareja apenas duermen, trabajando en su emprendimiento desde la medianoche hasta la madrugada, y luego lidiando con las necesidades de sus hijos durante el día. Consuelo también habla de cómo se turnan con su esposo para cuidar a los niños mientras uno de ellos trabaja en su emprendimiento, lo que implica grabar videos y tomar fotos, siempre adaptándose a los tiempos disponibles entre las demandas familiares y laborales:

"(La maternidad) es un caos de proporciones mayúsculas, nosotros no dormimos, todos los días decimos hoy nos vamos a acostar temprano y los niños se duermen a las 12 y a esa hora trabajamos, de 12 a 3-4 de la mañana, 5 de la mañana y ya a las 8 de la mañana la más grandecita por ejemplo está despierta, y desayuno y el bebé que toma pecho se para unas 2 a 3 veces al día (...) Yo salgo a grabar videos con los niños, con los 2 o con 1, a veces con una amiga, o va mi esposo solo, o voy yo sola, y así hacemos, nos turnamos para ir a visitar a la persona para tomarle una foto y para grabar los videos y para trabajar es un caos, a la hora que se pueda, yo creo que nunca paramos."

La interacción continua con el teléfono destaca como un elemento disonante en la búsqueda del equilibrio entre el ámbito familiar y laboral. El imperativo de mantenerse conectados y atentos a sus dispositivos contrasta con la aspiración y obligación de involucrarse en los procesos de sus hijos. Este problema se agrava en un entorno laboral donde el tiempo de respuesta rápido es un diferenciador competitivo, como ocurre con las redes sociales. La experiencia de Alejandra es reveladora a este respecto, indicando que su disponibilidad para con los clientes es prácticamente ilimitada, denotando el nivel de dedicación que impone el ámbito digital. Si bien reconoce ventajas, como la flexibilidad para atender a su hijo, confiesa que esta dinámica exige una planificación meticulosa y un esfuerzo sustancial:

"Yo publico en mi Instagram diario (...) A mí me pueden escribir prácticamente todo a toda hora y yo siempre tengo el teléfono en la mano porque yo vivo de eso, de publicar, igual como tengo 2 emprendimientos siempre me pueden estar escribiendo por alguno de los dos, entonces siempre la atención es prácticamente 24 horas."

Macarena también enfrenta el desafío de equilibrar su rol de madre y emprendedora, ya que su hijo de dos años demanda constantemente su atención y compañía. Como están solas, la bebé siempre quiere que su madre participe en todas sus actividades, lo que dificulta encontrar tiempo para dedicarse a realizar las publicaciones para la cuenta de Instagram de su emprendimiento:

"Mi bebe me consume todo el día, tiene 2 años, pero como estamos las dos solitas entonces siempre quiere que esté con él, si va a jugar quiere que este con él y todo no tengo un espacio así para mí, me voy a poner a editar, me voy a poner a esto, por lo menos ahorita para estar en la entrevista le tuve que poner el televisor y aun así está aquí al lado mío, bueno ahí está la escuchas que de vez en cuando me habla."

Las mujeres que son madres se encuentran en el constante dilema de conciliar el tiempo dedicado al cuidado con las exigencias del emprendimiento. La demarcación de un área de trabajo dentro del hogar se entrelaza con sus deberes parentales, lo que los impulsa a negociar sus roles constantemente. Tal es el caso de Ximena que tiene un hijo

de un año y diez meses, quien requiere constante atención. Por lo cual, la falta de tiempo se ha convertido en un obstáculo significativo para dedicarse a las redes sociales de su emprendimiento y a la producción en su taller, ya que sus responsabilidades como madre y ama de casa ocupan gran parte de su día. De todos modos, Ximena también destaca que su emprendimiento, iniciado desde el nacimiento de su hijo, ha sido una forma de mantenerse cerca de él mientras genera ingresos para mejorar la calidad de vida de su madre en Venezuela:

"En las redes sociales el tema tiempo, es lo que ha sido mi obstáculo, el ser madre, el ser ama de casa, tener el emprendimiento acá en el hogar, no tener un horario, tener un descontrol en todo ese tema porque si lo reconozco tengo un desorden en todo ese tema (...) Es fuerte porque mi hijo tiene un año 10 meses y yo estoy lactando y él lo que quiere estar pegado en su tética [seno materno]. Por ejemplo en la mañana yo me levanto, le preparo su desayuno, mientras ordeno, lo cambio, ya se está haciendo la hora de hacer el almuerzo, mientras ordeno, lavo la loza del almuerzo, se me va todo el día, entre ser ama de casa y ser mamá, como a las 3-4 de la tarde es que voy, me siento un rato pero ahí cuando él ve que yo estoy sentada en el taller, ¡ay! eso le da la crisis, me jala las manos, no le gusta, entonces bueno ahí me ha costado un poco (...) Mi razón primordial es un poder estar al lado de mi bebe, fue como quien dice el detonante para tomar la decisión de emprender, la siguiente razón es poder salir a delante para poder darle a mi mamá una calidad de vida en Venezuela."

Al gestionar el emprendimiento desde casa, las madres permanecen en una tensión continua, donde su presencia física y su deseo de brindar atención directa a sus hijos se ven desafiados por la demanda de ser accesibles y receptivas digitalmente para su emprendimiento. Para Susana también las consecuencias de tener que equilibrar sus responsabilidades laborales del emprendimiento con el cuidado de sus hijos, conlleva cargas de trabajo, estrés y exigencias emocionales. Manejar un negocio desde casa le permite cierta flexibilidad, autonomía y adaptabilidad para estar presente en la vida de sus hijos, pero también puede convertirse en una fuente de agotamiento y presión constante mientras se asume el rol de madre:

"Creo que todos han sido obstáculos, pero que como digo, nada que se pueda superar... ser mamá, manejar los tiempos, llevar a los niños al colegio (...) Cuando están en la casa el trabajo es como triple la verdad, o sea cuando están en la escuela uno no trabaja tanto como cuando ellos están en la casa (...) más que nada no tener el tiempo suficiente, porque a veces siento que tengo tantas cosas que hacer, pero siento que las 24 horas no son suficientes, de verdad ser mamá de 3."

8.3.2 Reconocimiento del emprendimiento como forma de trabajo en el entorno social materno

Puede resultar especialmente difícil para las madres emprendedoras legitimar sus iniciativas empresariales como una decisión dentro de dominio laboral. Lo que se ve influido por la presión generada por las expectativas financieras tradicionales y las nociones estereotipadas del trabajo asalariado. Esta disparidad puede crear tensiones significativas para los trabajadores y sus familias, especialmente en roles poco convencionales como el emprendimiento digital.

Esta disonancia se intensifica cuando el emprendimiento implica la creación de contenidos digitales, una habilidad indispensable en la economía contemporánea, pero a menudo infravalorada en tangibilidad social. Mantener una presencia digital activa requiere una dedicación que trasciende el horario laboral tradicional, impregnando la vida personal y familiar. En este contexto, las emprendedoras afirman que su actividad continua en las plataformas digitales es parte integral de sus obligaciones profesionales, no una mera diversión. Comparte la participante Javiera:

"Nunca le dije a mi hija mayor que tiene 10 años, que yo estaba sin empleo ni nada, para ella fue transparente hasta el sol de hoy, y ella me veía trabajando en mis cosas, si se daba cuenta en algo porque me decía: "mami y ahora tu no estás trabajando tanto en la computadora, por qué". Yo "no, porque tengo más tiempo porque me quitaron horas, ahora estoy trabajando en este emprendimiento" (...) A mi hija mayor, le digo: "quizá tu me ves a mi todo el día en la computadora, pero no estoy perdiendo el tiempo, cuando yo tengo un espacio de mi tiempo libre, yo me salto de mi laptop y me pongo a diseñar, o

estoy haciendo algo para ti y para mí porque el tiempo es oro, el tiempo es utilizable, tiene que ser bien utilizado."

La tensión se extiende a situaciones en las que los emprendimientos se perciben como inversiones a largo plazo o empresas arriesgadas, lo que convierte la validación de estas actividades como ocupaciones legítimas en un punto de conflicto dentro del entorno familiar. Este es el caso de Marta (E31) quien expresa un profundo deseo de alcanzar sus sueños y aspiraciones por medio de su emprendimiento de terapias. Mientras enfrenta las expectativas y consejos de sus padres, Marta reflexiona sobre su propio potencial, reconociendo que, especialmente para las mujeres, puede ser un desafío reconocer y valorar sus capacidades:

"Yo sueño mucho, mi mamá me dice busca trabajo, ellos saben que yo tengo mi curriculum como para buscar en una plataforma educativa o en una empresa, mi papá me dice en [marca global de dentífrico], porque no creas, ahora es que yo veo, yo reconozco mi potencial, porque yo creo que sobre todo a las mujeres nos cuesta y por la historia, y que tiene mucho que ver con la historia de nuestra niñez."

Esta situación contribuye a un debate más amplio, subrayando que mientras los hombres en la economía colaborativa pueden enfrentarse a conflictos predominantemente en los derechos laborales, las mujeres se enfrentan a desafíos a un nivel más interpersonal entre los testigos directos de sus esfuerzos empresariales.

8.3.3 Iniciativa empresarial y trabajo asalariado: Una dicotomía en la experiencia laboral de las mujeres cuidadoras

Dentro del dominio laboral, la conciliación del emprendimiento digital con el empleo asalariado ofrece a las mujeres migrantes flexibilidad y estabilidad económica. Las emprendedoras consideran esta combinación como una fuente de ingresos y una inversión a largo plazo, con la perspectiva de depender exclusivamente del emprendimiento, aprovechando sus beneficios para una mejor conciliación laboral y familiar, especialmente en el contexto de la maternidad. Se observan casos en los que transfieren capital de las remuneraciones del trabajo asalariado para hacer crecer el negocio, como

una inversión de futuro. Así le ocurre a Rocío, quien utiliza los recursos de su trabajo asalariado como gerente de recursos humanos en un Spa a su emprendimiento digital de venta de mantelería y decoración de mesas. Ella describe su experiencia así:

"¿has postulado a algún fondo o has recibido apoyo en algún área?)
Nada, de nada, de ninguna área, de nada, todos fueron recursos propios, si es lo que yo te decía, si yo no trabajara imposible, imposible, de hecho, yo veo a la gente así soñando, como que la gente jura de guata que vivo de esto, y no."

Sin embargo, esta confluencia de roles de trabajadora asalariada y emprendedora provoca importantes tensiones. Aproximadamente el 54% de las mujeres compaginan sus actividades empresariales con un trabajo asalariado, el 27% se dedican exclusivamente a sus negocios y el 19% dependen de los ingresos de su pareja para desarrollar sus emprendimientos. Esta intersección de responsabilidades amplifica los retos de la conciliación entre el trabajo asalariado, la actividad empresarial y la maternidad.

Según el estudio, las mujeres que compaginan la actividad empresarial con un empleo asalariado se enfrentan a importantes retos a la hora de gestionar su tiempo. Muchas de ellas tienen que mantener un trabajo asalariado para conseguir estabilidad financiera, lo que les deja poco tiempo para dedicar a sus empresas. El testimonio de Rita pone de relieve esta dinámica, afirmando que no puede dedicarse plenamente a su actividad empresarial debido a la necesidad de generar recursos para ella y su hijo:

"Cuando inicias algo porque tienes una necesidad imperante, ahora, aquí, tú tienes que resolver. Quizás te desesperas si no le das el tiempo a eso y buscas otra forma. Porque quizás, si yo no tuviera esa necesidad, porque yo soy sola, tengo que generar los recursos para mí y mi hijo. Tengo que buscar otra forma de ingreso porque tengo mi trabajo; no puedo estar totalmente en el emprendimiento, dedicarme, darle tiempo para que crezca y se desarrolle, porque necesito resolver las cosas ahora. Entonces, eso es un gran desafío."

También se genera una tensión para cumplir con el rol de cuidados, como en el caso de Marcela, que trabaja asalariada y emprende en paralelo, pero percibe que es su trabajo asalariado el que impone más restricciones de tiempo para su rol de cuidadora de sus hijos, que el propio emprendimiento. Por ello, Marcela expresa un fuerte deseo de

emprender impulsada por el anhelo de tener algo propio que pueda crecer y eventualmente permitirle desligarse de la extensa jornada laboral que enfrenta en Chile:

"En paralelo (al trabajo) siempre he querido, he tenido ese bichito de emprender, de tener algo propio, de quizá algo que crezca y crezca más y me permita desligarme un poco. A mí, mi carrera me encanta, pero si acá en Chile las jornadas laborales son bastantes extensas, a mí me toca a veces trabajar los fines de semana, yo tengo niños chicos entre comillas, uno tiene 11 el otro tiene 6-7 casi, entonces a veces uno siente que se pierde esas cosas porque todo es trabajo, trabajo, trabajo, trabajo, no quiere decir que con un emprendimiento uno no vaya a trabajar, yo creo que trabajas el doble o el triple (se ríe) pero es algo tuyo, es algo que tú te estas esforzando, que tú lo estás construyendo poco a poco, y siempre he tenido como esa venita de tratar de emprender y hacer algo por mis propios medios."

En este contexto, el empleo asalariado es apreciado por su seguridad financiera, lo que contrasta con la naturaleza incierta de los ingresos empresariales. El caso de Cristina refleja la necesidad de un ingreso fijo mensual para cubrir los gastos de su hogar. Además, Cristina expresa el deseo de poder dedicarse plenamente a su pasión, pero reconoce que, estando en su zona de confort, le resulta difícil tomar la decisión de renunciar a su empleo fijo para dedicarse por completo al emprendimiento:

"Estoy en el proceso de conseguir toda esta capacitación para ver si crezco de una vez por todas, siento que no he crecido por el hecho de que siempre ha sido algo ahí al margen, no le he dedicado el tiempo completo (...) Por el hecho de que necesito un sueldo fijo, mensual, porque tengo gastos mensuales que pagar y que ayudar a pagar, la casa, el arriendo, la bebé y mi mamá, entonces tengo gastos estipulados que no me puedo ir de lleno. Lo que hago es que el dinero que entra de (nombre del emprendimiento) o lo vuelvo a reinvertir en mismo (nombre del emprendimiento), pero no es un dinero con el que cuento, me gustaría y me encantaría contar con el para dedicarme de lleno a esta pasión, pero todavía no sé en qué momento voy a poder dedicarme de todo. Yo decía la única opción de que me dedique a esta pasión es que me despidan. Sonará como algo muy malo, pero es como que te termina de dar el

empujón porque tú dices "ya tengo que hacer algo y tengo que hacer que esto salga a flote", llegar de algo tan malo, pero tan tajante que te saca de tu zona de confort, pero todavía estar en esta zona de confort me cuesta ser yo la que renuncie, necesito que el emprendimiento crezca, pero todavía no estoy del todo para ello, entonces es como rudo ese proceso."

Así, existe un deseo palpable de que el emprendimiento facilite con el tiempo la independencia financiera y temporal, mejorando la calidad de vida actual al facilitar la conciliación de los dominios laboral y familiar. Tal es el caso de Rocío (E17) quien ve en su emprendimiento un gran potencial y considera que, si pudiera concentrarse exclusivamente en él, su vida sería mucho más compatible con sus responsabilidades familiares y personales:

"Yo uso todo el Instagram de la empresa, para todo, porque paso el día pegada en eso (...) Hoy yo les digo a unas amigas que saben del emprendimiento, "pareciera que la empresa es mi amante, porque mi pega formal es el marido oficial" (...) (Emprender) ha sido bien duro y sueño a que realmente de para que yo pueda renunciar y trabajar en eso porque encuentro que tiene mucho potencial (...) es cansador, pero si trabajara solo y efectivamente solo en eso sería maravilloso porque es mucho más compatible, de hecho la idea es esa, porque a mí me gustaría no sé, salir más temprano, buscar a mis hijos en el colegio, buscarlos en un taller, o pescar un día y llevarlos al cine, cosas que trabajando en una oficina con horarios de oficina no lo puedes hacer."

Esta dicotomía conlleva retos prácticos de gestión del tiempo y seguridad financiera; al tiempo que evoca cuestiones de autonomía, identidad profesional y autorrealización en el entorno laboral contemporáneo, atravesadas por el rol de cuidados que tienen las emprendedoras.

8.4 Estrategias y tensiones emergentes en clave de género

8.4.1 Pasiones y aptitudes descubiertas y desarrolladas con el emprendimiento

En el intrincado marco de la vida profesional y personal, las iniciativas empresariales femeninas surgen como respuestas multifactoriales a las inestabilidades del mercado laboral y a las aspiraciones individuales. Estos emprendimientos no son únicamente reacciones a la necesidad económica ante la inseguridad del empleo asalariado o la marginación en sectores profesionales, también representan una búsqueda de autonomía y una integración más armoniosa de las responsabilidades familiares. Un elemento fundamental es el descubrimiento y la capitalización de pasiones o aptitudes no reconocidas anteriormente, vinculadas a la formación académica y profesional, que refuerzan la agencia personal.

El caso de Johanna ilustra cómo el descubrimiento de pasiones y aptitudes a través del emprendimiento pueden influir significativamente en la vida de una mujer migrante, integrando de manera armoniosa sus responsabilidades laborales y familiares. A pesar de tener un empleo asalariado que requiere cumplir con horarios estrictos, Johanna no ha abandonado su emprendimiento de decoración, el cual descubrió durante la pandemia. Este negocio le permitió identificar y desarrollar un talento creativo que antes no había reconocido. Sin embargo, debido a las demandas de su trabajo asalariado y la creciente popularidad de su emprendimiento, ha tenido que limitar sus publicaciones y organizarse meticulosamente para cumplir con los pedidos de sus clientes más cercanos.

"Actualmente el emprendimiento no lo estoy moviendo mucho porque tengo que cumplir un horario aquí (trabajo asalariado), pero si me organizo con mi tiempo y lo hago cuando son personas que son bastantes allegadas que sé que me buscan porque quieren hacer un obsequio bien bonito y conocen ya cómo es mi trabajo, entonces siempre le digo me que anticipen, con 3-4 días, para poder organizarme. Con este tema de las decoraciones tuve que bajar un poco las publicaciones porque me di a conocer mucho y tuve que dejar de publicar, tuve que darle un stop a la página web porque me estaban empezando a pedir, no voy a poder abarcar a todo el público, le di las oportunidades a otras amigas, y ahora estoy trabajando con anticipación, yo me organizo mi tiempo, trato de pedir ese día libre aquí y voy y cumplo aquel (...) Pero a pesar de que estoy en este trabajo, no he querido dejar mi emprendimiento porque lo descubrí en medio de una pandemia y me di cuenta que tenía talento y creatividad para hacerle llegar una sonrisa a una persona."

La estrategia de Johanna de trabajar con anticipación y coordinar sus días libres para cumplir con su emprendimiento muestra su capacidad para gestionar ambos roles. Esta situación refleja una búsqueda de autonomía y una integración más equilibrada de sus responsabilidades familiares; al mismo tiempo que busca evitar el abandono de una pasión recién descubierta.

Se resalta cómo las iniciativas empresariales femeninas pueden surgir como respuesta a las inestabilidades del mercado laboral y las aspiraciones personales, proporcionando no solo una fuente adicional de ingresos, sino también una vía para la realización personal y el empoderamiento. En muchos casos, el emprendimiento se convierte en una plataforma para descubrir y capitalizar aptitudes que anteriormente no habían sido reconocidas. Esta capacidad de transformar lo que les apasiona en actividades generadoras de ingresos, junto con la integración de sus múltiples responsabilidades, subraya la naturaleza multifacética de las iniciativas empresariales femeninas en contextos migratorios e inestables.

8.4.2 La tensión entre la presencia y ausencia en las redes sociales

En el contexto del emprendimiento digital y en el marco de una economía de la atención, las mujeres migrantes a menudo enfrentan la presión de mostrarse en las redes sociales como una estrategia de venta. Al analizar estos aspectos desde el ciberfeminismo, se resalta cómo las mujeres deben navegar las exigencias de visibilidad y autenticidad en un espacio digital que, aunque ofrece oportunidades, también impone nuevas formas de control y autoexigencia. Esta dinámica de autoexplotación para cumplir con las exigencias de la plataforma digital en el contexto de los emprendimientos digitales de mujeres migrantes enfatiza la necesidad de entender las complejidades y contradicciones de las plataformas digitales como espacios de empoderamiento y opresión simultáneos. En estos casos opera la idea del self-tracking y la internalización de esta responsabilidad que impacta su experiencia y la gestión de sus negocios, destacando la emergencia de dificultades como estrategias que adoptan para lidiar con esta realidad.

El caso de Macarena ejemplifica una de las serias dificultades con el uso de su imagen en las redes sociales de su emprendimiento debido a la reticencia de aparecer

frente a la cámara, su falta de habilidad en el manejo de plataformas de edición y tiempo para gestionar adecuadamente su presencia en línea:

"Con las redes sociales no soy muy buena, eso de los reels, de aparecer en cámara no soy yo muy buena, eso es lo que me ha costado más porque ahorita subo videos y yo no tengo mucho tiempo como para ponerme a editar porque mi bebe me consume todo el día (...). Los videos de las tortas los hago yo sola, coloco un papel en la pared, lo pego, pongo la torta y le tomo la foto y lo grabo, cuando estoy haciendo las tortas coloco el teléfono y me grabo a mí misma haciendo las tortas, pero en la parte de edición me cuesta."

Por su parte, Yolanda se considera tímida para las redes sociales y teme las repercusiones negativas que pueden surgir del uso de su imagen para el emprendimiento. Aunque reconoce la importancia de las redes sociales para su negocio, siente una gran presión por la posibilidad de cometer errores y ser malinterpretada en sus mensajes. Esta inseguridad la lleva a evitar aparecer en cámara, utilizando como estrategia solo su mano como modelo en las publicaciones:

"Yo soy muy tímida para las redes sociales, no lo voy a negar, inclusive para publicar mis cosas. Siento que a lo mejor no le va a gustar a la gente porque es muy, bueno tú bien lo sabes, y las redes sociales te pueden dar a conocer como te pueden destruir también. Entonces, es un poco complicado, y trato de por lo menos publicar lo que estamos vendiendo, que no se cometan errores, que la gente no lo tome a mal. Incluso para atenderlos por redes sociales también es difícil, porque la gente puede tomar el mensaje como ellos lo interpreten. Aun cuando tú estés hablando de buena manera, puede ser que te digan 'no, pero es que me estás hablando mal, me estás atendiendo mal'. Para mí son complicadas las redes sociales, la verdad. (...) Me cuesta publicar, siento que me voy a equivocar, que cometí un error, entonces hasta para salir yo en las redes sociales, no salgo; sale solamente mi mano, mi mano es la modelo."

A pesar de que Yolanda cuenta con la ayuda de su pareja, que es fotógrafo y le asiste en la creación de contenido, encuentra difícil manejar las redes sociales de su

emprendimiento y ha decidido mantener una clara separación entre las redes sociales de su emprendimiento y sus cuentas personales.

Margarita comparte su experiencia sobre la creación de contenido en las redes sociales de su emprendimiento, reconociendo que su principal obstáculo es su propia estructura personal que le complica para la adaptación de estilo más libre y “apropiado” para las redes sociales

"Ya empecé a practicar los videos, entonces lo único que se me olvida es el speech [narración]. Entonces, tengo como 320 videos y ya, 'ay, ¿qué quiero decir?', y nada. Eso tiene que ser espontáneo como la gente de TikTok, soltarme. Lo que pasa es que... tú quieres un obstáculo, la estructura, es un tema de personalidad. Cuando uno es estructurada."

De todos modos, las mujeres emprendedoras reconocen la importancia crucial de aparecer en las redes sociales de sus emprendimientos para lograr un mejor posicionamiento digital y aumentar su éxito. A pesar de que la exposición pública les resulta incómoda y desafiante, se esfuerzan en superar estas barreras personales para beneficio de sus negocios. Ellas entienden que su presencia activa y visible en las plataformas digitales puede generar una conexión más fuerte con sus clientes y seguidores, lo que en última instancia se traduce en mayores oportunidades de crecimiento y visibilidad para sus emprendimientos. Aunque no les guste estar frente a la cámara, reconocen el valor estratégico de hacerlo y trabajan diligentemente para integrarlo en sus estrategias de marketing digital.

Así le ha ocurrido a Rocío, quien reflexiona sobre su experiencia y los desafíos personales que ha enfrentado al integrar su presencia en las redes sociales de su emprendimiento. Este proceso le ha resultado difícil y ha requerido un esfuerzo considerable para adaptarse a la necesidad de grabar videos y mostrar su rostro, enfrentando y superando su inclinación a mantenerse en un segundo plano y evitar ser el centro de atención en el ámbito digital:

"O sea me costó, me costó entender que era así, porque yo soy bien, que si hablo bien, yo no tengo dramas de hablar en el trabajo, pero yo nunca quise un trabajo en que las luces estuvieran hacia mí, yo por mi pasaría invisible,

entonces me costó, me costó aparecer, grabar un video, mostrar mi rostro, o sea como que encontré, y otra no tengo ninguna pretensión de ser famosa, pero la gente como que reconoce, que es un poco inevitable."

De modo similar, Cristina comenta que decidió incursionar en el mundo del emprendimiento digital, aunque prefiere mantener un perfil bajo y no ser el centro de atención. Entiende que ser visible en estas plataformas puede ser crucial para el éxito de su negocio:

"Yo le digo [a su esposo] bueno vamos a empezar por esto que está de moda por Marketplace y redes sociales a ver que tal, para no comenzar de lleno, y comencé con un Marketplace, me fue super bien, comencé con lo de las redes sociales y eso que me cuesta un poco porque a mí me gusta mantenerme más al margen, no tan de frente y hay que ser un poquito influencer para que eso fluya, ahí algunos seguidores, no es mucho, pero ya casi que voy a 500 seguidores que le gusta el target, les gusta esa línea, esa onda, y ahí vamos poco a poco, se han vendido algunos productos, ha tenido como buena recepción, he ido probando."

Por otro lado, este conflicto con la presencia digital se manifiesta en la forma en que las mujeres negocian la representación de su papel empresarial en relación con su maternidad. A diferencia de la literatura sobre mujeres empresarias, que a menudo sugiere una fusión de identidades entre maternidad y espíritu empresarial, algunas participantes de este estudio manifiestan conflictos con la clara demarcación entre las plataformas digitales del emprendimiento con las personales. Así le ocurre a Constanza, quien enfrenta el desafío de decidir si debe hacer pública su red social personal, un paso que aún no ha resuelto por completo pues sigue sopesando los beneficios y riesgos de aumentar la visibilidad pública de su vida personal:

"Para mí ha sido todo un reto y todavía no sé si hacerlo, ese tema de ponerla pública, mi red social propia, creo que debería hacerlo, pero no lo he decido bien, además siento que es por proteger a mi hija también, claro ella ha aparecido en las redes sociales (del emprendimiento) y tiene su club de fans, cada vez que ponemos a mi hija en las redes sociales de (nombre del emprendimiento), miles de comentarios, miles de me gusta."

En contraste, algunas emprendedoras logran un solapamiento entre sus perfiles digitales personales y empresariales, creando una conexión indirecta que permite una integración más fluida y estratégica. Este enfoque les facilita posicionar su negocio en el entorno digital. Un ejemplo de esto es Javiera, quien utiliza su perfil personal (en la plataforma) para dirigir tráfico hacia el de su emprendimiento, generando contenido divertido y estratégico que conecta ambas cuentas. Esta estrategia no solo fortalece su marca, sino que también humaniza su negocio, estableciendo una relación más cercana con sus seguidores.

"Yo desde que manejo mis redes sociales, mi red personal, yo trato de hacer branding y marketing dentro de mi marca como (nombre de la marca personal) y mis seguidores saben que yo hago mi emprendimiento, yo fabrico mis muebles y yo los llevo a que conozcan lo que yo hago desde mi cuenta personal a mi cuenta del emprendimiento, entonces muchas veces hago reel o cosas así que son graciosas porque "ah yo estoy aquí y por allá mi doble", o en mis redes digo, recuerden que mi doble está en @(nombre del emprendimiento) vayan y vean el reel, así las enlace."

8.4.3 El riesgo en la salud mental derivada de la superposición del dominio tecnológico y familiar.

Las emprendedoras que deben gestionar simultáneamente sus actividades en el ámbito digital y analógico enfrentan desafíos significativos que pueden afectar su bienestar psicológico, emocional y físico. El caso de Adriana ilustra claramente estos riesgos, donde la constante exigencia de estar conectada y disponible en el mundo digital puede aislar socialmente y crear hábitos perjudiciales frente a los cuales se requiere un cambio consciente que puede resultar difícil de llevar a cabo, tal como ella lo comenta:

"Es un desafío todos los días, al principio de disciplina, yo tuve que hacer una disciplina de trabajo, imaginarme que, aunque estaba saliendo de mi habitación y estaba yendo a la sala del apartamento, si o si, a las 9 de la mañana tengo que estar sentada trabajando, y mi horario hasta las 6 de la tarde, obviamente al principio eran las 10, 11 de la noche y yo estaba pegada en el computador, pero logré en principio hacerme esa disciplina de trabajo. El

segundo gran desafío que te consume al nivel de que descuidas tu alimentación, actividad física, eso me pasó, yo entré en esa crisis por cuando estaba en casa y comía cualquier cosa, o dejaba de comer y después me abarrotaba de comida, y muy mal, y el aislamiento, el tu estar en tu casa, obviamente teníamos un tema de pandemia, pero el hecho de estar tú, en tu casa, tu estar todo el tiempo conectada al computador o al teléfono, te aísla socialmente y eso tampoco es bueno."

Este escenario destaca la necesidad de estrategias de autocuidado y la implementación de límites claros para proteger la salud mental, emocional y física de las emprendedoras, subrayando que el éxito en el emprendimiento digital no debe alcanzarse a costa del bienestar personal. Reconociendo el impacto negativo en su salud, Adriana comenzó a hacer pausas regulares para preparar alimentos saludables y realizar ejercicios de estiramiento para poder equilibrar su crecimiento profesional con su salud emocional. A través de esta experiencia, Adriana subraya la importancia de mantener una disciplina no solo en el ámbito laboral, sino también en la atención a la salud personal. Sin estas medidas, el emprendimiento digital puede convertirse en una fuente de estrés y afectar negativamente tanto el negocio como la salud mental de la emprendedora. Así lo relata ella:

"Entonces como en julio del año pasado, comencé a tomar conciencia de eso porque así como busco maneras de crecer a nivel profesional, tecnológico, también busco maneras de crecer en la parte emocional, con muchas de esas cosas, tengo que ocuparme de mi salud y eso creo que es un tema bien importante, para mí ha sido un desafío, lo estoy logrando en temas de comer mucho, de hacer mis pausa para prepararme mis alimentos lo mejor posible, hacer mis pausa para hacer estiramiento y cosas como esas y estar mejor en la salud, pero definitivamente un emprendimiento digital, o totalmente digitalizado, si no tienes esos paradigmas de la disciplina en los horarios, y también hacer las pausas necesarias para ocuparte de tu salud física, al final te va a pasar cuenta e igual tu emprendimiento puede bajar."

La presión constante de mantener una presencia digital activa puede aumentar la ansiedad y el estrés, especialmente al intentar equilibrar múltiples roles, como el de madre y emprendedora. Esto a menudo conduce a una sensación de agotamiento y afecta la salud mental. Rocío, por ejemplo, comparte su preocupación por la sostenibilidad de este ritmo de vida. Al combinar su trabajo asalariado, su emprendimiento digital y el cuidado de sus hijos, la constante demanda de su negocio digital le deja muy poco tiempo para su vida personal y su bienestar:

"Yo estoy muerta, estoy agotada, tengo de 5 y media a 8 con un reloj, porque me levanto a las 5 y media de la mañana a grabar las historias que voy a postear en el día, de lunes a viernes porque necesito hacerlo mientras los niños duermen, yo grabo los pedidos, grabo recetas, grabo mis cosas pa ir posteando durante el día, ahí a las 8 freno, me ducho, me cambio, levanto a los niños y eso porque ahora no tienen colegio, y ahí los mando al jardín y me voy a trabajar, llego a la oficina a las 9, ahí ya fui en el metro posteando algunas historias, trabajo, como a las 12- 1 y media tengo un break, paro, hago las historias para que la gente vea a la hora del almuerzo y eso porque ya dejé programado los post, entonces yo no sé cuánto tiempo más de salud yo vaya a tener pa seguir así, porque no tengo vida personal, tengo muy poca, en el sentido de eso lo consume por ejemplo."

8.4.4 La vivienda como eje articulador del emprendimiento

El espacio doméstico se convierte en el núcleo operativo de los negocios de muchas mujeres migrantes. La vivienda no solo es el lugar de residencia, sino también el centro donde se desarrollan las actividades empresariales, facilitando la conciliación entre los dominios laboral y familiar. Quienes desarrollan emprendimientos digitales e integran la vivienda al proceso de fabricación o comercialización enfatizan en conciliar el rol materno, principalmente por el uso multifuncional de los espacios.

Alejandra ejemplifica la transformación de su hogar en un espacio multifuncional que soporta su emprendimiento. Su casa está dividida en dos secciones claras: una parte dedicada a la vida familiar y otra a las actividades comerciales. Esta organización le

permite gestionar su negocio de hamburguesas sin que interfiera en su vida cotidiana y familiar.

"Mi pequeño es tranquilo relativamente, porque me ha dejado de hablar, él se entretiene con sus juguetes, en su cuarto, mira tele o sale ahí a jugar al patio en el césped, entonces no me lo complica (el emprendimiento). Igual como estoy en mi casa también es fácil porque yo tengo mi casa relativamente dividida en 2, tengo 3 piezas desocupadas, una es cocina, una es armario y el otro es sala de venta y no influye en nada para la casa porque para acá está mi cocina, mi living y mi pieza, o sea, ni una cosa tiene que ver con la otra, si yo estoy haciendo hamburguesas es en la cocina de las hamburguesas, donde está la freidora, donde está la plancha, tengo las cosas todas del negocio a un lado y todas las cosas de mi casa del otro lado."

A pesar de los desafíos, especialmente al quedarse sola con su bebé, Alejandra encuentra en esta configuración la flexibilidad necesaria para cuidar de su hijo y operar su negocio. Puede establecer sus propios horarios y adaptar sus actividades a las necesidades de su familia, lo que resalta la importancia de la vivienda como un recurso estratégico para su independencia y éxito empresarial.

"Antes intente abrir a las 1 pero me complicaba mucho y con el tema de bebe ya estando sola, antes era más fácil, pero ahora que estoy sola, no, ha sido más difícil, entonces abro desde las 4 (el emprendimiento) (...) Ha sido excelente por lo mismo, porque ya me independicé, yo pongo mis horarios, yo hago las cosas a mi ritmo, estar con mi bebé, bueno, salió de vacaciones justo esta semana y si no tuviese que buscar alguien que lo cuide pero no, yo lo puedo cuidar, yo lo puedo tener aquí, obviamente me cuesta más, me tengo que organizar un poquito más, pero si se puede hacer."

Sara ha adaptado su hogar para establecer su emprendimiento de peluquería. Aunque todavía necesita adquirir equipos y herramientas adicionales para ofrecer una gama completa de servicios estéticos, ya aprovecha su espacio doméstico para ofrecer trenzas y peinados, además de vender perfumes y un licor casero. Su vivienda le brinda un entorno seguro y familiar donde puede perfeccionar sus habilidades y atender a su

comunidad. Con una visión a futuro, planea expandir su negocio para abrir una gran peluquería y una tienda de ropa de marca, demostrando cómo el hogar puede ser tanto un punto de partida como un motor para el crecimiento empresarial:

"Para mi emprendimiento yo tengo mi casita para hacer mi peluquería, pero todavía me falta algunas cosas para empezar. Yo antes he trabajado en la casa particular: hago trenzas, peinados para matrimonio (...) es por eso yo acá quiero aprender más para manejar mi peluquería, porque si no va a llegar para mi gente solamente (...) En mi emprendimiento en 5 años más yo quiero tener una peluquería grande y una tienda donde yo venda ropa de marca, ropa de fiesta, vestidos de fiesta."

El caso de Javiera refleja la decisión de arrendar una casa más grande para expandir su negocio. Ella utiliza una de las habitaciones como taller, lo que le facilita realizar trabajos manuales que requieren espacio y herramientas específicas, como una cortadora grande. Esta adaptación del espacio doméstico no solo le permite manejar mejor su tiempo y actividades, sino que también apoya el crecimiento de su negocio. La vivienda, por lo tanto, se convierte en un facilitador clave que permite la integración de las actividades empresariales en su rutina diaria sin molestar a su familia:

"Yo vivía en un espacio bastante pequeño con mis niñas y decidí arriesgar un poco más de dinero y arrendar una casa que me dé más espacio y una de esas habitaciones de la casa la utilizo como taller, allí armo, trabajo en horarios que sé que no voy a molestar, porque lo más que hago es un sonido con un taladro, para armar las piezas, estuve trabajando en eso bastante, y mucho más cuando fui beneficiada con el capital semilla porque la cortadora es grande y necesitaba espacio, donde estaba no podía tenerla."

Las condiciones materiales del espacio físico pueden restringir las oportunidades de desarrollo de un emprendimiento. En el caso de Andrea, la búsqueda de una vivienda más grande no solo se trata de una necesidad personal, sino de una estrategia crucial para avanzar en su negocio, dado que la falta de un espacio adecuado limita su capacidad para realizar trabajos de corte y confección a la escala deseada, afectando así su potencial de ingresos y su satisfacción personal en el desarrollo de su oficio:

"Claro, no hago lo mío, o sea no hago corte, lo que a mí me gusta porque yo sé todo eso, porque no tengo un lugar grande, estoy buscando y es difícil, desde el año pasado en marzo estoy buscando una casa, donde yo tenga mi mesa para tender, para cortar y todo eso, pero no encuentro."

Operar un emprendimiento desde casa puede generar una tensión considerable al intentar conciliar el rol de cuidadora con la dedicación necesaria para la producción en el negocio. Victoria destaca las dificultades inherentes a la gestión de un negocio desde el hogar cuando se tienen responsabilidades de cuidado, donde la necesidad de mantener un equilibrio entre estos dos roles puede llevar a una disminución en la eficiencia y la producción del emprendimiento. Victoria expresa el deseo de expandir su clientela y aumentar la producción de sus productos. Sin embargo, se enfrenta a desafíos significativos debido a las limitaciones de espacio y la necesidad de supervisar a su hija pequeña.

"Quisiera tener más clientes, poder tener más productos, tener un espaciecito mío aquí chico en la casa, igual tengo una mesita chica que me pongo con mis cosas a hacerlo, siempre tengo que estar pendiente que no esté la beba por ahí tomando las pinzas, tomando las cosas, entonces igual así me cuesta porque tengo que hacerlo ya al finalizar el día y entonces ya al finalizar el día me llega el cansancio, entonces no es igual, uno esta con la luz del día todo activo, entonces igual complicado para manejar el tiempo para crear, para producir."

Se reconoce cómo la vivienda se presenta como un eje central en los emprendimientos de estas mujeres, proporcionando un espacio flexible y accesible que les permite equilibrar sus roles familiares y laborales. La capacidad de adaptar sus hogares para incluir áreas dedicadas a sus negocios les ofrece la autonomía y el control necesarios para desarrollar sus emprendimientos al mismo tiempo que desempeñan el rol de cuidadoras en sus hogares. Esto subraya la importancia de considerar el espacio doméstico no solo como un lugar de residencia, sino también como un recurso estratégico clave en el apoyo y crecimiento de las iniciativas empresariales de las mujeres migrantes.

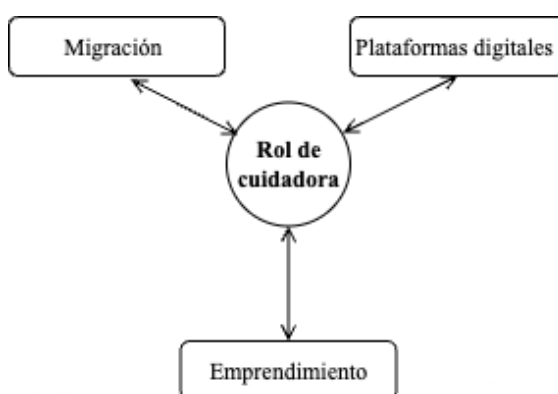
8.5 Migración, plataformas digitales y emprendimiento desde el rol de cuidadoras

Este capítulo dialoga con los debates contemporáneos en torno a la reproducción y transformación de los roles de género en el proceso migratorio, alineándose con las propuestas de Nawy (2021). El emprendimiento digital se configura como una estrategia para enfrentar el des-skilling (Moorhouse y Cunningham, 2010) que muchas mujeres migrantes experimentan al no poder continuar con sus trayectorias laborales en el país de destino. La maternidad emerge como un punto de inflexión crucial dentro de la trayectoria familiar, influyendo en la organización social del cuidado y revelando el rol contradictorio del dominio familiar.

Desde una perspectiva de género, el emprendimiento digital permite a estas mujeres superponer dominios difíciles de conciliar, como el familiar y el laboral. La digitalización facilita la articulación de ambos dominios, ofreciendo una solución parcial a la falta de redes de cuidado debido a la migración. A pesar de su agencia en el desarrollo de estos dominios, los hallazgos de la investigación confirman lo señalado por Lebrusán (2019), quien destaca que la responsabilidad del cuidado continúa recayendo predominantemente en las mujeres, tanto en la esfera privada como en la pública.

El análisis de las estrategias y tensiones en torno al rol de cuidadora evidencia una relación bidireccional significativa. Dando cuenta de un énfasis específico respecto a lo expuesto en el esquema 53.

Esquema 53: Relación bidireccional entre el rol de cuidadora y el emprendimiento femenino migrante.



Fuente: Elaboración propia.

Por un lado, el emprendimiento digital se presenta como una estrategia efectiva para estas mujeres migrantes, permitiéndoles conciliar las demandas laborales y familiares de manera más flexible y autónoma. La digitalización facilita la integración de

los dominios familiar y laboral, ofreciendo soluciones parciales a la falta de redes de cuidado y creando oportunidades para la continuidad de sus trayectorias profesionales en el país de destino.

Sin embargo, este mismo proceso también genera nuevas tensiones y desafíos. La necesidad de gestionar un negocio digital desde el hogar puede llevar a una sobrecarga laboral y emocional, exacerbada por la continua responsabilidad del cuidado que recae predominantemente en las mujeres. La dualidad de roles y la falta de recursos suficientes, tanto financieros como de tiempo, limitan su capacidad para explotar plenamente las ventajas de la digitalización.

Esta relación bidireccional subraya cómo las estrategias empleadas para superar las barreras estructurales y de género en el ámbito del emprendimiento pueden, simultáneamente, generar nuevas barreras y tensiones. El emprendimiento digital, aunque ofrece una vía para la autonomía económica y profesional, también requiere una renegociación constante de los espacios y tiempos dedicados tanto al trabajo como al cuidado, revelando la complejidad de las dinámicas de género en el contexto migratorio.

Por tanto, es crucial considerar tanto las oportunidades como las limitaciones que enfrentan estas mujeres en su esfuerzo por integrar y equilibrar sus roles de cuidadoras y emprendedoras. Reconocer esta dinámica bidireccional es fundamental para desarrollar políticas y prácticas que apoyen de manera efectiva a las mujeres migrantes emprendedoras, promoviendo un entorno donde puedan maximizar los beneficios de la digitalización sin sacrificar su bienestar personal y familiar.

El análisis de las estrategias y tensiones emergentes revela que la digitalización del emprendimiento plantea interrogantes sobre su potencial democratizador y de empoderamiento. La digitalización puede contribuir a una sobrecarga laboral y afectar la salud mental de las emprendedoras. La dimensión material de la digitalización, desde una perspectiva de género, se refleja en cómo la adquisición de nuevos espacios en la vivienda facilita el desarrollo del emprendimiento, mostrando que no pueden prescindir de los espacios físicos a pesar de la digitalización. Además, se evidencia el uso de espacios feminizados, como la vivienda, para el emprendimiento. La posesión de un automóvil y la proximidad a estaciones de metro afectan significativamente su capacidad para coordinar entregas y expandir su radio de acción.

Las mujeres emprendedoras migrantes enfrentan el desafío de integrar y negociar diversos dominios dentro de su vida cotidiana, especialmente en el contexto de la vivienda. La vivienda sirve como hogar y centro de operaciones de sus emprendimientos, imponiendo la necesidad de redefinir y renegociar los espacios para acomodar tanto las necesidades familiares como empresariales. Esta capacidad de renegociar y repensar el uso del espacio refleja la flexibilidad y adaptabilidad de estas emprendedoras. La relación entre el espacio físico y digital, desde el que generan las ventas, implica un constante ajuste y equilibrio de las demandas del emprendimiento y las necesidades familiares.

La renegociación de los espacios dentro del hogar permite a las mujeres integrar más plenamente su rol de cuidadoras con sus actividades empresariales. Pueden estar presentes para sus hijos mientras gestionan su negocio, ofreciendo una forma de conciliación a menudo inaccesible en trabajos asalariados tradicionales. Esta renegociación también puede involucrar a otros miembros de la familia, particularmente a las parejas, quienes pueden participar en el apoyo logístico del emprendimiento.

No obstante, la renegociación de espacios puede generar tensiones y conflictos, especialmente en hogares con espacio limitado. Las mujeres deben ser estratégicas y creativas en la organización y uso de cada metro cuadrado disponible, asegurando que sus emprendimientos no interfieran negativamente con la calidad de vida familiar. Estos elementos demuestran la alta relación entre el emprendimiento desarrollado por las mujeres y el entorno familiar, conectando los casos con la literatura de emprendimiento étnico y mostrando diferencias respecto a la centralidad de ellas como iniciadoras del emprendimiento.

Asimismo, la disponibilidad de recursos financieros y de tiempo afecta la capacidad de las emprendedoras para invertir en la digitalización de sus negocios. Emprendimientos con acceso a capital pueden contratar expertos en marketing digital, desarrollar sitios web profesionales y utilizar software avanzado para gestionar sus operaciones. Sin embargo, para muchas emprendedoras, especialmente aquellas con responsabilidades de cuidado, los recursos limitados pueden restringir su capacidad para explotar plenamente las ventajas de la digitalización.

En este contexto, la teoría del Curso de la Vida de Bernardi, Huinink y Settersten (2019) proporciona un marco valioso para analizar cómo los dominios de la vida se

entrelazan y cómo los eventos a nivel Macro, Meso y Micro influyen en las trayectorias migratorias y de emprendimiento de estas mujeres. La perspectiva de "vidas vinculadas" destaca la importancia de considerar las interdependencias entre los diferentes roles y contextos en los que estas mujeres operan, subrayando cómo las decisiones en un dominio afectan inevitablemente a los otros.

Capítulo 9: Evaluación del programa en el proyecto empresarial de mujeres migrantes en Chile: contribuciones a la autoeficacia y desempeño en la economía de plataforma

Los capítulos anteriores han permitido analizar los niveles Macro, en términos del impacto de eventos como la pandemia y la crisis en Venezuela. Asimismo, se ha abordado el nivel Micro para entender cómo sus trayectorias se relacionan con las motivaciones que subyacen al proyecto empresarial. El tercer capítulo se centró en dar a conocer el rol del emprendimiento digital en la interrelación entre los dominios familiar y laboral, que se ven tensionados. Estos tres primeros capítulos ofrecen una mirada centrada en la emprendedora. En el capítulo 9, el eje analítico es el proyecto empresarial que desarrollan las mujeres y cómo el programa MWE contribuye (o no) a mejorar su desempeño en la economía de plataformas. El análisis se centra, por tanto, en el nivel Meso, siendo el programa una red que se activa en su trayectoria en Chile.

Las investigaciones sobre el emprendimiento femenino migrante destacan el rol del nivel Meso, en términos de redes y capital social, como variables fundamentales para el desarrollo del emprendimiento. Un entorno alentador juega un papel importante en la decisión emprendedora de las mujeres, destacando la cultura del país anfitrión como un aspecto determinante (Lazarczyk, 2020). En este sentido, los programas de apoyo al emprendimiento suelen estar enfocados en apoyar los proyectos empresariales que resulten innovadores o que muestran cierta viabilidad comercial. En el caso de las mujeres, el tipo de proyecto empresarial, según la literatura, se plantea como una respuesta a la relación de la emprendedora con el contexto material, en términos de red de relaciones que se forman en torno a la empresa (Davidson y Vaast, 2010).

Collins y Low (2010) advierten que estas mismas redes pueden limitar a las mujeres a ciertos nichos de mercado. Diversos estudios se centran en cómo las mujeres no solo enfrentan múltiples formas de discriminación, sino también en cómo el género moldea y refuerza las características únicas de su movilidad y desarrollo empresarial (Lassalle y Shaw, 2021). En este sentido, la pregunta sobre los proyectos empresariales

de las mujeres del estudio resulta fundamental para entender el impacto que el programa tiene en ellas. En primer lugar, el programa se distingue respecto a otras propuestas en el ecosistema emprendedor en Chile. En el caso del MWE, se centra en ofrecer apoyo a un perfil específico de mujer emprendedora migrante.

El objetivo del capítulo es explorar en qué medida el programa MWE (Migrant Women Entrepreneurs) influye en las trayectorias empresariales de las mujeres migrantes en Chile, considerando su contribución a la autoeficacia y desempeño en la economía de plataforma. El capítulo se divide en cuatro secciones. La primera parte desarrolla los proyectos empresariales de las mujeres apoyadas por el programa. La segunda, analiza cómo estos proyectos empresariales se relacionan con los perfiles identificados en la investigación, conectando los niveles Micro y Macroestructural. La tercera sección integra la relación entre el programa (nivel Meso) analizando la experiencia de los emprendimientos tras 12 meses de haber finalizado el programa. La cuarta sección cierra el capítulo ofreciendo una síntesis respecto a las necesidades de cada perfil, como una aportación para el diseño de futuros programas, específicamente en la etapa de diagnóstico y selección de las participantes.

9.1 Los proyectos empresariales de las mujeres apoyadas por el programa

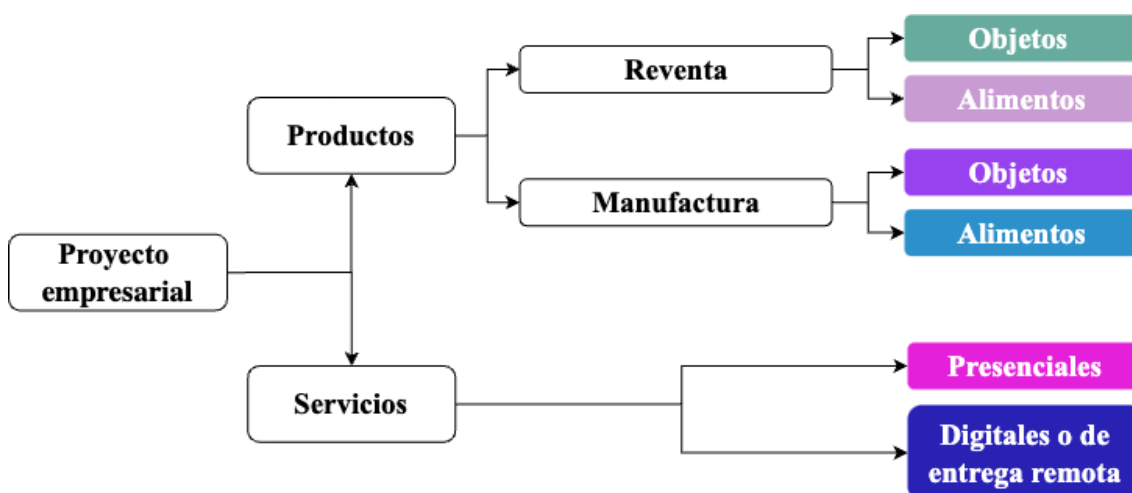
Un aspecto central para entender la aportación del programa es la delimitación del proyecto empresarial. La literatura sobre los proyectos empresariales desarrollados por mujeres migrantes se centra principalmente en el estudio de las pequeñas empresas (Small and Growing Businesses - SGBs / PYMES). En el caso de este estudio, esta categorización de negocio sería representativa de todas ellas, ya que los emprendimientos no muestran aumentos sostenidos en el número de trabajadores ni en los niveles de inversión externa. En línea con la literatura que revisa el impacto de la pandemia en los pequeños emprendimientos, se ha observado, en casos como el de India, la concentración de estos en áreas críticamente impactadas por la pandemia, tales como el turismo, la educación y la belleza (Muthusamy, 2020). En este estudio, si bien hay un grupo considerable de proyectos empresariales relativos a lo que Luca y Ambrosi (2019) señalan como la combinación de características tanto étnicas como femeninas, también es posible

observar modelos que exceden los rubros feminizados como la belleza, el cuidado y la alimentación.

En contraste con lo planteado por los estudios sobre enclaves étnicos (López, 2007), no se ha identificado una tendencia a la presentación de ofertas específicas para su grupo étnico. Sin embargo, en la muestra se encuentran casos específicos de comercialización de productos relacionados con el país de origen, como rasgo diferenciador dentro del mercado chileno. Se observan propuestas gastronómicas centradas en lo que ellas llaman “fusión”, en la cual integran elementos típicos de la gastronomía del país de origen y las tradiciones chilenas. Del mismo modo, en la manufactura de productos, un caso ofrece vestimenta típica para niños, señalando estar en permanente integración de trajes de ambas culturas. Esto ofrece una relectura a los planteamientos sobre aislamiento y marginalización (Zhou, 2004; Waldinger, 1993), alineándose con los planteamientos de Luca y Ambrosini (2019), quienes destacan la bifocalidad como la capacidad de concentrarse, tanto en el país de origen, como en el país de acogida.

Los hallazgos se alinean con la idea de Baycan et al. (2003), quienes observan cómo los modelos de negocios de las migrantes turcas se adaptan y responden creativamente a las circunstancias, desarrollando estrategias empresariales innovadoras. Para clasificar la muestra se han empleado dos niveles basados en la propuesta de Ramírez et al. (2022). El primero es la distinción entre productos y servicios. El segundo es la distinción entre la elaboración o manufactura de productos, ya sean objetos o alimentos. En el caso de los servicios, la diferencia se plantea en el nivel de presencialidad que requieren, como se detalla en el siguiente esquema:

Esquema 54: Clasificación de los proyectos empresariales de la muestra.



Fuente: Elaboración propia en base a Ramírez et al. (2022)

Esta clasificación no solo facilita una mejor comprensión del ámbito de negocios en el que se desempeñan estas emprendedoras, sino que también ayuda a identificar las particularidades y desafíos asociados a cada proyecto empresarial.

9.1.1 Proyectos empresariales que comercializan productos y alimentos

9.1.1.1 Reventa de productos y alimentos

La reventa de productos y alimentos implica la compra de artículos a un proveedor y su posterior venta al cliente final. Este modelo de negocio permite a las emprendedoras diversificar su oferta sin la necesidad de involucrarse en el proceso de manufactura, enfocándose en la gestión, comercialización y distribución de los productos.

La gestión del almacenamiento es un componente crucial en el negocio de reventa. Las emprendedoras optan por almacenar los productos en su hogar, lo que reduce costos operativos y facilita el control del inventario. Alternativamente, pueden arrendar un local comercial que ofrezca más espacio y una organización más adecuada para manejar mayores volúmenes de productos. En el caso de los alimentos, implica una gestión adicional, especialmente si se requiere control de temperatura. No obstante, no se observan estas especificidades en la muestra.

Las emprendedoras disponen de varios canales para vender sus productos, tanto online, como presencialmente. Los productos pueden ser comercializados a través de plataformas digitales desde el hogar o desde un local comercial, método que permite

alcanzar un mercado más amplio y diverso, utilizando herramientas como redes sociales, tiendas en línea y marketplaces. Los productos también pueden ser vendidos en un local comercial, ofreciendo una experiencia de compra directa y personal a los clientes. Además, participan en ferias libres, donde interactúan con clientes potenciales y aumentan la visibilidad de sus productos. Este tipo de proyecto empresarial se relaciona directamente con la integración de la vivienda y el barrio como puntos de comercialización (desarrollado en la sección 8.4.4).

Las mujeres emplean diferentes métodos para la entrega de productos a los clientes, cada uno con sus ventajas y consideraciones logísticas. Los clientes pueden recoger los productos directamente en el hogar de la emprendedora o en el local comercial, lo que permite eliminar los costes de envío y facilitar el contacto directo con los clientes. Las emprendedoras también pueden optar por gestionar el envío de los productos por sí mismas, lo que implica el uso de servicios de mensajería o la entrega personal, utilizando medios de transporte propios como autos o bicicletas. Este método requiere coordinación logística y puede ser más eficiente en términos de costes y tiempos de entrega.

La reventa de productos requiere una gestión eficiente del inventario y una estrecha relación con los proveedores para asegurar un suministro constante de productos de calidad. Además, es esencial contar con estrategias de marketing efectivas para atraer y retener a los clientes, tanto en el entorno online como en el presencial.

En el caso de los productos de reventa, se incluyen artículos como cosméticos, ropa, accesorios, joyas, artículos para el hogar y productos tecnológicos-digitales que son comprados y revendidos sin modificación alguna. Este perfil también involucra productos alimenticios adquiridos y posteriormente vendidos sin ser intervenidos, aunque la emprendedora puede intervenir en el empaquetado para posicionarse con marca propia.

Tabla 4: Reventa de productos y alimentos

Nombre de la emprendedora	Sector en el que realiza la reventa
Marcela	Cosméticos naturales
Celia	Bisutería
Patricia	Productos para el hogar
Yolanda	Productos marca "Victoria Secret" (ropa, accesorios, perfumes)
Aida	Productos tecnológico-digitales
Victoria	Bisutería de ámbar
Julia	Textiles
Angélica	Bisutería
Nicole	Frutos secos

Fuente: Elaboración propia

En el caso del negocio de Marcela, consiste en revender cosméticos naturales fabricados en Chile. Inicialmente, Marcela contactó con diversas marcas chilenas expresando su interés en convertirse en distribuidora de sus productos en la región de Puerto Montt. Así encontró sus primeras proveedoras, dos emprendedoras locales amigas que elaboran sus propios productos, como cremas y otros cosméticos orgánicos. Además, amplió su búsqueda para incluir productos relacionados con el cuidado capilar, logrando contactar con otra emprendedora en Santiago que produce champús y otros productos capilares. La conexión con estas emprendedoras se basó en un interés mutuo en promover productos naturales, sostenibles y accesibles económicamente. Para asegurar la calidad y efectividad de los productos, Marcela realizó una evaluación previa comprando y probando los productos, antes de formalizar cualquier acuerdo de distribución. Esta etapa de prueba fue crucial para garantizar que los productos cumplieran con sus estándares de calidad.

Marcela enfatiza la importancia de la formalización y profesionalización de su emprendimiento, destacando la accesibilidad y eficiencia del sistema chileno para la creación de empresas, y su capacidad para superar los desafíos iniciales a través de la investigación y la autoformación

“Pero sí... digo, chuta, esto es algo más formal, así que ya tengo que crear una empresa. No es algo así como que ‘oye amiguita, véndeme los productos y yo te los revendo acá’. Y eso hice, creé una empresa, tengo una contadora que también es venezolana.”

Uno de los primeros desafíos que enfrentó fue la investigación exhaustiva de los distintos tipos de estructuras empresariales disponibles. Marcela dedicó tiempo a estudiar y comprender sus opciones, consultando a conocidos que tenían experiencia en emprendimientos para obtener recomendaciones y consejos sobre la mejor ruta a seguir. Aunque recibió algunas orientaciones, la mayor parte del proceso lo llevó a cabo de manera autónoma. Destaca que el sistema de creación de empresas en Chile es bastante accesible y eficiente, con procedimientos digitalizados que facilitan el proceso.

“Y al final, bueno, ya después me lancé yo sola en realidad y me metí en la plataforma. Yo creé mi cuestión y la verdad es que fue bastante a ciegas. Había cosas que me preguntaban y yo ‘ah, ¿qué tendré que poner acá?’ (se ríe). Pero bueno, me lancé, y lo hice yo solita y fue bastante rápido, la verdad. O sea, en un día yo creé la empresa e hice actividades en el Servicio de Impuestos Internos. En ese sentido, yo creo que Chile, no sé cómo es en Venezuela porque en Venezuela nunca lo hice, tiene unas plataformas que funcionan bastante bien. O sea, está todo digitalizado en realidad. En ese sentido, creo que quien quiere emprender y crear una empresa acá lo tiene súper fácil.”

En el caso de Marcela, la modalidad de venta de los productos es predominantemente digital, debido a la falta de un espacio físico para su negocio. Su estrategia de ventas se basa en dos pilares fundamentales: el uso intensivo de las redes sociales y las recomendaciones entre sus clientes, evidenciando el carácter híbrido que representa para ella la digitalización del emprendimiento. Así, Marcela utiliza plataformas como Instagram para promocionar sus productos. Aunque reconoce que su actividad en esta red social no es constante, publica contenido de manera intermitente, e incluye historias y publicaciones que destacan sus productos y ofertas. Sin embargo, ella identifica la necesidad de ser más constante y estratégica en el uso de Instagram para mejorar la visibilidad y atraer más clientes. Al momento de la entrevista, señala que cuenta con aproximadamente 104 seguidores, aunque convertir estos seguidores en

compradores ha sido un desafío significativo. Elemento que se refuerza al analizar su perfil digital en el que el contenido es estático referido a las funcionalidades del producto, sin personalización, ni integración de elementos diferenciadores (Anexo 6).

“Ir posteando, historias, no lo hago regularmente. A veces paso una semana sin postear nada, por ejemplo, y hay días en que, no sé, posteo dos o tres cosas y luego pasan tres días y vuelvo a postear dos o tres cosas más. Pero sí siento que me falta ordenarme un poco más y dedicarle al menos una hora al día a trabajar con el Instagram, hacer más publicidad y tratar de atraer a más gente, porque eso es lo que me ha costado. Lo otro es que en el mismo Instagram tengo 104 seguidores, no son muchos, pero la gente sigue, pero no compra (ríe). Ese es el tema. Chuta, qué chévere [bueno] que me sigan, pero ‘estoy acá, preguntenme’. Eso como que me ha costado un poco.”

Además de Instagram, Marcela emplea WhatsApp como una herramienta clave para gestionar su negocio. A través de esta aplicación, mantiene una comunicación directa y personalizada con sus clientes. Realiza seguimientos periódicos para evaluar la satisfacción del cliente y promover nuevas ventas, informándoles sobre ofertas y novedades. Este enfoque le ha permitido construir una base de clientes desde sus primeras ventas, fomentando la lealtad y la repetición de compras.

Marcela enfatiza la importancia de la digitalización en el contexto contemporáneo, especialmente debido al impacto de la pandemia de COVID-19, que ha transformado significativamente los hábitos de consumo. Señala que esta situación ha impulsado a las personas a adoptar el comercio digital de manera generalizada, lo que ha influido directamente en la naturaleza de su emprendimiento, que desde su inicio se ha concebido como una empresa digital. La experiencia personal de Marcela con el comercio digital la ha convencido de que la digitalización no solo es importante, sino esencial para el crecimiento y éxito sostenido de su negocio. Por ello, expresa su intención de potenciar aún más el uso de plataformas digitales en su estrategia empresarial, buscando aprovechar al máximo las ventajas que ofrecen en términos de alcance, eficiencia y conveniencia.

“Yo creo que es vital (la digitalización), más en estos tiempos en los que la pandemia nos llevó a todos a comprar de forma digital. De hecho, por eso también mi emprendimiento nace netamente digital porque yo, por lo menos, me

acostumbré a comprar todo por internet. Ya ir al mall [centro comercial] me molesta, qué fastidio, probarme la ropa, ¿para qué? Me acostumbré a comprar todo por internet. De hecho, no extraño ir al mall a comprar cosas, para nada.”

Marcela reconoce la importancia de establecer una presencia en línea mediante la creación de una página web propia para incrementar sus ventas y mejorar su visibilidad en el mercado digital, altamente competitivo. Aunque ha avanzado significativamente en el desarrollo de su sitio web utilizando WordPress, habiendo adquirido conocimientos a través de tutoriales y recursos autodidactas, admite que el proyecto aún requiere atención adicional para ser finalizado y optimizado.

Además de su enfoque en la digitalización, Marcela valora la participación en eventos presenciales como ferias de emprendedores para aumentar su visibilidad. Relata un intento específico de involucrarse en una feria local, donde, a pesar de haber expresado su interés y haber proporcionado sus datos de contacto a los organizadores, no recibió respuesta ni logró participar. Este ejemplo ilustra los desafíos adicionales de competencia y la necesidad de persistencia en la búsqueda de oportunidades de promoción.

“Pero sé que igual ese es otro medio (página web propia) que es importante para después tener un poquito más de venta y hacerse más conocido también. Porque en el área digital hay mucha competencia, somos millones de personas haciendo lo mismo y vendiendo lo mismo. Por ejemplo, en diciembre cerca de mi casa hubo una feria de emprendedores. Me comuniqué con la chica y le dije: ‘oye, sabes que yo también tengo un emprendimiento, te paso mis datos por si en alguna otra oportunidad vuelves a colocar la feria’. Me interesa mucho participar porque es una instancia donde uno se da a conocer con personas que no saben que existes, pero pucha, no se hizo el match. La chica nunca me contactó, nada. He visto que han montado varias veces la otra feria, pero bueno, hay que ir tocando puertas.”

Otro de los principales obstáculos en la gestión efectiva de su emprendimiento es el mantenimiento del orden y control sobre las ventas y el inventario. Actualmente, utiliza una hoja de cálculo en Excel para registrar el stock disponible, las ventas realizadas y calcular el porcentaje de ganancia. Sin embargo, aún no ha logrado obtener un retorno

financiero significativo de su negocio, una situación que reconoce como parte de un proceso gradual y complejo.

“Y por otro lado, yo creo que lo que me ha costado un poco es llevar el orden del tema de las ventas. Ahora tengo la típica planilla Excel, en la que voy poniendo qué tengo en stock, voy descontando mi stock, cuánto he vendido y cuál ha sido el porcentaje de ganancia de eso. Pero, como te digo, de que yo tenga un retorno de las ventas que he tenido, no, todavía no le veo el queso a la tostada como decimos nosotros. Pero sé que es un proceso lento y sé que es un proceso que tengo que hacer un mea culpa, como te digo.”

Marcela relata que su emprendimiento tuvo un inicio prometedor con un primer mes de ventas significativamente altas. Sin embargo, posteriormente ha experimentado una disminución constante en el volumen de ventas. Este descenso lo atribuye, en parte, a la carga de trabajo que enfrenta debido a su empleo a tiempo completo, además de sus múltiples responsabilidades como mujer, esposa y madre. Estas obligaciones han resultado en una reducción del tiempo y esfuerzo que puede dedicar a su negocio. A pesar de intentar mantener la presencia de su emprendimiento a través de las redes sociales, reconoce que su experiencia en la gestión de negocios es limitada y que su enfoque ha sido mayormente experimental. Por esta razón, valora altamente las oportunidades de recibir orientación y asesoramiento como la ofrecida por MWE.

“Siempre estoy de repente moviendo las redes y todo, pero es algo que he hecho sin mucha experiencia y probando. Entonces, estas instancias me parecen súper interesantes para que me orienten, me ayuden a ver cómo puedo mejorar eso y que el emprendimiento realmente se vaya fundamentando.”

El caso que ejemplifica la reventa de alimentos es el de Nicole, quien vende frutos secos. Su emprendimiento se originó a partir de la necesidad de adaptación económica debido a la crisis sanitaria. Desde un comienzo, contó con el apoyo de un proveedor de frutos secos, hijo de uno de los mayores productores de frutos secos de Chile y proveedor principal de grandes cadenas de supermercados en el país. En el contexto de pandemia, el propietario del negocio de frutos secos, aprovechando la necesidad de expansión y adaptación al comercio digital, creó una página web para vender sus productos y sugirió al esposo de Nicole que se encargará del delivery de los pedidos. Además, lo incentivó a

vender los frutos secos dentro de su propio condominio. Nicole desempeñó un papel central en el emprendimiento: mientras su esposo buscaba otras fuentes de ingreso, ella se dedicó a estructurar y gestionar las ventas dentro del condominio, utilizando herramientas de comunicación digital para llegar a los residentes y coordinar las entregas.

“En el momento cuando llega la pandemia, mi esposo ya no estaba y no teníamos nada que hacer. Buscando qué hacer, mi esposo empieza a hacer delivery con una de las aplicaciones, y él (proveedor) le dice que por qué no lo acompaña, o sea, porque también tuvo que reinventarse. Entonces, hizo una página web para poder vender y le dijo a mi esposo que hiciera el delivery de las entregas de los paquetes. En ese tiempo le dijo, ‘¿por qué no vendes en tu edificio?’, porque nosotros vivimos en un condominio de siete edificios. Aquí viven alrededor de 5 mil personas, es muy grande (...) y aquí en las residencias empezaron los grupos de WhatsApp. Él (proveedor) nos dio una lista de precios, con unos precios muy por debajo a los que le podía vender en tienda para que nosotros comenzáramos, y ahí nos fuimos organizando. Pero quien realmente empezó con el proyecto fui yo, porque mi esposo tenía que salir a trabajar para buscar la renta, para buscar todo. Entonces, yo fui la que me fui organizando con eso.”

Nicole y su esposo formalizaron su emprendimiento mediante la adquisición de una oficina virtual, lo que les permitió satisfacer las exigencias legales y administrativas sin necesidad de un local físico o una bodega. Este paso facilitó la legalización de su negocio y les proporcionó una base para operar de manera formal y estructurada.

“Un día nos fuimos al SII [Servicio de Impuestos Interno (Hacienda)] porque tenía muchas dudas y me dijeron, ‘¿tú empacas?’. Yo le dije, ‘no, no empaco’. Me dijo, ‘¿tú qué haces?’. Yo dije, ‘no, yo comercializo’. Me dijo, ‘no, búscate una oficina virtual. No necesitas un local ni contratar una bodega, solo una oficina virtual’. Entonces, conseguimos una oficina virtual, [nombre de la empresa que ofrece oficinas virtuales], y ellos también estaban en una etapa de iniciación con todo.”

Nicole señala que ella misma gestiona los posts de su cuenta de Instagram y ha mejorado sus habilidades en esta área a través de diversos cursos, charlas y talleres que

ha realizado. Inicialmente, pensaba que crear un post en Instagram era una tarea sencilla, pero pronto se dio cuenta de la complejidad involucrada en manejar eficazmente esta plataforma. A pesar de sus esfuerzos y aprendizaje continuo, sólo un pequeño porcentaje de sus ventas proviene de esta plataforma. El perfil de Instagram revisado, en línea con lo que describe la entrevistada, muestra actividad únicamente para describir las funcionalidades del producto, como se describe en mayor profundidad en el anexo 7.

"De repente, desde Instagram te lo puedo decir, he hecho dos ventas nada más por ahí, en todo el tiempo que tengo. Lo que pasa es que nos dimos cuenta, hubo mucho feedback por parte de muchas personas que decían, 'ah, ¿no tienen página web?'."

La mayoría de sus ventas se realizan dentro de su condominio utilizando la plataforma de WhatsApp, mientras que una pequeña parte proviene de su página web. Nicole ha observado que tener una página web genera mayor confianza entre los clientes ya que permite pagos seguros a través de plataformas como Transbank. También ha aumentado su confianza y la de su esposo como propietarios del negocio, un aspecto importante ya que han enfrentado intentos de estafa a través de redes sociales.

"Hubo dos intentos de estafa, entonces decidimos no, porque es que claro, yo le decía a mi esposo, es incómodo estar todo el tiempo, 'que me puede enviar los precios', y yo enviaba un listado de precios. En una de las oportunidades me dijeron que me iban a comprar x cantidad, hacia la 5ta región, y entonces me insistían que le pasara los datos de la cuenta y las claves. Nosotros venimos de una escuela de estafadores muy grande, en Venezuela tú no le das la clave ni a tu mamá (se ríe). Entonces yo decía 'nada, estos me quieren estafar, ¿quién pide la clave para hacer una compra? Nadie'. Entonces, dos veces intentaron hacerlo. Entonces mi esposo me decía que la página vende así estemos durmiendo, vende sola, sabes, mientras que empecemos a darle publicidad, vende sola."

Nicole menciona que su esposo tenía la intención de buscar un local físico para expandir el negocio y comenzar a trabajar de manera presencial. Aunque tenían algunos ahorros que podrían haber sido invertidos en este proyecto, finalmente no pudieron llevarlo a cabo debido a que esos fondos debían ser destinados a otros fines. Aunque Nicole ha implementado estrategias para gestionar y expandir su negocio, enfrenta

obstáculos significativos. Por un lado, la adquisición de grandes cantidades de mercancía resultó inviable debido a las limitaciones financieras. Por ello, han establecido una metodología de trabajo con su proveedor, quien despacha los pedidos una vez a la semana. Intentan comprar un poco más de lo necesario y empacar los productos con medidas sanitarias adecuadas en su departamento. Para la gestión del almacenamiento y empaque en el hogar, cuentan con una empacadora y una selladora, y elaboran sus propios adhesivos de marca.

Por otro lado, Nicole siente que falta una mayor exposición y conocimiento de su emprendimiento entre los potenciales clientes. La falta de tiempo y recursos financieros ha sido un obstáculo significativo para el crecimiento, a lo que se suma la alta competencia en su sector, complicando aún más la expansión. Además, Nicole subraya que la necesidad de equilibrar las responsabilidades de cuidado y la ausencia de una red de apoyo familiar en el contexto migratorio afecta significativamente su capacidad para dedicar tiempo adicional al crecimiento de su negocio.

“Si yo tuviese de repente a mi mamá, o a la mamá de él, oye que yo agarre un transporte, tráeme mi hijo hasta acá, sus abuelas lo reciben. Eso me da la posibilidad a mí de poder desarrollarme mucho más, pero eso no he podido, porque también decidimos quién de los dos se queda para estar con el niño. Es un “pro” y un “contra”. “Pro” porque lo hemos ayudado muchísimo, queremos dejar huellas en su primera etapa de su vida, crear buenos valores, creencias. De hecho, la maestra me dijo que eso se refleja en él, o sea, que tiene mucho el apoyo de sus padres porque muchos de los niños acá no tienen mucho tiempo con sus padres porque sus papás están trabajando. Entonces nosotros decidimos darle más dedicación a eso.”

A pesar de estos desafíos, han logrado establecer una base de clientes a los que venden al por mayor y en presentaciones pequeñas. Para mejorar la visibilidad de sus productos, se han propuesto como meta crear exhibidores de mesón personalizados con su marca. Nicole menciona que, si tuvieran más tiempo, podrían dedicar más esfuerzo a estas iniciativas de marketing y expansión.

“Pero con todo y eso, tenemos clientes. Hoy en día tenemos dos cafeterías a las que les vendemos al por mayor, y tenemos clientes como minimarkets, a los

que les vendemos presentaciones pequeñas. Entonces ahorita nos programamos y establecimos como meta mandar a hacer unos exhibidores de mesón para que podamos colocar allí nuestro producto, que se vea, con nuestra marca. Pero claro, yo le digo a mi esposo que si de repente tuviéramos un poquito más de tiempo de verdad.”

Ella reconoce que, debido a estas limitaciones, la contribución financiera de la empresa a los gastos familiares es inconsistente. Algunos meses, pueden cubrir los costes de alimentación, mientras que otros la empresa no genera ingresos significativos. Este patrón de ingresos refleja la necesidad de establecer metas y estrategias más claras para el crecimiento sostenible del negocio. Al respecto, Nicole expresa la intención de organizar y establecer metas trimestrales para mejorar su rendimiento. Asimismo, entre sus objetivos también está la adquisición de un nuevo cliente mayorista, así como la búsqueda de estrategias que permitan dedicar más tiempo y recursos al negocio.

“No hemos podido establecer metas, pero vamos a establecerlas. Este mes vamos a vender, sin embargo, lo queremos hacer ahora. Ahorita estoy en una etapa de cerrar, organizar y establecer metas trimestrales. Le dije que por lo menos en el primer trimestre hay que conseguir un cliente más al por mayor, y poder buscar opciones y estrategias. En eso estamos, para tener más tiempo.”

Nicole señala que fue un año difícil para el emprendimiento, pero también de aprendizaje y crecimiento. Reconoce que, aunque ella es la principal responsable de la gestión de la empresa e inicialmente no tenía conocimientos en administración de negocios, ha adquirido habilidades y conocimientos a través de diversos cursos en línea. Este proceso de formación continua le ha permitido adquirir más herramientas para manejar su empresa de manera más eficaz, experiencia en la cual destaca el aporte del programa MWE.

9.1.1.2 Manufactura de Productos y Alimentos

Las emprendedoras elaboran sus productos desde el hogar. Solo se registra un caso de alquiler de un punto de venta (foodtruck) para la preparación, distribución o venta de estos productos. La fabricación de los productos en la vivienda les permite minimizar

costos operativos y proporciona una mayor flexibilidad en la gestión del tiempo y los recursos, elementos que las emprendedoras destacan como beneficiosos para equilibrar los dominios laboral y familiar. Sin embargo, también representa una tensión en cuanto a su salud mental, como se trató en la sección 8.4.3.

Para llevar a cabo la manufactura, es esencial contar con un espacio físico adecuado dentro del hogar. Este espacio debe estar bien organizado y equipado, facilitando así el proceso de producción. La infraestructura necesaria varía según el tipo de producto, pero generalmente incluye áreas dedicadas al almacenamiento de materias primas, zonas de trabajo y espacios para el empaque y almacenamiento del producto final.

La elaboración de productos manufacturados requiere una inversión inicial en materias primas y herramientas específicas. Las emprendedoras deben buscar proveedores que ofrezcan materiales de calidad a precios competitivos. Esta búsqueda puede incluir la compra de materiales como telas, maderas, ingredientes alimenticios, entre otros, así como herramientas especializadas como máquinas de coser, herramientas de carpintería y equipos de cocina.

La distribución de los productos es otro aspecto crucial del proceso de manufactura. Las emprendedoras deben implementar sistemas de distribución efectivos para sus productos. Una opción común es el servicio de despacho, donde los productos son entregados directamente al domicilio del cliente. Este método requiere cierta coordinación logística, incluyendo la disponibilidad de medios de transporte adecuados como autos o bicicletas, la contratación de personal o la colaboración con servicios de entrega externos. Además, algunas emprendedoras identifican puntos estratégicos de la ciudad, como las estaciones de metro, para realizar las entregas de manera más eficiente. Otra estrategia es la incorporación de un punto de venta en el propio hogar, permitiendo a los clientes recoger los productos directamente.

Las emprendedoras crean una variedad de artículos, tales como muebles, textiles y cosméticos, todos diseñados y confeccionados por ellas mismas. Estos productos requieren no solo habilidades específicas, sino también un entorno adecuado y los recursos necesarios para su producción.

Para la fabricación de estos productos, es imprescindible disponer de un espacio de taller en el hogar. Este taller debe estar bien organizado y equipado para facilitar los

diferentes procesos de manufactura, permitiendo a las emprendedoras trabajar de manera eficiente y segura, manteniendo cierto control sobre la calidad de los productos finales.

La elección de las materias primas es fundamental para la calidad y autenticidad de los productos manufacturados. Cada tipo de producto requiere materiales específicos. La fabricación de muebles demanda distintos tipos de madera y otros elementos de carpintería necesarios para la estructura y acabado de los productos. En la confección de textiles, se utilizan telas de diversas texturas y colores, junto con hilos, botones y otros insumos de costura. Para la elaboración de cosméticos, se emplean ingredientes naturales y químicos que deben ser manipulados con precisión y cuidado.

Además de las materias primas, cada categoría de productos requiere herramientas especializadas. Se necesitan herramientas de carpintería como sierras, taladros, lijadoras y equipos de ensamblaje para cortar, dar forma y ensamblar las piezas de madera. La confección de textiles implica el uso de máquinas de coser, cortadoras de tela, planchas industriales y otros instrumentos de costura. La producción de cosméticos requiere equipos de mezcla y formulación, envases, moldes y utensilios específicos para la manipulación de ingredientes.

La categoría de alimentos manufacturados abarca aquellos productos culinarios preparados o procesados directamente por las emprendedoras. Este sector incluye una amplia variedad de productos, destacándose entre ellos la repostería (pasteles, galletas, tartas y otros dulces), la comida rápida (sushi, hamburguesas, empanadas) y comida típica chilena (sopaipillas, completos y papas fritas) y la comida típica venezolana (tequeños, arepas y pan de jamón).

Para llevar a cabo la producción de alimentos, las emprendedoras necesitan contar con un espacio físico adecuado en sus hogares que funcione como cocina. Este espacio debe estar bien organizado y equipado para facilitar el proceso de manufactura y garantizar la higiene y seguridad alimentaria. Es importante señalar que en su mayoría estos emprendimientos aún no han realizado el proceso de resolución sanitaria necesario para operar formalmente. Cada subsector requiere una selección específica de materias primas esenciales para la elaboración de los productos. Las emprendedoras deben asegurarse de obtener ingredientes de calidad y tener un lugar adecuado para su almacenamiento en el hogar.

Además de las materias primas, es fundamental adquirir los utensilios y/o la maquinaria específica que cada tipo de preparación requiere. En el caso de la repostería, son necesarios moldes para pasteles, maquinaria para procesar ingredientes, batidoras, hornos y utensilios para la decoración. De igual manera, según el nivel de ventas y la escala de producción, es preciso realizar una inversión en equipo adecuado, ya que una cocina doméstica no es suficiente. Por ejemplo, la preparación de comida rápida exige equipos como freidoras, planchas, licuadoras y utensilios de cocina específicos para cada tipo de alimento.

La elaboración de alimentos manufacturados por estas emprendedoras no solo implica habilidades culinarias, sino también una gestión eficiente de las materias primas y la logística. Es esencial mantener un control riguroso del inventario, asegurar la frescura de los ingredientes y planificar adecuadamente la producción para satisfacer la demanda.

Tabla 5: Manufactura de objetos y alimentos.

Nombre de la emprendedora	Sector en el que realiza la manufactura
Javiera	Muebles
Susana	Textiles
Rocío	Textiles
Leonora	Cosméticos
Andrea	Productos Manufactura Objetos: Confección de Textiles. Productos Reventa Objetos: Reventa de comida para perros
Valentina	Productos Manufactura Objetos.: Joyas Servicios sin Contacto: clases online
Ximena	Textiles
Cristina	Productos Manufactura Objetos: Loza pintada a mano. Productos Reventa Objetos: adornos para el hogar

Carla	Comida típica venezolana
María	Repostería: donas
Karen	Repostería: tortas
Paloma	Comida rápida "chilena"
Fresia	Sushi
Macarena	Repostería: tortas
Salome	Productos Manufactura Alimentos: tortas y pasteles Servicios sin Contacto: Clases de repostería
Carolina	Repostería: tortas y pasteles
Alejandra	Hamburguesas y comida rápida

Fuente: Elaboración propia

En el caso de Ximena, ella vive en Puerto Montt y se dedica a la confección y venta de ropa de bebé y disfraces típicos de Chile y Venezuela. Comenzó su emprendimiento tras enfrentar dificultades laborales durante su embarazo mientras trabajaba como camarera de barra en un restaurante.

Al quedar embarazada y tener que tomar licencias prenatales y postnatales, experimentó tensiones con su jefe, quien la presionaba para que renunciara. Aunque su esposo cubría todos los gastos del hogar, Ximena se sentía, en sus palabras, 'inútil', al no tener una actividad propia. Inicialmente intentó emprender vendiendo accesorios a través de cuentas en Instagram y Facebook, pero este primer emprendimiento no tuvo éxito.

Consciente de sus habilidades en costura, heredadas de su madre que fue modista toda su vida, Ximena decidió explorar este nicho elaborando productos para bebés, que tuvieron buena aceptación. Finalmente renunció a su trabajo en el restaurante una vez finalizadas sus licencias prenatales y postnatales, y se dedicó por completo a su emprendimiento. Ximena adaptó su oferta de productos incluyendo vestidos típicos chilenos para vender en fiestas patrias, y posteriormente trajes venezolanos, fortaleciendo así la conexión con su clientela venezolana, que representa aproximadamente la mitad de su mercado.

"Yo creo que las madres somos más abiertas, o sea, preferimos comprar algo a nuestro bebé que comprarnos unos aros. Entonces fue el nicho ideal, genial, me empezó a ir muy, muy bien, excelente. De hecho, hasta hace unos meses yo no paraba. Ahora en las fechas patrias, uf, yo creo que perdí la cuenta de la cantidad de vestidos de chinita que hice, genial, me fue maravilloso (...) Entonces, como aquí la costumbre es el vestidito de chinita, yo dije bueno, pero nosotros también tenemos un vestidito, vamos a ver qué tal y entonces creé un vestido venezolano."

Además, señala que su principal motivación para emprender en este ámbito es la posibilidad de estar cerca de su hijo, así como la necesidad de conciliar el dominio laboral y familiar impulsó la decisión de iniciar su propio negocio. Otro factor determinante es su deseo de mejorar la calidad de vida de su madre en Venezuela, ya que una parte de los ingresos que genera con este negocio contribuyen a este objetivo.

Ximena destaca que inicialmente no sabía coser y comenzó a aprender mediante tutoriales en línea y consultas directas con su madre quien, desde Venezuela, le proporcionaba instrucciones y consejos prácticos para confeccionar prendas específicas. Este proceso autodidacta y el apoyo familiar fueron fundamentales para el desarrollo de

su negocio. Además, Ximena destaca que esta actividad no guarda relación con su ocupación previa en Venezuela, indicando un punto de inflexión en su carrera profesional.

“(nombre del emprendimiento) nació prácticamente en base a los conocimientos que yo tenía de mi mamá, de verla coser a ella y yo no sabía coser. Comencé a coser viendo tutoriales, preguntándole a mi mamá, ‘mira mamá quiero hacer un ‘body’, ‘mira mamá quiero hacer un pañal’ y ella me decía cómo hacerlo. Entonces, de ahí fue que nació todo, pero no tenía relación con nada de lo que yo hacía en Venezuela.”

En este proceso de aprendizaje, las plataformas digitales como YouTube han sido fundamentales para el desarrollo de habilidades de costura y técnicas importantes, especialmente en lo que respecta a los acabados de las prendas. Ximena menciona que ha seguido los cursos de una instructora española que ofrece tutoriales en YouTube y proporciona patrones gratuitos que utiliza para diseñar y coser sus prendas.

Ximena explica que sus proveedores de telas están en Santiago, por la escasa variedad y suministro de esta materia prima en Puerto Montt. Además, esta opción es más económica que comprar en su localidad, donde solo puede adquirir artículos básicos como hilos y tijeras. También destaca que usó redes sociales como Instagram y Facebook para contactar con los proveedores de Santiago, asegurándose de verificar la fiabilidad de estos antes de establecer relaciones comerciales.

“Casi todos mis proveedores son de Santiago, porque acá en Puerto Montt no hay variedad, no están muy actualizados en el tema de las telas. Obvio que los hilos sí los puedo conseguir acá, tijeras y todas esas cosas, pero con el tema de telas sí tengo que trabajar allá. Igualmente los conseguí, los contacté por Instagram, por Facebook, y claro haciéndole seguimiento de que fuesen personas fiables, que fuesen cuentas confiables. Así fue que los contacté y ellos son los que distribuyen las telas y me las envían acá a Puerto Montt. Sale hasta más económico porque acá, suponte una tela que yo compro en Santiago me cuesta 3500, acá la venden por 5000, entonces es hasta rentable a pesar de que voy a pagar un envío, es mejor comprarlo así desde Santiago.”

Desde un comienzo, Ximena utiliza las plataformas digitales para vender sus productos. Inicialmente, comenzó vendiendo a través de Facebook Marketplace, lo que le permitió establecer una base de clientes. Al observar el éxito en Facebook, decidió expandir su presencia creando una cuenta en Instagram, vinculada a su cuenta de Facebook. Su estrategia de crecimiento en Instagram consistió en seguir otras cuentas de emprendimientos similares. Al seguir a personas interesadas en productos similares, logró captar la atención y aumentar su número de seguidores.

“¿Qué hice yo? Yo me iba a las páginas, a las cuentas de emprendimiento que vendían lo mismo que yo estaba ofreciendo y comenzaba a seguir a sus seguidores (ríe). Era lo que hacía, yo me iba para allá, por ejemplo (nombre del emprendimiento), había algún emprendimiento que se llamaba [nombre del otro emprendimiento] y hacía también cintillitos y cositas. Entonces yo me iba para allá, me metía en su lista de seguidores y empezaba a seguir, ta, ta, ta, y los seguía. De esa manera creció mi cuenta. Ellos veían ‘ay mira (nombre del emprendimiento) me está siguiendo’, ‘ay mira es de ropita’. Claro, obviamente si esa persona sigue a [nombre de la otra tienda] es porque está interesada en ese nicho. Esa fue la manera de hacerlo y así crecí.”

Ximena comenta que intentó utilizar publicidad pagada en Facebook para ampliar su alcance. Sin embargo, esta estrategia no fue efectiva, ya que no logró aumentar su número de seguidores y solo le generó un gasto innecesario. Paralelamente, ha logrado formalizar su emprendimiento al obtener todos los permisos necesarios para emitir facturas y operar legalmente. Actualmente, tiene su taller instalado en una de las habitaciones de su departamento. Su hijo, de un año y diez meses, todavía está en periodo de lactancia y requiere mucha atención, prefiriendo estar constantemente con ella. Este relato refleja la superposición de espacios y roles que surge al utilizar la vivienda como lugar de trabajo, tal como se discute en el punto 8.4.4 (Dominio laboral y familiar).

“En las redes sociales el tema del tiempo ha sido mi obstáculo, el ser madre, el ser ama de casa, tener el emprendimiento acá en el hogar, no tener un horario, tener un descontrol en todo ese tema. Porque sí, reconozco que tengo un desorden en todo ese tema. A veces estoy cosiendo, mi hijo está por acá, él no puede ver que yo estoy en el taller porque le da la crisis, él no quiere. Eso ha

sido mi obstáculo. Por ejemplo, en la mañana yo me levanto, le preparo su desayuno, mientras ordeno, lo cambio, ya se está haciendo la hora de hacer el almuerzo. Mientras ordeno, lavo la loza del almuerzo, se me va todo el día, entre ser ama de casa y ser mamá. Como a las 3-4 de la tarde es que voy, me siento un rato, pero ahí cuando él ve que yo estoy sentada en el taller, ¡ay! eso le da la crisis, me jala las manos, no le gusta. Entonces eso me ha costado un poco. Mi esposo me dice que me aguante [Esperar con paciencia] un poquito porque yo lo postulé a una sala cuna en [Servicio público] y me aprobaron una por acá cerca. Entonces, ya a partir de marzo, él ya se va a ir a su sala cuna y voy a poder trabajar más cómodamente."

A pesar de estos desafíos, Ximena considera que ha manejado adecuadamente sus redes sociales, utilizando plataformas como Facebook e Instagram para promover su negocio. Sin embargo, admite que no ha logrado aprovechar plenamente su página web, coincidiendo con un período de disminución en las ventas. Se sintió desmotivada y no ha realizado las publicaciones necesarias para actualizar la página, reconociendo que debería enfocarse más en esta herramienta para potenciar su emprendimiento.

"En redes sociales pienso que lo he sabido manejar, creo (ríe). Lo único que sí no he sabido manejar es el tema de la página web. Debería aprovecharla, pero no la he aprovechado. Creé una página, me la entregaron en noviembre, pero fue justamente cuando tuve la baja y como que me desmotivé no he ido a ver. Tengo que publicar cosas, publicar la nueva temporada que tengo de verano y no lo he hecho, pero tengo una página que contraté a una empresa que hace páginas web."

El emprendimiento de Ximena no genera ingresos suficientes para contribuir al sustento económico de la familia. Por el contrario, su esposo se encarga de cubrir todos los servicios del hogar, además de los costos asociados al emprendimiento, brindándole un apoyo considerable, tanto en la inversión de maquinaria como en las herramientas necesarias para el negocio. A pesar de los desafíos, su esposo tiene confianza en el potencial del negocio y espera que eventualmente prospere.

"Él me ha ayudado mucho en ese tema y, obviamente, pagando todos los servicios del hogar porque yo tengo el taller en una de las piezas del

departamento. Entonces, claro, el costear todos los gastos del departamento, me está ayudando con los gastos de mi emprendimiento también (ríe)."

Ximena subraya la importancia de la digitalización en el contexto actual, destacando que las ventas digitales son predominantes en el mercado contemporáneo. Reconoce que mantener una presencia activa y cuidada en las plataformas digitales, especialmente en Instagram, donde tiene más seguidores, es esencial para el crecimiento y la sostenibilidad del negocio. No obstante, destaca que su sueño sería abrir una tienda física en Puerto Montt y, eventualmente, expandirse a Santiago. Considera que gestionar el negocio exclusivamente de manera online es más arduo y presenta mayores dificultades para el crecimiento. Piensa que una tienda física bien ubicada permitiría que los clientes lleguen de manera más natural. Además, cree que una tienda física ofrecería a los clientes la oportunidad de ver y evaluar los productos en persona, facilitando así la decisión de compra. Con las ventas a través de plataformas digitales, los clientes deben confiar en descripciones e imágenes, lo que puede disuadirlos a realizar la compra, debido a la incertidumbre sobre si el producto cumplirá con sus expectativas o necesidades, especialmente en el caso de la ropa para bebés.

"Siento que uno como emprendedor tiene que buscar al cliente, buscarlo, buscarlo. En cambio, con una tienda física, si está bien ubicada, el cliente simplemente llega. Tú abres las puertas y el cliente llega. Claro, obviamente igual tienes que manejar redes sociales, darte a conocer y todo, pero el cliente llega, puede ver físicamente el producto y decir 'mira, sí lo quiero'. En cambio, online el cliente está comprando a ciegas. Entonces eso me ha costado mucho, que el cliente pueda arriesgarse a comprar, a dar un abono, a dar la totalidad del costo sin saber si el conjunto le va a quedar a su bebé, si le va a servir, si le va a gustar. Entonces eso en este rubro cuesta mucho."

Si bien reconoce que gestionar una tienda física implicaría contratar personal adicional para ayudar especialmente a satisfacer la demanda, especialmente personas con habilidades en costura, ella está convencida de que tener un espacio físico mejoraría significativamente la visibilidad y accesibilidad de sus productos, facilitando el crecimiento y éxito de su negocio.

El caso de Fresia es un ejemplo de emprendimiento en el rubro de la venta de sushi en Puerto Montt. Ella trabajaba en un restaurante de sushi, pero debido a la pandemia se quedó sin trabajo y decidió emprender desde su casa. Inicialmente, intentó incursionar en la repostería, pero rápidamente se dio cuenta de que esta no era una opción viable. Reflexionando sobre sus habilidades, recordó que sabía hacer sushi y decidió que este sería el enfoque de su nuevo negocio.

“Comencé a hacer tortas en la casa, quequitos, pero nos comíamos la mitad, ósea eso no era un negocio, y un día me senté ‘pero si tú sabes hacer sushi y te queda bien’, ese es el negocio en el que te tienes que meter. Entonces me puse aquí en la casa, fui adaptando la casa poco a poco. Sin querer, el año pasado ya había comprado una freidora y una arroceras, o sea, yo poquito a poco fui comprando por si acaso a futuro, cuando tenga mi negocio. Entonces ya tenía esas dos cosas que eran lo más importante y comencé y súper bien, súper bien. Creo que fue lo mejor que pude hacer, lo mejor que me pudo haber pasado, gracias a Dios.”

En su negocio de sushi, Fresia ha incorporado tanto el estilo chileno como el estilo venezolano, caracterizado por sus variados toppings. Esta combinación innovadora no solo diversificó su oferta, sino que también atrajo a la comunidad venezolana local, que buscaba sabores familiares. Fresia considera que fue pionera en esta fusión de estilos en su área, lo que contribuyó significativamente al crecimiento de su negocio.

“Yo implementé tanto el sushi que se come acá como el sushi de Venezuela, que los venezolanos estaban locos por comer, que es con toppings. Aquí normalmente hay sushi normal tipo japonés, que es sencillo con semillas y envoltura. En cambio, en Venezuela son grotescos, les ponen salsas y ensaladillas arriba y camarones. Entonces todo eso poco a poco lo fui implementando. Creo que fui la primera en hacerlo, ahora hay bastantes venezolanos que lo hacen. Eso también me ayudó bastante en la comunidad venezolana a crecer. Tengo ahí una fusión de ambos países.”

Fresia señala que uno de los principales desafíos que enfrenta en su negocio es la falta de equipos de almacenamiento adecuados, como congeladores y refrigeradores de gran capacidad. Esta situación dificulta la operación del negocio en cuanto a la

adquisición de las materias primas necesarias para su funcionamiento. Para los insumos no perecederos, como la salsa de soja y los envases, Fresia trabaja con un proveedor ubicado en Santiago que ofrece precios más económicos para compras al por mayor. Sin embargo, debido a las limitaciones relacionadas con el almacenamiento y la logística de productos congelados en su hogar, prefiere no adquirir grandes cantidades de estas materias primas desde Santiago. En cambio, para productos frescos y congelados que requieren refrigeración, Fresia utiliza proveedores locales.

“El tema de los insumos me complica porque no tengo el congelador, el mantenedor, todas esas cosas. Tengo una nevera chiquitita, entonces tengo que ir casi todos los días a comprar insumos, y eso es lo que me complica. Por ejemplo, ayer domingo ya tenía pedidos, pero no tenía insumos.”

Para promocionar su negocio, Fresia inicialmente se centró en publicar en grupos virtuales del edificio y con conocidos a través de WhatsApp. Recientemente, ha comenzado a revitalizar su presencia en Instagram y está considerando el uso de TikTok como herramienta potencial para el marketing de su negocio, dado que reconoce la importancia de adaptarse a las tendencias actuales en redes sociales para mejorar la visibilidad y el alcance de su emprendimiento (ver anexo 8).

Fresia ha organizado el sistema de delivery para su negocio, utilizando múltiples métodos para asegurar que los pedidos lleguen a los clientes. Todas estas gestiones las realiza desde su teléfono móvil. Ha contratado a una persona específica para el servicio de delivery y también coordina entregas a través de WhatsApp, donde comunica los horarios de entrega a los repartidores. Además, su hijo realiza entregas en las cercanías, utilizando una bicicleta y un bolso adaptado para el transporte de los productos. Muchos de sus clientes optan por recoger sus pedidos personalmente, ya que residen en la misma zona, lo que facilita la logística. Para aquellos pedidos que no puedan ser cubiertos por su equipo de delivery, Fresia utiliza la opción de envío de paquetes de Uber, una solución que le ha resultado útil en situaciones donde la disponibilidad de repartidores es limitada.

Fresia enfrenta varios desafíos en su esfuerzo por formalizar su negocio. Aunque ya ha obtenido su estatus de residente permanente, ha encontrado obstáculos relacionados con las obligaciones fiscales y la apertura de cuentas bancarias. Por ejemplo, ha tenido problemas con el BancoEstado, que le ha bloqueado la cuenta en varias ocasiones,

complicando la recepción de pagos de sus clientes. Ha logrado sortear este problema abriendo una cuenta en el Banco Santander, pero estos inconvenientes han sido una complicación significativa. Otro obstáculo importante es la imposibilidad de obtener permisos sanitarios para formalizar su negocio, debido a que opera desde un departamento que no cumple con los requisitos para la producción de alimentos. Además, Fresia destaca la dificultad añadida de estar sola en un país extranjero, sin el apoyo de familiares o amigos cercanos, lo que complica aún más la resolución de problemas y la gestión diaria del negocio.

“Yo ya tengo la definitiva, es el tema de las imposiciones, de abrir una cuenta. Por ejemplo, BancoEstado a veces me bloquea la cuenta, entonces tengo que ver dónde me depositan los clientes el pago. Ya logré salvar eso con otra cuenta en el Santander, eso ha sido lo más complicado. Y el tema de formalizarlo, pero por estar en un departamento no puedo, porque como es comida, no se dan los permisos. Me ha complicado y trancado todo. Además, uno está solo aquí, no tengo mamá, tía, primo, amigos, como uno normalmente tenía y resolvía, entonces eso es lo que más me ha costado.”

También reconoce la importancia de la digitalización en el mundo moderno, por lo cual está interesada en mejorar su presencia en redes sociales, especialmente en Instagram y TikTok, que considera herramientas valiosas para promocionar su negocio. Esta formación tecnológica la valora como un paso crucial para mantenerse competitiva y mejorar la experiencia del cliente.

“Estamos viendo que cada día el mundo está más digitalizado. Tengo que moverme más con el tema de Instagram, y como te dije, el TikTok, que en estos días tiene muchas cosas positivas para los negocios. Lo del tema del QR, he visto que uno puede tener su menú por QR, todas esas cosas. A futuro tener una página del local, por supuesto, para que la persona pueda hacer su pedido. Yo conozco muchos negocios que tú les escribes al WhatsApp y te dan el link, hay una lista de productos y tú vas escogiendo. No tienes el trato directo con una persona en el WhatsApp, sino que es en línea que se hacen pedidos, cancelaciones, todo. Tengo que actualizarme en esto.”

Fresia comenta que inicialmente participó activamente en el programa MWE. Sin embargo, su asistencia se vio afectada debido a las responsabilidades que la han mantenido ocupada y han dificultado su capacidad para seguir el programa de manera constante. Aunque tiene algunos contenidos destacados para revisarlos más adelante, reconoce que en este momento está enfocada en manejar múltiples desafíos y apenas está logrando mantenerse al día.

“Mira, estuve empezando, estuve, estuve, pero ya después diciembre, todo es un poco más complicado, y hay algunos que tengo ahorita que los tengo en los destacados, a ver cuándo logro verlos. Porque tú sabes que estuve corriendo con el viaje, los niños están en Venezuela ahorita, entonces ahora apenas estoy sobreviviendo.”

Fresia identifica la gestión de las redes sociales como una de sus principales áreas de necesidad. Ha decidido separar su WhatsApp personal del profesional y ha comprado un nuevo chip para este propósito, aunque aún necesita adquirir un dispositivo adicional, como un teléfono o una tablet. Fresia está evaluando cuál de estas opciones serían más adecuadas, considerando que una tablet podría ser útil para gestionar aplicaciones de entrega como PedidosYa⁶ y Rappi⁷. Además, subraya la importancia de la digitalización para el crecimiento de cualquier negocio en el contexto actual y reconoce la necesidad de actualizarse y aprender sobre estas tecnologías para mantenerse competitiva y eficiente.

9.1.2 Proyectos empresariales que ofrecen servicios

9.1.2.1 Servicios que requieren presencialidad

⁶ **PedidosYa:** Aplicación de entrega de comida y otros productos a domicilio, fundada en 2009 en Uruguay. Esta plataforma permite a los usuarios solicitar desde alimentos hasta artículos de supermercado, farmacia y más, conectándolos con una red de comercios locales y repartidores independientes. Está presente en varios países de América Latina.

⁷ **Rappi:** Aplicación tecnológica fundada en 2015 en Colombia, que ofrece una amplia gama de servicios de entrega a domicilio, incluyendo comida, medicamentos, productos de supermercado, e incluso servicios financieros. Rappi se ha expandido rápidamente en América Latina y se caracteriza por su enfoque en la conveniencia y la personalización de la experiencia del usuario.

La característica principal de este emprendimiento es que requiere un contacto directo con el cliente, donde la interacción física entre la emprendedora y el cliente es esencial para la prestación del servicio. Se observa en este perfil que las plataformas digitales en este modelo empresarial son fundamentales para la comunicación con el cliente en términos de gestión de agenda, contacto con nuevos clientes, seguimiento y fidelización, así como en términos de contabilidad interna y facturación.

Este tipo de servicios se caracteriza por la necesidad de contar con un espacio físico adecuado donde se puedan realizar las actividades. El espacio puede ser un local comercial especialmente acondicionado o una sección del hogar adaptada para proveer el servicio de manera eficiente y profesional. La adecuación del espacio es fundamental para garantizar un ambiente seguro, cómodo y funcional tanto para el cliente como para la emprendedora. También se incluyen en este perfil aquellas emprendedoras que integran la entrega a domicilio en su modelo de negocio, lo que en la literatura de Gig Economy se entiende como Peer-to-Peer (P2P) (Petrini et al., 2017), siendo la plataforma el punto de contacto.

Las emprendedoras que ofrecen estos servicios generalmente han realizado alguna formación específica, ya sea de carácter profesional o técnico. Esta formación incluye cursos, talleres, certificaciones o incluso grados académicos en áreas relevantes. La capacitación asegura que la emprendedora posea las habilidades y conocimientos necesarios para cumplir con las expectativas y necesidades del cliente. Sin embargo, no es un elemento de exclusión, como podría ocurrir en la entrega de los mismos servicios desde una empresa externa, donde hay mecanismos de validación. Este hallazgo conecta particularmente con los estudios en torno a las economías de plataformas, ya que la validación está centrada en las recomendaciones que obtienen en la plataforma.

En el caso de la muestra, se suma la capacidad de conectar en el perfil digital con usuarias satisfechas por el servicio entregado, lo que representa una presentación y verificación para futuras transacciones. Entre los servicios presenciales se incluyen diversas áreas, cada una con sus particularidades y requisitos específicos. Entre ellos destacan los servicios de estética (salón de belleza, peluquería, manicura, depilación), masajes, decoración de eventos sociales y mantención del hogar.

Tabla 6: Proyectos empresariales que ofrecen servicios presenciales.

Nombre de la emprendedora	Sector en el que ofrece servicios
Ana	Estética
Miriam	Estética
Luisa	Alquiler de kayaks
Rosa	Masajes
Gabriela	Estética
Johanna	Decoración de eventos
Francisca	Estética
Sara	Estética
Irene	Mantenición y reparación del hogar
Isabel	Estética
Daniela	Estética

Fuente: Elaboración propia.

Ana tiene 36 años, nació en Popayán, Colombia, y desde el 2015 reside en Santiago de Chile, a donde llegó con su hija embarazada. Una vez en Chile, comenzó trabajando como manicurista en peluquerías y decidió emprender en el servicio de manicura debido a las circunstancias provocadas por la pandemia, pues la propietaria de la peluquería donde Ana trabajaba cerró el negocio por precaución, dejando a las clientas sin servicio. Ana ya tenía experiencia atendiendo a clientes a domicilio y decidió enfocarse exclusivamente en este modelo de negocio. Las clientas comenzaron a recomendar sus servicios, lo que le permitió expandir su cartera de clientes rápidamente. Al reabrir la peluquería, Ana optó por no regresar de manera permanente, ya que su negocio independiente había crecido significativamente.

"Me independicé, porque con la pandemia, ella cerró. Llegó a principios de marzo, ella el 13 de marzo cerró, dijo que no nos quería exponer, ella se asustó mucho y cerró cuando todavía no habían cerrado nada aquí en Santiago, solamente las fronteras. Y ahí las clientas quedaron desubicadas, entonces, bueno, yo igual trabajaba en la peluquería, pero también hacía domicilios, tenía mis clientes de domicilio y ahí me enfoqué solamente en los domicilios. Estas clientas

que yo tenía me comenzaron a recomendar a más clientas y ahí comenzó a crecer la cartera de clientes. Pero estas son puras clientas que me recomendaron de estas mismas que yo tenía a domicilio que cuando se dieron cuenta que yo estaba haciendo domicilio dijeron 'quiero una uñita también'. Y ahí, ya cuando ella abrió la peluquería, yo le dije 'no, lo siento, ya tengo mi cartera de clientas y me es difícil venirme a sentar aquí todo el día a la peluquería y dejar toda esta gente que me apoyó'. Entonces me quedé fuera, muy agradecida con ella, sí, de todo el apoyo que me dio y me brindó durante esos 4 años porque también fue un pilar fundamental para estar aquí en Chile, ella, sobre todo al principio. Pero ya tenía que volar."

Ana relata que comenzó a ahorrar de manera consistente desde que trabajaba en peluquerías. Con el dinero ahorrado, aproximadamente 130 dólares (130.000 pesos chilenos), invirtió en sus primeros materiales de manicura, comprando esmaltes y productos básicos. Con estos recursos limitados, trabajó durante un año, satisfaciendo a sus clientas que preferían la manicura francesa. A lo largo de ese año, continuó ahorrando y pudo adquirir más esmaltes en paquetes promocionales. Para cuando llegó la pandemia, ya había acumulado una cantidad significativa de materiales, lo que le permitió seguir ofreciendo sus servicios de manera independiente.

Ana explica que no necesitó realizar esfuerzos adicionales de promoción para su emprendimiento durante la pandemia, ya que el boca a boca entre sus clientas fue suficiente para atraer clientela. Además, la pandemia resultó beneficiosa para su actividad, ya que muchas peluquerías cerraron y muchas personas no querían trabajar por temor al virus. Sin embargo, Ana estaba más preocupada por asegurar el pago de su renta, por lo que continuó trabajando con las medidas de seguridad adecuadas. Salía a trabajar dos días a la semana, los días en los que tenía permiso, y aprovechaba estas jornadas al máximo, desde las 7 de la mañana hasta las 11 de la noche.

En cuanto al uso de las plataformas digitales para su emprendimiento, Ana reconoce que, aunque tenía su cuenta de Instagram desde hace mucho tiempo, no la utilizaba de manera activa. Tras participar en su primer curso, comenzó a usar la plataforma de manera más regular. Inicialmente, solo subía fotos ocasionalmente, pero el curso le enseñó cómo gestionar mejor la aplicación y publicar fotos con mayor frecuencia.

Desde entonces, indica que ha adoptado un enfoque sistemático y frecuente en el uso de Instagram para promocionar su negocio.

Ana reconoce que aún enfrenta muchos desafíos en el ámbito de la digitalización. Más que el manejo técnico de las herramientas digitales reconoce tener problemas para expresarse adecuadamente y conectar con su audiencia a través de la plataforma de Instagram. Aunque publica fotos de su trabajo con regularidad, rara vez añade comentarios o contenidos adicionales, limitándose a subir imágenes. Esta situación se ve exacerbada en periodos de alta demanda, como diciembre, cuando apenas tuvo tiempo para subir fotos debido a la carga de trabajo.

"Ay, me falta mucho, la digitalización no creo que tanto en el manejo, sino en saber expresarme, saber llegar a la gente. Porque ahora, por lo menos ya, con el anterior curso ya la muchacha insistió, insistió, insistió que cambiaran el nombre. Ya listo, le cambié el nombre, le encontré un nombre bonito, que a mí me gustaba. Mandé a hacer agenda, mandé a hacer el logo y toda la cuestión, pero todavía no encuentro cómo cambiarlo, que sea algo que le llegue a la gente, no llegar y colocar 'esto va a ser mi nuevo logo'. No, o sea, cómo expresarme en las redes, eso me trauma, esa es la palabra que yo encuentro. Ya dije que iba a comenzar a ver videos de otras personas que ya han hecho este cambio, para ver si alguna de las ideas me ayudaba a hacerlo a mí (...). De vez en cuando, cuando estoy así con un buen ánimo, como que posteo algo, pero de resto solo subo las fotos de mi trabajo, subo las fotos, la foto, la foto, nada más. Y aparte eso, últimamente, por lo menos ahorita en diciembre, yo creo que subí fotos la primera semana porque el resto estuve tan llena de trabajo que no tuve tiempo ni siquiera de subir las fotos (...) era temporada alta, se me olvidaba tomar las fotos."

En cuanto a la estrategia de aumentar sus seguidores en la plataforma de Instagram, Ana intentó incentivar a sus antiguas clientas a seguir su cuenta ofreciéndoles pequeños regalos estéticos en sus cumpleaños, como pestañas o cejas. Aunque esta estrategia fue efectiva, la alta demanda durante la temporada alta le impidió continuar con esta práctica debido a la falta de tiempo. Ana considera que esta podría ser una buena estrategia para emplear durante las temporadas bajas, cuando tiene más disponibilidad para dedicar tiempo adicional a sus clientas.

“(Los seguidores) no, han llegado, porque la verdad yo intenté ahora, porque tengo varias clientas de las antiguas que no me siguen, intenté como que en su cumpleaños darles como un detallito y que me siguieran, y así lo hice como con 10, pero luego en diciembre, porque el detallito era como algo estético, no sé, les regalaba las pestañas, las cejas, algo así, pero igual siempre era una hora de más en mi trabajo que no podía regalar porque estaba en temporada alta, entonces como que lo frené (...) porque si no me seguían no les regalaba las pestañas (se ríe), las obligaba indirectamente. Pero sí, sí me sirvió, igual pensé que esto sería una buena estrategia como en temporada baja, cuando no tengo tanto trabajo, puedo regalar como este tiempo.”

Ana también utiliza WhatsApp para comunicarse con sus clientas, aunque reconoce que aún enfrenta desafíos para organizar esta tarea de manera eficiente, pues las clientas suelen enviar mensajes en cualquier momento y siente la presión de responderles de inmediato. Al respecto, reconoce la importancia de mejorar su gestión del tiempo y la comunicación con las clientas a través de WhatsApp. Además, manifiesta el desafío que le supone gestionar esta plataforma digital del emprendimiento con la conciliación de su rol de madre.

“Ah, no, eso no puedo todavía, ahí estoy que trato de organizarlo pero es difícil porque las clientas te escriben en cualquier momento, entonces si uno no lo hace en el momento que ellas quieren, o que ellas necesitan, como que igual se sienten como ofendidas. Por lo menos mis clientas antiguas, saben que si yo estoy en línea en WhatsApp es porque estoy viendo un diseño, así que si no les contesto es porque estoy trabajando. Les digo, si no les estoy contestando es porque en ese momento no les puedo contestar, porque si yo te contesto y te doy una hora y luego en la noche organizo mi agenda y veo que esa hora se la di a dos personas, ya me pasó tres veces, y ahí aprendí. Así que mientras esté trabajando no contesto el WhatsApp y tengo que cuadrar la maternidad con estar contestando el WhatsApp (se ríe), esa parte sé que tengo que trabajarla.”

Ana proyecta convertir su emprendimiento en una empresa formal con un local establecido y amplio en Cerrillos. Inicialmente, planea abrir y gestionar el local por sí sola y, a medida que el negocio crezca, considera la posibilidad de contratar personal.

También subraya la importancia crucial de la digitalización para su proyección empresarial, ya que muchas personas buscan servicios a través de plataformas digitales. Basándose en su experiencia trabajando en peluquería, donde la presencia en Google y una página web atraían clientes de comunas lejanas al local, reconoce que digitalizar su negocio es una de las mejores estrategias para asegurar su éxito y crecimiento.

“Súper importante, porque toda la gente lo ve por internet. Por lo menos la peluquería, allá todo lo manejaban por Google, bueno, ellos tenían su página y toda la cuestión y llegaba gente, te puedo decir, de Maipú, de Lo Prado, de San Bernardo. ¿Y por qué? ‘No, es que me metí en la depilación’, pum, les botaba La Florida. Como les botaba La Florida, veían los comentarios, página web ‘ya, me voy para allá’, se pegaban el pique [traslado] hasta allá. Entonces, de verdad que lo mejor que uno puede hacer es digitalizarse.”

Igualmente, expresa su interés en digitalizar su agenda para permitir que los clientes puedan agendar sus citas de manera autónoma. Considera que esto sería particularmente útil para nuevos clientes, quienes no están familiarizados con su trabajo y forma de trabajar. La falta de respuesta inmediata a las consultas puede ser un desafío, especialmente para los nuevos clientes que no conocen los horarios ni el funcionamiento del servicio. La implementación de una agenda digital ayudaría a mitigar estas dificultades, facilitando el proceso de reserva y mejorando la experiencia del cliente.

El emprendimiento de Ana no está formalizado y ofrece su servicio con boleta de honorarios⁸, ya que actualmente está en proceso de obtener un crédito hipotecario y cambiar de categoría empresarial podría afectar negativamente la aprobación del crédito. No obstante, una vez que se resuelva su situación hipotecaria, tiene la intención de avanzar en su proyecto, lo que incluye la adquisición de un local. Mientras espera la aprobación del crédito, ha estado adquiriendo herramientas y materiales para su futuro local:

“Estoy esperando a que me salga el hipotecario porque ya tengo visto hasta el local. Igual he comprado cositas que yo sé que me sirven, ya tengo la

⁸ La boleta de honorarios es un documento tributario utilizado en Chile para registrar la prestación de servicios profesionales independientes. Es emitida por personas naturales (freelancers, consultores, técnicos, entre otros) que no están bajo una relación de dependencia laboral, es decir, no tienen un contrato de trabajo formal con la empresa o individuo que recibe el servicio.

idea clara, pero hasta que no me salga esto no puedo hacer nada, me tienen con los brazos cruzados.”

9.1.2.2 Servicios digitales o de entrega remota

Los servicios digitales y/o de entrega remota son aquellos en los que la prestación del servicio puede prescindir de la presencia física del cliente y el proveedor. Estos servicios se llevan a cabo predominantemente a través de medios digitales, utilizando herramientas como páginas web propias, plataformas de videoconferencia, redes sociales (como WhatsApp), llamadas telefónicas y correos electrónicos. Incluso estos servicios pueden ser entregados de manera asíncrona, por ejemplo, en cursos que pueden estar en una plataforma y ser revisados independientemente de la presencialidad del profesor en la plataforma.

Este modelo de servicio permite a las emprendedoras migrantes ofrecer sus conocimientos y habilidades sin las limitaciones geográficas o logísticas inherentes a los servicios presenciales. Al eliminar la necesidad de un espacio físico compartido, las emprendedoras pueden alcanzar un público más amplio y diverso, aumentando su potencial de mercado y flexibilidad operativa. Además, los servicios digitales facilitan la optimización del tiempo y la eficiencia en la gestión de recursos, permitiendo ajustarse fácilmente a las necesidades y horarios de los clientes.

Esta modalidad les ofrece la posibilidad de trabajar desde cualquier lugar, lo que es especialmente útil para aquellas que requieren movilidad o flexibilidad. También permiten ofrecer servicios trabajando desde casa, lo que es especialmente beneficioso para las emprendedoras que son madres, ya que les permite conciliar sus responsabilidades laborales con el rol de cuidados.

Sin embargo, este modelo también presenta desafíos, como la necesidad de contar con una infraestructura tecnológica adecuada, habilidades de comunicación efectiva a través de medios digitales y estrategias para mantener la fidelidad y satisfacción del cliente en un entorno virtual. Las emprendedoras deben estar preparadas para invertir en tecnología y formación continua para mantenerse competitivas en términos de los conocimientos, al mismo tiempo que integrar competencias para el posicionamiento digital del negocio.

Dentro de los servicios digitales y de entrega remota se destacan varias áreas de especialización. Por un lado, las consultorías medioambientales, de negocios y de desarrollo personal, donde las emprendedoras comparten su experiencia y brindan asesoramiento a personas o empresas en aspectos específicos, ayudándoles a mejorar su rendimiento y alcanzar sus objetivos. Por otro lado, los servicios de software abarcan el desarrollo de aplicaciones, diseño web e informática, ofreciendo soluciones digitales que satisfacen las necesidades de sus clientes, desde aplicaciones móviles hasta sitios web funcionales y atractivos.

Tabla 7: Proyectos empresariales que ofrecen servicios digitales y/o remotos.

Nombre de la emprendedora	Sector en el que ofrece servicios digitales y/o remotos
Sofía	Asesoría alimentación de bebés
Adriana	Asesoría de digitalización para empresas
Rita	Asesoría de sustentabilidad para empresas
Constanza	Aplicación web para la gestión empresarial
Margarita	Servicios digitales: Terapias Integrales. Relacionado a la terapia que ofrece, integra la comercialización de bisutería terapéutica
Carmen	Aplicación web de recetas
Jaqueline	Asesoría medioambiental para empresas
Marta	Terapias de coaching ontológico
Consuelo	Servicios de periodismo
Anastasia	Asesorías de negocios para mujeres emprendedoras
Natalia	Asesorías de comunicación efectiva para empresas
Emilia	Fundación para financiar operaciones de columna
Lucía	Soporte informático y desarrollo de páginas web

Fuente: Elaboración propia

En el caso de Adriana, ella tiene 51 años y es originaria de Valencia, Venezuela. Llega a Chile en 2019 debido a un quiebre en su trayectoria laboral, al cerrar la fundación en la que había trabajado durante más de 10 años. Escoge Chile porque su hijo de 20 años, quien es chef, se encontraba residiendo y trabajando desde hace años en Concepción, lugar al que llega inicialmente. Su trayectoria laboral en Chile se ve marcada por eventos Macroestructurales como el “estallido social” [que inicia el 18.10.2019]. Su primera

apuesta de proyecto emprendedor fue generar una empresa de formación en liderazgo, que fundó con un amigo con quien había trabajado previamente en Venezuela y con quien se encuentra en Chile. Pese al éxito que tuvo el evento al lograr vender todas las entradas debieron cancelar por la contingencia social en la que se encontraba el país.

“Ya cuando vimos todo el panorama esa semana, queríamos seguir porque estaban todas las entradas vendidas. Bueno, nada, cuento corto: obviamente el 19 [un día después del inicio de la revuelta] tuvimos que suspender el evento. Fue bastante fuerte porque, si bien gracias a Dios no quedé con deudas... bueno, sí quedamos con unas deudas que terminé de pagar en diciembre de ese año. Pero entonces lo que yo tenía invertido, las cosas que había invertido allí, quedé out, literalmente sin dinero. Aquí, el tema en Chile, yo tengo 51 años, y pues, puedes tener todas las expertises que tengas, puedes tener títulos. Yo tengo diplomados, tengo posgrados, tengo un montón de cosas, pero entonces sobrecalificada, o mira, tú tienes mucho para poderte emplear en determinados puestos. Pues nada, me tocó desde finales de octubre, noviembre, vender chips de Virgin [Virgin Mobile⁹] en la calle, así de portabilidad. Pasé a ser reponedora en supermercados, cuenta que fue en diciembre de ese año. Fue muy rudo ese fin de año para mí. Obviamente, no solamente fue muy rudo, muchos procesos, y literalmente estaba sola, porque aun cuando mi hijo estaba aquí, ya mi hijo tenía su vida hecha, y yo no lo iba a arrastrar con todo eso.”

Para Adriana la pandemia constituye un acontecimiento Macroestructural que marca su trayectoria es la pandemia.

Ya, bueno, tú sabes lo que viene en marzo 2020: pandemia. ¿Quiénes fueron los primeros a los que botaron? A los nuevos, que no teníamos contrato ni nada por el estilo. Ya entonces me dije, bueno, estoy aquí, tengo que pagar la renta, tengo que pagar esto, tengo que mandar dinero para mi casa en Venezuela, para mi madre y mi hermana que viven allí todavía. ¿Qué hago? Y recordé unas palabras

⁹ **Virgin Mobile:** Operador de telecomunicaciones móviles que comenzó a operar en Chile en 2012. Se caracteriza por ofrecer planes de telefonía móvil prepago y pospago, con un enfoque en la flexibilidad y la ausencia de contratos de larga duración. Como estrategia de captación de usuarios, Virgin Mobile ha implementado puntos de venta en la vía pública y en estaciones de metro, facilitando el acceso a sus servicios en lugares de alto tráfico.

de uno de mis principales mentores que me dijo: 'Tienes que esforzarte, tienes que ser valiente, tienes muchos talentos, con esos talentos, si tú quieres, puedes hacer mucho dinero'. Y fue como un break para mí. Yo dije: 'Pero ya va, si yo sé hacer esto, es fácil la tecnología, lo que tengo es que meterme y buscarme a la gente', etc.

Adriana comienza a recibir formación en diferentes rubros a partir de las redes disponibles de SERCOTEC y con dichas formaciones genera un modelo de asesoría para la digitalización específicamente para mayores de 45 años.

"En principio, obviamente no tenía dinero, entonces, pero fíjate, ya un poquito antes, lo que fue enero-febrero, yo descubrí Sercotec y todos esos cursos gratuitos que hay, que es un tesoro que tenemos aquí en Chile, porque la cantidad de cursos gratuitos que hay de Sercotec para certificar, para actualizarte en la realidad país, son impresionantes. O sea, no había curso en el que yo no estuviera, que yo no me metiera, ya estaba en todos, ya era casi que me conocían de más. Pero dije, nada, es que esto es lo que tengo que hacer, ya paso a paso. Gracias a Dios fui consiguiendo un cliente, otro cliente, otro cliente, y como tenía mi visa profesional, podía hacer boletas profesionales, y así comencé."

El origen de su emprendimiento conecta múltiples niveles y dominios de su vida.

"Mis primeros clientes fueron de fuera, buscando, y te digo, ni siquiera eran contactos porque, impresionantemente, cuando estás en esos momentos, casi que los amigos se van para un lado. (..) tú sabes cuántas mujeres y hombres mayores de 45 años tienen tantas experticias, tanta experiencia profesional, pero que no tienen las habilidades digitales para poderse desarrollar como consultores y asesores. Y eso para mí fue, de hecho, es un proyecto que tengo y lo estoy desarrollando: el poder con mi historia ayudar a tantos hombres y mujeres [entre lágrimas] que lo que necesitan es recobrar su autoestima, creer que son unos guerreros. Estamos en un país y el mismo hecho de venir a un país dejando todo lo que teníamos, y lo único que tienes es adquirir las habilidades digitales necesarias para que salgas adelante con lo que tú eres, con lo que te apasiona. Y

si no has descubierto hasta el momento lo que te apasiona, tienes que descubrirlo para seguir adelante. Por eso, [nombre del emprendimiento]."

El modelo del emprendimiento pretende ayudar a profesionales, organizaciones y emprendedores a la transformación digital inclusiva. Adriana narra explica el surgimiento del proyecto empresarial de la siguiente manera:

"Mira esto es un nicho que hay que aprovechar, y está la parte de ayudar a transformarse digitalmente a profesionales, emprendedores y empresarios, porque aunque pensemos que todo el mundo está digitalizado, puede ser que todo el mundo tenga herramientas pero no habilidades, no."

Respecto al uso de las plataformas, estas son centrales para el desarrollo del emprendimiento, desde la comunicación con el cliente hasta la entrega de la asesoría. Específicamente, las redes sociales son fundamentales para ello tal como se describe en la fecha de observación de su perfil digital en el anexo 11.

"Las redes sociales te ven trabajando, ven lo que estás haciendo y publicando, te ven como un ente vivo. Ah, mira, esta persona sí existe y puedo confiar en ella, y sobre todo en el tema digital, porque hoy día hay muchos negocios digitales donde no nos conocemos, o sea, no nos vemos face to face como antes. Bueno, sí, entonces las redes sociales son determinantes para eso."

El modelo de Adriana ha integrado la colaboración con otros emprendedores.

"Yo trabajo con unas plataformas que fueron mis primeros clientes en España. Hoy día, estoy gerenciando todo el social selling y los ODS [Objetivos de Desarrollo Sostenible, ONU] con ellos. No nos conocemos, estamos trabajando y no nos conocemos, pero gracias a Dios confiaron en mí y estoy representándolos aquí en Chile con una serie de productos y plataformas digitales que te permiten medir tu huella digital."

Por último, respecto a las proyecciones del emprendimiento: "[nombre del emprendimiento] va Pal mundo, adelante es un sueño que se está haciendo realidad paso a paso".

9.1.3 Proyectos empresariales innovadores dentro de rubros feminizados

Parte de la muestra destacan dos casos de emprendimientos que podrían ser considerados rubros feminizados relacionados con la manufactura de objetos (bisutería) y alimentos (pastelería). Sin embargo, las emprendedoras integran un modelo de innovación en el negocio al incluir un área de servicios basados en la formación online en el sector del emprendimiento. El nuevo servicio derivado tiene un rol importante en su proyecto empresarial.

Salomé tiene 43 años, nació en Caracas, Venezuela y es madre de tres hijos (10, 13 y 16 años). Llegaron a Santiago de Chile en 2018 y actualmente viven en Puerto Montt.

“Cuando comenzó la pandemia, hubo muchas mujeres que se quedaron sin trabajo, así que creé un grupo de WhatsApp donde inicialmente di clases de pastelería básica gratis, para que ellas pudiesen emprender y generar recursos. Hoy en día hay 18 constituidas de 85, así que hice un aporte social, vamos a decirle así. Considero que los emprendimientos tienen que tener una labor social, un aporte al país, un aporte a algo. No es solo ganar dinero. [Posteriormente en alianza con una ONG] ayudé a mujeres con violencia de género en Venezuela y la última fue una clase que di a beneficio de zapatos para niños. Siempre voy a estar en eso porque es lo que más disfruto.”

A partir del éxito que han tenido sus cursos Salomé integra la línea de formación a su proyecto empresarial. Respecto a las proyecciones del emprendimiento, señala que espera generar una franquicia, liderada por mujeres. Para ello, continúa formando a otras mujeres en el rubro y consolidando la marca.

Valentina tiene 40 años, es originalmente de Maracaibo, Venezuela. Llegó a Chile en 2019 y no tiene hijos. Reside en Santiago de Chile.

“Empecé a hacer ese grupo en Facebook para contar cómo lo había hecho yo, entonces di muchos tips desde la parte gerencial hasta cómo sacar los costos, todo ese tipo de cosas. Pero, como te dije, lo hago yo misma, lo hago sin un equipo de trabajo, no hay un externo que me grabe, lo grabo yo, yo pongo toda la cuestión. Y cuando estoy muy llena de trabajo en la producción no puedo hacer shows. En la pandemia también, hacía terapia, hacía lives en Instagram,

invitaba a otros emprendedores para que contaran cómo lo estaban haciendo, qué hacían y hablábamos de temas de marketing, diferentes cosas. También contaba las historias de las coronas, invitaba a la gente que había trabajado con eso. Me entretenía yo sola en un cuarto en una residencia en plena pandemia.”

Valentina siguió con el área de formación a partir de un fondo que recibió del gobierno, que le permitió generar una web propia para su academia de orfebrería. Esta se relaciona con el amplio posicionamiento digital que tiene su emprendimiento.

9.1.4 Síntesis de los proyectos empresariales apoyados por el programa

La muestra analizada ofrece una amplia diversificación en cuanto a los proyectos empresariales. Esto ha hecho que sea complejo evaluar la relación con el programa en términos de la autoeficacia y la presentación en las plataformas, ya que las plataformas tienen una centralidad diferente en cada proyecto empresarial.

Por una parte, los emprendimientos que dependen en gran medida de la presencia digital para la venta de productos y servicios, como aquellos en el comercio electrónico o la prestación de servicios online, ven la integración de plataformas como un elemento fundamental en el proceso de venta del emprendimiento. Estos negocios requieren una gestión constante de las plataformas digitales, desde redes sociales hasta Marketplace, y la capacidad de crear y mantener una fuerte presencia online es vital para su éxito. Deben invertir tiempo y recursos en la creación de contenido visual atractivo, mantener la interacción con clientes y manejar la logística de ventas y entregas. Para estos proyectos empresariales, las plataformas son vitales (Cruz, 2023) en el desarrollo del emprendimiento, la conexión con su familia en el país de origen y la conciliación familiar (interrelación de dominios). En el caso de estos emprendimientos, la centralidad del dispositivo móvil, como un “actante” que participa en gran parte de los dominios de la vida, tiene un significado relevante para ellas. La expresión de Andrea es ejemplificadora: “El teléfono es acá mi vida, me une a mi familia, a mis redes sociales, al trabajo, a mi entretenimiento, todo: mi teléfono es mi amigo” (Mayor desarrollo de este aspecto en la sección 8.2).

Por otro lado, emprendimientos como los servicios presenciales no requieren un proceso de digitalización avanzada para desarrollar el proyecto empresarial. Sin embargo, la digitalización les permite un rasgo diferenciador, por lo que, quienes tienen acceso a

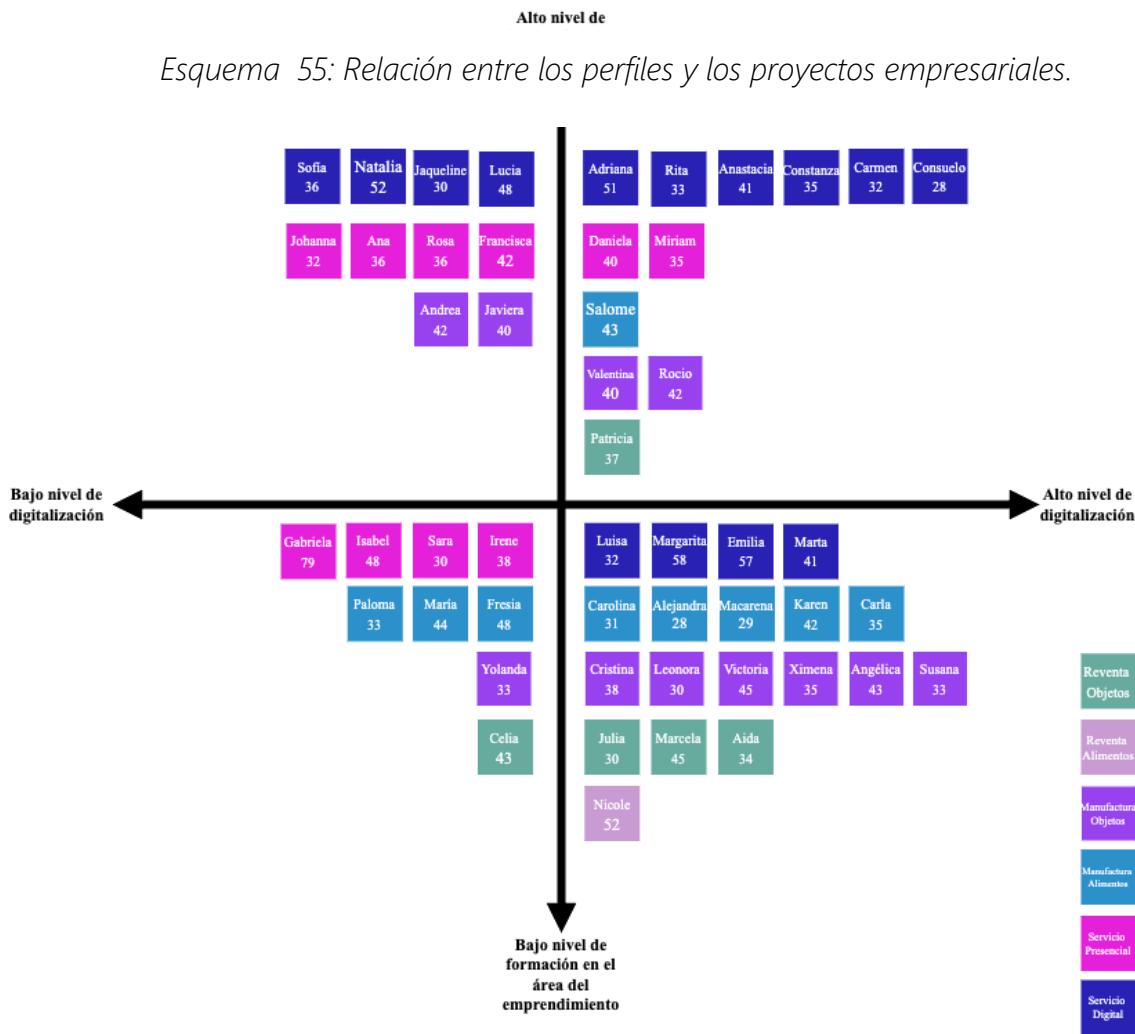
mayor formación en herramientas digitales y/o competencias al respecto, pueden marcar la diferencia en el sector, como se destaca en la sección 7.2.1. Este modelo refleja la hibridez con la que se experimentan las plataformas en el Sur Global (Reygandas, 2018). Los negocios pueden usar las redes sociales y otras herramientas digitales como un complemento, pero no dependen de ellas para la operación diaria.

El proceso de adaptación a las exigencias del entorno digital puede ser desafiante y requerir una inversión considerable de tiempo y recursos, no solo para aprender a utilizar las herramientas digitales, sino también para mantenerse al día con las tendencias y las mejores prácticas. Estas emprendedoras deben equilibrar su emprendimiento no digital con la gestión de su presencia digital, lo que añade una carga significativa a su rutina diaria.

En este contexto, las habilidades tecnológicas de las emprendedoras y su comodidad en el uso de herramientas digitales también influyen en la centralidad de la digitalización en sus negocios. Se observa el principio de dependencia de la trayectoria, ya que las mujeres con más experiencia o que son más adaptables a aprender nuevas tecnologías, integran más eficazmente estas herramientas en sus negocios, maximizando los beneficios de la digitalización. En contraste, aquellas que enfrentan barreras tecnológicas encuentran en la digitalización un desafío adicional, limitando su capacidad para competir en el mercado digital.

9.2 Relación entre los perfiles y los tipos de negocios: La digitalización no explica el éxito del emprendimiento

Previamente, en el análisis de nivel Microestructural, se ha identificado una diversidad de motivaciones para emprender, que están influenciadas por la trayectoria tecnológica y el nivel de relación entre la formación y el área del emprendimiento desarrollado. Las experiencias previas y las expectativas a la hora de dar continuidad a la trayectoria (dependencia de la trayectoria) se analizan como razones para desarrollar estrategias emprendedoras. De este modo, al integrar la motivación como variable fundamental, se planteó el esquema 55 del cual se desprenden cuatro perfiles de emprendedoras, que se construyeron en base a la intersección entre el nivel de digitalización del emprendimiento y el nivel de relación entre la trayectoria educativa y el emprendimiento.



Respecto al perfil 1, “Emprender por decisión”, corresponde a mujeres que tienen un alto nivel de digitalización del emprendimiento y una fuerte relación entre la trayectoria educativa y el emprendimiento, con una mayor concentración de emprendimientos digitales o remotos.

Sin embargo, esto no es excluyente, ya que también se registran emprendimientos que requieren presencialidad y que han integrado de manera innovadora las plataformas para mejorar la prestación del servicio o diversificar su oferta. En contraste, en el perfil 4, “Emprender para subsistir”, no se observan emprendimientos digitales o remotos. Esto se debe a los desafíos significativos en la integración de tecnologías en sus negocios, que utilizan principalmente las redes sociales. Estos negocios tienden a generar ingresos inmediatos más que sostenibles a largo plazo, reflejando una estrategia de subsistencia.

Los perfiles 2, "Emprender para adaptarse", y 3, "Emprender para desarrollar una vocación", presentan diversos proyectos empresariales, sin que haya una tendencia

predominante hacia alguno de ellos. Sin embargo, en el perfil 2 se observa una mayor concentración en torno a los servicios, que se relaciona con la búsqueda de continuidad de sus trayectorias educativas y laborales mediante el emprendimiento digital, especialmente en contextos adversos como la migración y la pandemia. Para este perfil, el emprendimiento se sitúa fuera de la economía familiar. En el perfil 3 se han identificado una importante diversidad de sectores, lo que se vincula con el aprovechamiento del entorno digital para cambiar significativamente el rumbo de sus carreras profesionales. Estos elementos tensionan la dependencia de la trayectoria y se relacionan con procesos de transición en los que se combina el emprendimiento con otras fuentes de ingresos, ya que este representa una inversión que espera tener un retorno en el futuro. El emprendimiento digital les permite explorar nuevos campos sin las barreras tradicionales de reconocimiento de las credenciales educativas, proceso que puede ser desarrollado desde diferentes proyectos empresariales.

En síntesis, la digitalización presenta un potencial considerable para transformar y mejorar los emprendimientos, aunque su impacto y centralidad varían significativamente entre los distintos proyectos empresariales. No obstante, el valor que las plataformas aportan al emprendimiento depende de una comprensión holística de las habilidades y recursos de las emprendedoras, así como del contexto en el que operan. En los casos analizados, la diversidad de relaciones que se establecen con la plataforma refuerza la dificultad para delimitar los modelos económicos dentro de la Gig Economy, tal como sugiere Sánchez et al. (2021).

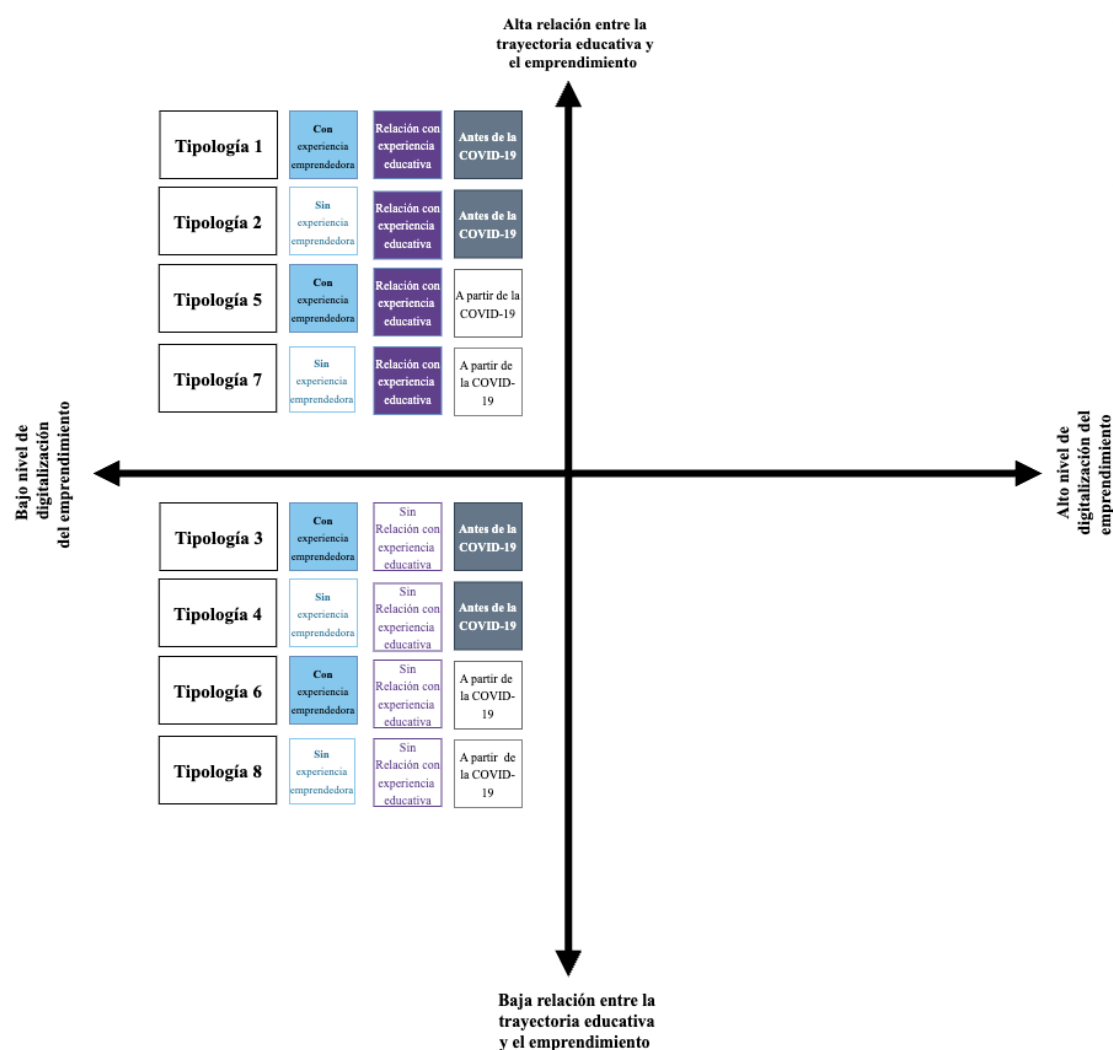
En la muestra, los productos y servicios ofrecidos amplían la concepción de “plataformas de conexión de trabajadores bajo demanda”, dado que la intermediación que ofrece la plataforma consiste en poner en contacto a personas que ya se conocían previamente en un entorno analógico. Esto reafirma la diversidad de integraciones tecnológicas entre las mujeres emprendedoras, tal como lo propone Martínez et al. (2019) (para mayor desarrollo revisar sección 3.2).

9.2.1 Análisis de tercer orden para la evaluación del programa MWE

Considerando la diversidad de proyectos empresariales, se implementó un análisis de tercer orden de las dimensiones tiempo, nivel y dominio (Bernardi et al., 2019) para evaluar el impacto del programa MWE en los perfiles. Para ello, se analiza la interrelación

del nivel Microestructural mediante los perfiles, el nivel Macro como el COVID-19 y el nivel Meso en términos del nivel de digitalización (bajo o alto).

Esquema 56: Relación de las tipologías de influencia de la crisis sanitaria según tipos de perfiles de las emprendedoras.



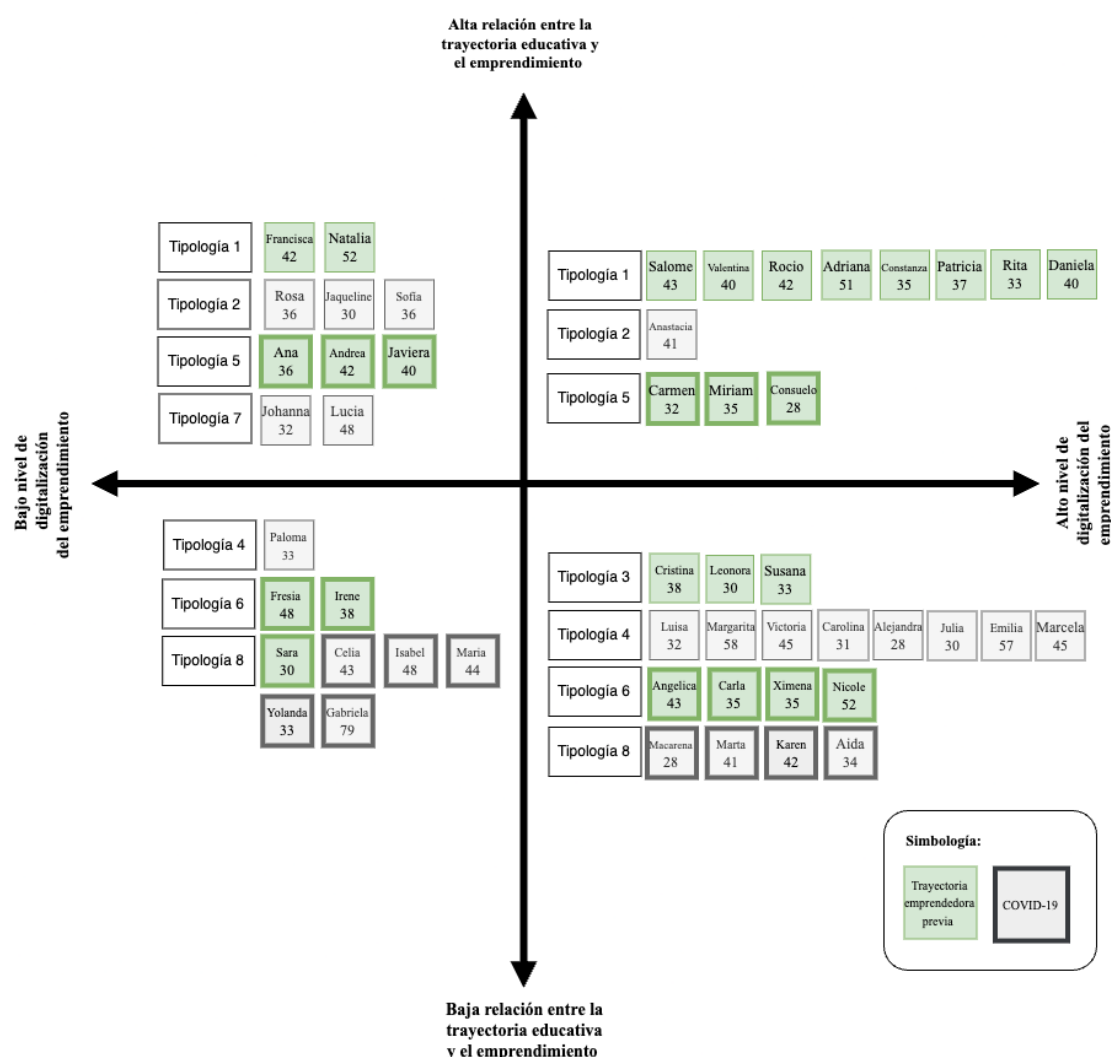
Fuente: Elaboración propia.

En el siguiente análisis, (esquema 56), se parte de los perfiles (1, 2, 3, 4) desarrollados en el capítulo 8, en los cuales interactúan el nivel de digitalización y la relación existente entre el emprendimiento y el área de formación (dominio educativo). Este análisis considera si las mujeres emprenden en un área alineada con su trayectoria educativa y su trayectoria tecnológica.

A estas dimensiones se incorpora una capa adicional de análisis, desarrollada en el capítulo 7. En este capítulo, se consideró el nivel Macro resultado de la relación entre el inicio del emprendimiento y el evento del COVID-19. Asimismo, se agrega una capa de análisis a nivel Micro, enfocada en las trayectorias individuales de las emprendedoras, que considera la experiencia emprendedora previa y la relación del emprendimiento con el área de formación:

Tal como se puede apreciar en el esquema 59, en la parte superior se encuentran los

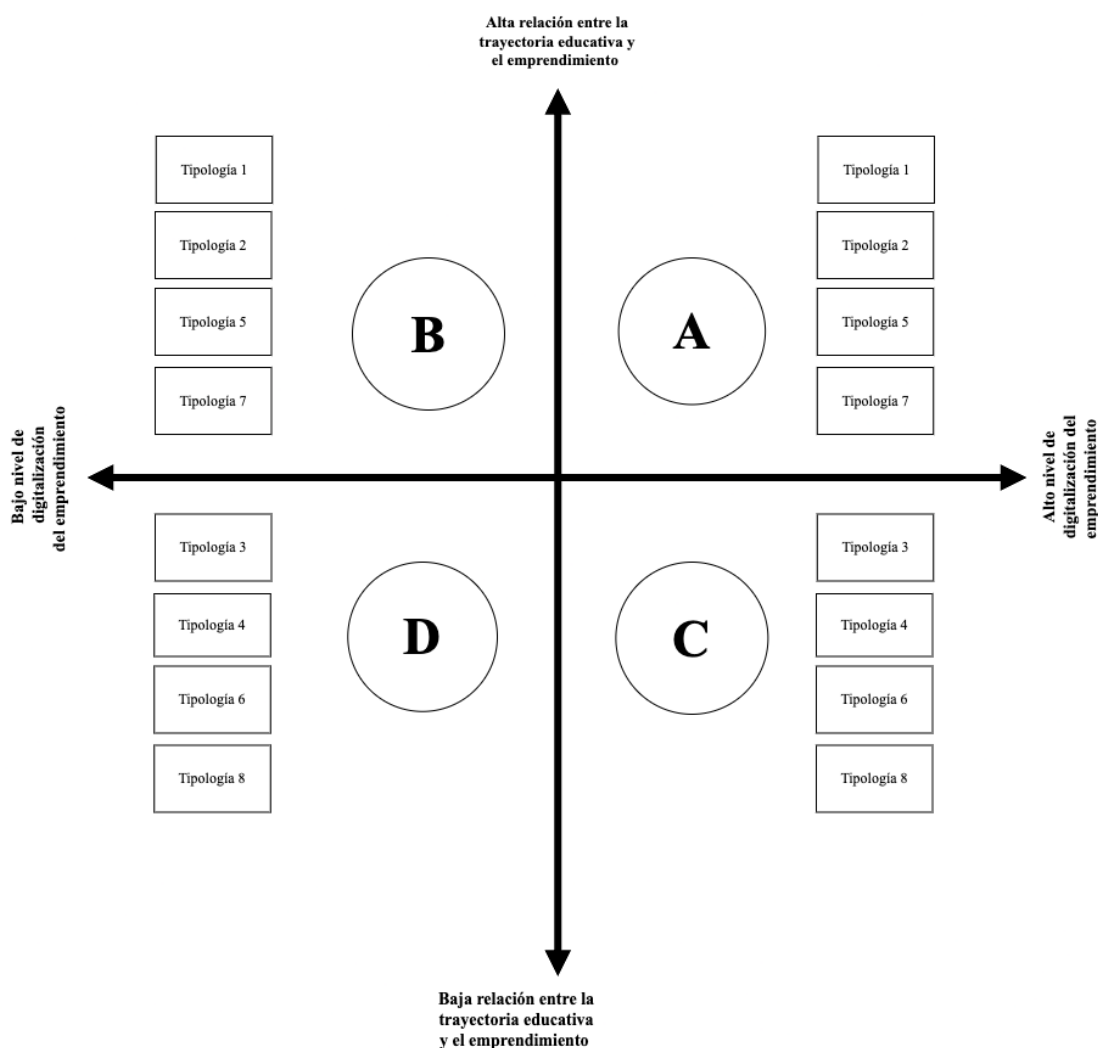
Esquema 57: Relación entre los perfiles y la tipología desarrollada.



En la parte inferior del esquema se ubican los perfiles 3 y 4, que agrupan los emprendimientos de tipologías 3, 4, 6 y 8. Estos perfiles representan a emprendedoras cuya actividad emprendedora tiene menos alineación con su formación educativa original y que varían en su experiencia previa para analizar cómo la pandemia influyó en su decisión de emprender.

La estructura analítica propuesta permite una comprensión detallada de las diversas trayectorias emprendedoras, destacando cómo factores Macroestructurales y Microestructurales interactúan para influir en las decisiones y el éxito de las emprendedoras. Además, resalta la importancia tanto de la alineación educativa como del nivel de digitalización en relación con la experiencia emprendedora previa y los impactos de eventos significativos como la pandemia en la configuración de los emprendimientos. Para presentar los hallazgos, se hace referencia a los cuadrantes en su conjunto para facilitar la narración, ordenados como se muestra en el siguiente esquema:

Esquema 58: Cuadrantes que relacionan el perfil con el proyecto empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

Cuadrante A: En este cuadrante se observa una menor incidencia del COVID-19 como punto de inflexión de los emprendimientos. En este sentido, se observa una mayor experiencia emprendedora previa, que, en relación con la consolidación de la trayectoria

educativa (dependencia de la trayectoria), al tener alta relación del emprendimiento con el dominio educativo y su experiencia laboral en el país de origen. Para este perfil, los cambios supuestos por la pandemia son integrados como puntos de inflexión ascendente o transiciones suaves (Petroff, 2016), ya que les permite una mayor innovación empresarial (tipología 1), así como una oportunidad de negocio (tipología 5) y, en menor medida, transferir capacidades (tipología 2).

Cuadrante B: Este cuadrante se relaciona con la literatura sobre los enclaves étnicos que señala cómo la exclusión, la discriminación y las barreras estructurales pueden impulsar a las mujeres migrantes hacia el emprendimiento, como una estrategia para superar obstáculos en el mercado laboral (Min Zhou, 2006). En este grupo se observa una menor presencia de experiencia emprendedora previa, lo que se relaciona con ya que sus trayectorias laborales han sido principalmente desarrolladas de manera asalariada. Para este grupo, el emprendimiento supone romper con la dependencia de la trayectoria. En este punto, la digitalización y sus características, como las bajas barreras de acceso, representan una oportunidad para explorar nuevas áreas de desarrollo laboral y/o mejorar la interrelación entre los dominios laboral y familiar. Este elemento se refuerza con la mayor presencia de tipología 4, referida a lo digital como oportunidad de crecimiento.

Cuadrante C: Este perfil se muestra relativamente homogéneo, los emprendimientos no son su eje comercial, ya que integran modelos paralelos de empleo, lo que a su vez se relaciona con el bajo nivel de digitalización que alcanzan. Los casos de Francisca y Natalia destacan su presencia en este cuadrante, ya que corresponden a la tipología 1. En el caso de Francisca, la baja digitalización del emprendimiento responde al modelo propuesto centrado en la presencialidad en la entrega de su servicio, por lo que el COVID-19 repercute en términos de innovación empresarial porque fortalece su modelo, pero no necesariamente a nivel digital. Del mismo modo, en el caso de Natalia se observa innovación empresarial; sin embargo, dado el nivel de inicio del emprendimiento, este alcanza un bajo nivel de digitalización.

Cuadrante D: En todos los perfiles se identifican emprendimientos que surgen a raíz de la pandemia por COVID-19. Sin embargo, se aprecia cómo en el perfil 4, que engloba los emprendimientos por subsistencia (caracterizados por un bajo nivel de digitalización y una baja relación entre la trayectoria educativa y el área del emprendimiento), la gran mayoría de los negocios emergen específicamente debido al

impacto de la pandemia. Así, destaca la influencia significativa del COVID-19 como un factor Macroestructural que actúa como detonante del emprendimiento en este perfil. La relación entre la pandemia y el surgimiento de nuevos emprendimientos es particularmente evidente en el perfil 4, donde las emprendedoras, debido a su vulnerabilidad económica y la falta de otras oportunidades laborales, se vieron obligadas a iniciar sus propios negocios como una estrategia de subsistencia.

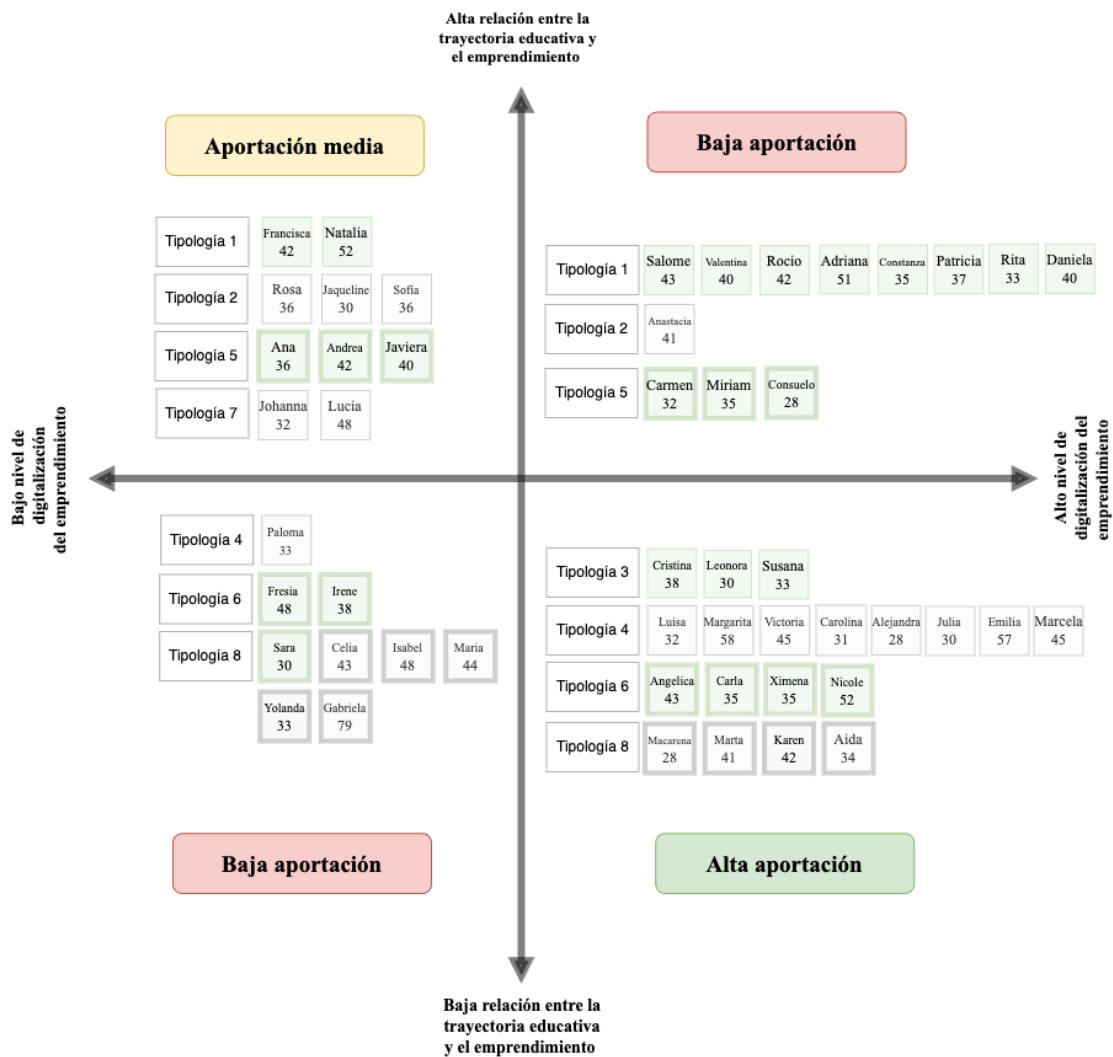
Además, se observa cómo la experiencia emprendedora previa no es un factor decisivo en el éxito del emprendimiento. Este perfil de la muestra se alinea con lo que la literatura describe como “nuevos inmigrantes”, que llegan a la comercialización huyendo de las desventajas de la desigualdad laboral (Loscocco, 1991). Así se evidencia cómo estos emprendimientos representan una respuesta para negociar y reafirmar su agencia en un contexto migratorio complejo (Oso et al., 2013). Entre estos perfiles se encuentran emprendedoras que, en el momento de emprender, contaban con una diversa experiencia previa en el ámbito emprendedor. Este hallazgo sugiere que otros factores pueden tener mayor influencia en el éxito del emprendimiento que la experiencia emprendedora previa por sí sola.

El análisis revela que, aunque la pandemia ha sido un catalizador para muchos nuevos negocios, especialmente en el caso de los perfiles con menos recursos y habilidades digitales, la falta de experiencia emprendedora no ha sido un impedimento insuperable. Este aspecto subraya la importancia a la hora de brindar apoyo y recursos adecuados a todas las emprendedoras, independientemente de su nivel de experiencia previa, para fomentar un entorno de emprendimiento inclusivo y sostenible.

9.2.2 Análisis de tercer orden: Nivel – Tiempo

Los hallazgos avanzan hacia una comprensión profunda de la relación entre las variables fundamentales del proyecto empresarial, revelando un complejo entramado. El programa, considerado una red a nivel Meso estructural, desempeña un rol crucial para aquellos perfiles que cuentan con elementos a nivel Microestructural e incluso supraindividual, a partir de los cuales el programa tiene efectos diferenciados. Al integrar el análisis temporal y evaluar los emprendimientos 12 meses después de haber finalizado el programa, se corrobora la relación positiva que tiene el programa con el perfil 3 (Cuadrante D), mientras se incorporan matices sobre el efecto que tiene en los otros perfiles.

Esquema 59: Aportación del programa en relación con los perfiles.



Fuente: Elaboración propia

9.2.2.1 Alta incidencia del programa en el emprendimiento

Más allá de la pandemia de COVID-19 y la experiencia emprendedora previa, el alto nivel de digitalización, incluso cuando se emprende en un área no relacionada con la trayectoria educativa, resulta ser un factor determinante para que el programa MWE represente un aporte significativo en el desarrollo del proyecto empresarial de las mujeres. Esto se debe a que los contenidos ofrecidos por el programa requieren dos aspectos fundamentales. En primer lugar, el curso se enfoca en mejorar la segmentación del cliente y la comunicación efectiva del modelo de negocio, lo que implica que el emprendimiento debía contar con un modelo de negocio con potencial de crecimiento. Esto excluye aquellos

emprendimientos cuyo foco es la generación directa de recursos, como se observa principalmente en el cuadrante D.

En segundo lugar, el programa partía de la premisa de que los emprendimientos ya contaban con un nivel mínimo de digitalización y presencia en redes, ya que las técnicas proporcionadas se centran en mejorar el perfil en función de los resultados obtenidos previamente. Las herramientas ofrecidas estaban diseñadas para que las participantes pudieran analizar su posicionamiento en el momento del curso e identificar áreas de mejora para ampliar la cartera de clientes. En este contexto, los emprendimientos ubicados en los cuadrantes B y D no se benefician de estas herramientas. Del mismo modo, para los emprendimientos en el cuadrante A, que cuentan con un nivel avanzado de digitalización y una trayectoria consolidada, las herramientas del programa resultan básicas y no aportan a una mejora sustancial, ya que se encuentran en una fase que requiere herramientas más sofisticadas.

En este sentido, el cuadrante C, que corresponde al perfil 3 de "emprender para desarrollar una vocación", presenta las características óptimas para maximizar el aprovechamiento de los conocimientos ofrecidos por el programa. Por una parte, estos emprendimientos cuentan con un nivel básico de digitalización, para el cual las herramientas proporcionadas pueden ser implementadas eficazmente. De acuerdo con la encuesta realizada 12 meses después de finalizado el programa, se observa que el programa ha contribuido al desarrollo de diversos emprendimientos que se encuentran en el perfil 3, como se constata con los siguientes casos analizados:

A) Nicole continúa con su emprendimiento de reventa de frutos secos, formalizado desde 2020. Destaca que, tras la pandemia, las ventas disminuyeron debido a la facilidad con que las personas comenzaron a acceder a la compra de frutos secos en el mercado y a la competencia de precios. Además, menciona que perdió dos clientes mayoristas. Esto desmotivó a Nicole, aunque sigue buscando nuevas estrategias para revitalizar su negocio.

"Porque en pandemia funcionaba por internet, y ahora que todo el mundo sale a la calle, cualquier persona que tenga una venta de frutos secos cerca va a comprar allí (...) dos meses que no le dediqué nada al emprendimiento, estaba desmotivada (...) retomé nuevamente, creé el Instagram, hemos estado trabajando (...) yo sé que forma parte de todo el proceso, a veces sientes que no

tienes el apoyo, la falta de recursos económicos, me motivó que estuviera formalizada, que es un paso muy grande. A uno de los proveedores, que es amigo, le ha pasado igual (...) hay meses que está bien y otros que las ventas bajan."

Para continuar con el negocio, el apoyo del proveedor ha sido crucial, ya que le permite el pago fragmentado de la mercancía, facilitando la gestión financiera. Además, Nicole comenzó a participar en ferias de la comuna de Providencia, reduciendo el gramaje del producto que revende para ofrecerlo a un precio más accesible. También está explorando la posibilidad de ubicar sus productos en minimarkets.

"Ellos tienen una zona específica para la feria, todos los emprendedores tienen que postular, por semana (...) hay una en el barrio Italia, ellos te aprueban, deciden, de acuerdo al producto, para darle oportunidades a todos, se postula mucha gente entonces... Providencia da todo y tienes que llevar el producto (...) estamos viendo la posibilidad de poner en minimarket, en exhibidoras de mesón, gramaje pequeño tipo snack."

Nicole menciona que dedica casi todo el día al emprendimiento, gestionando las tareas, desde el manejo del inventario, hasta la promoción en redes sociales.

"Casi todo el día, 10 horas, porque estoy prácticamente sola, pero es entre mi esposo y yo, pero yo hago todo: la mercancía, etiquetas, manejo el Instagram, página web, llevo el inventario, entrego, a menos que sea lejos."

Compatibilizar su rol como emprendedora y madre ha sido una prioridad, gestionando también las actividades de su hijo y ofreciendo consultas psicológicas online para diversificar sus ingresos. De esta manera su profesión de psicóloga continúa con su trayectoria educativa:

"A nivel familiar, el acuerdo de que alguno de los dos tenía que brindarle un apoyo directo al chiquito, tiene 8 años, llevarlo al colegio, traerlo, está en actividad deportiva, que tenga una buena educación, uno de los padres (...) yo me dedico a toda esa parte. Yo también soy psicóloga y hago consultas online."

Me va bien, retomando. Es otra forma de obtener ingresos, es mi área, lo que me gusta, no lo he podido hacer.”

Nicole continúa utilizando diversas plataformas digitales para su negocio, incluyendo la página web y las redes sociales como Instagram y WhatsApp. Sin embargo, enfrenta desafíos en el manejo de Instagram, ya que requiere mucho tiempo y esfuerzo para interactuar con los clientes y mantener la visibilidad. Igualmente, buscar influencers que promocionen su producto implica un costo que no puede cubrir. Al respecto, considera esencial contar con los recursos económicos para invertir en publicidad y marketing digital. Además, disfruta utilizando herramientas de diseño para trabajar en las publicaciones de sus redes sociales y pretende mejorar su posicionamiento en estas plataformas.

“Falta mayor publicidad, recursos económicos, para meterme en Google, o pagamos una cosa u otra, a veces es difícil eso (...) (me gustaría) una guía muy clara de cómo llegar a las redes sociales, o Instagram o Facebook, me gusta el marketing digital, elaborar los posts en el Instagram, lleva a estudiar cómo hacerlo, estudio muchísimo eso, manejo más herramientas, como Canva para diseñar, eso es súper fácil, para diseñar un poco más rápido, pero eso toma tiempo, sacar ideas (...) un día sentada en la computadora, 3, 4 posts, 1 video, es largo, pero me gusta.”

Nicole aprecia los conocimientos adquiridos gracias al programa MWE, especialmente en áreas como el viaje del cliente y delimitación del perfil del cliente. Además, valora la interacción con otras emprendedoras y considera que compartir experiencias es fundamental para el crecimiento y desarrollo de su negocio.

“Me gustó el programa porque había temas que no sabía, que te llevas en el mundo de las ventas tanta información, el viaje del cliente me encantó (...) me llevó a buscar información en las redes, a buscar más la parte teórica, tener mayor conocimiento, a nivel de la empresa me ayudó bastante, me di cuenta de que mi escala de valor no era la mejor, todo el programa me hizo percatarme de ello, estuve trabajando en mejorar el CANVA.”

También reconoce la importancia de seguir formándose y sugiere que el programa podría mejorar ofreciendo asesorías personalizadas y materiales teóricos adicionales para facilitar la aplicación práctica de los conceptos aprendidos.

"Que después de cada clase, que llegaba el material, si podían hacer las asesorías grupales, o como lo hicieron, proponer otro espacio para asesoría, porque a veces en las asesorías grupales quedabas con dudas por el tiempo, a veces se enfocaba hacia un emprendimiento y no el tuyo, se iba el tiempo muy rápido, tenías que traspasar esa información al tuyo quedaban dudas, que las asesorías pudieran tocar el emprendimiento de cada quien, para que todas se enriquezcan de la información. En una le tomaron en cuenta la escala de valor, y cuando hablo le dije no, pero no se entiende y él le dio una serie de sugerencias, y otras compañeras sugirieron, pero otras quedaron con dudas (...) tocarse a cada persona por lo menos un instante para poder entender de su perspectiva (...) un correo o un chat para la interrogante, esta información para que la leas, las personas que impartieron talleres, este material teórico que pueda refrescar."

B) Lucia continúa con su emprendimiento en informática y programación, mencionando un incremento en la demanda de clientes, aunque no en la cantidad que ella espera. Señala que, si bien la actividad de su empresa ha aumentado, el emprendimiento no es la principal fuente de ingresos para la economía familiar, sino un respaldo adicional. Su empresa está formalizada y paga impuestos. Además, ha tenido que dedicar más tiempo a la gestión de su negocio debido a los mayores requerimientos de sus clientes.

"Se incrementaron los clientes, un poco más demanda de los clientes, no como hubiera querido, pero se incrementó la actividad de la empresa (...) hay cambios en la jornada laboral que dedico al emprendimiento, incrementaron los requerimientos, ha habido mayor tiempo de dedicación al trabajo. Aproximadamente media jornada al día, de lunes a viernes, 4 horas (...) hay veces que son 2 horas, es variable."

Durante su participación en el programa MWE, Lucia no tenía un empleo asalariado y esta situación no ha cambiado. La estabilidad económica de su hogar depende del ingreso fijo de su esposo, mientras ella sigue concentrada en captar clientes. Al respecto, Lucia destaca que ha estado buscando empleo asalariado sin éxito, deseando

estabilidad mientras mantiene su emprendimiento, un proceso que considera tarda varios años. Ha postulado a diversas oportunidades en su área técnica, en el área de atención informática, como servicio técnico o capacitaciones de ofimática, pero no ha conseguido tener un empleo fijo.

Señala que no ha tenido barreras en las plataformas digitales porque maneja las tecnologías o. Lucía ha recibido certificaciones, como la de HP, para ofrecer servicios técnicos en informática y utiliza sistemas que ella misma ha creado para gestionar sus clientes, destacando su capacidad de organización mediante herramientas como Excel y Access. Sin embargo, destaca que las redes sociales no han sido tan efectivas para captar clientes, siendo más exitoso el boca a boca. Por ello ha decidido no tener cuenta de Instagram ni Facebook por el momento, aunque le gustaría dedicar más tiempo a la publicidad digital.

"Las redes sociales no han sido tan efectivas para captar los clientes, más ha sido el contacto de cliente en cliente, de boca en boca (...) por medio de las redes no se logró concretar ningún servicio, sin embargo, estoy presente, pero no tan activa como me gustaría, me gustaría dedicarle más tiempo al tema de las redes para publicidad (...) Instagram y Facebook lo he pensado hacer, pero requiere mantenimiento constante porque si dejas así la misma empresa queda como que no es muy formal (...) son de constante mantenimiento, hay que subir una foto (...) prefiero no usarlas, porque la empresa queda mal si no está tan mantenida."

En cuanto a la maternidad y el emprendimiento, ambas actividades son parte integral de su vida. Se enfoca en generar ingresos para satisfacer las necesidades familiares, sin distinguir entre su rol de madre y emprendedora. Su objetivo es continuar trabajando de forma independiente, organizando sus horarios y aumentando la cantidad de clientes; lo que le permitiría compatibilizar mejor su vida laboral y familiar.

"Uno no lo piensa como mamá y emprendedora, en la mente solo está: necesito gestionar el dinero de la jornada, del mes, tengo estas necesidades, en ese sentido busco dónde generar dinero, y cómo puedo hacer dinero (...) no ha sido un tema separar esas dos cosas, ha sido parte del crecimiento de la necesidad (...) es parte de la integridad como persona y mujer, tengo que hacer y tengo que

cumplir con mis hijas, tenemos estas necesidades, no separo (...) Lo ideal sería que continuara trabajando de forma independiente, que pueda organizar mis horarios y a los clientes, aunque suene contradictorio, porque si yo me voy a dedicar solamente a la empresa requeriría más tiempo y horas (...) en un día podría tener un servicio, lo ideal podría tener de 3 a 4 atenciones por día, lograría hacer en el tiempo de 6 horas, y el resto también estaría compatible, aumentaría en un 50% la cantidad de clientes que tengo, con el apoyo de mis hijas haríamos lo que siempre hacemos (...) lo ideal es aumentar las atenciones y los clientes, que yo tenga más clientes para que el tiempo que a veces digo está listo lo pueda ocupar, podría compatibilizar."

Lucia destaca que el programa ha contribuido positivamente en su proyecto empresarial, pues le ha permitido generar una visión clara y objetivos definidos para su empresa, además de enseñarle a describir su emprendimiento de manera concisa y efectiva.

"Porque ya lo había escuchado, porque organiza las ideas, las metas que tiene una emprendedora, porque a pesar de estudiar informática, uno se forma empíricamente, aparte de los requerimientos, no gestionaba bien clientes, los procesos, los proveedores, etc., este sistema me ayudó a organizar, una visión, un objetivo, a organizar el emprendimiento (...) El programa ha sido excelente, me gustó bastante porque de una forma sencilla, puntual, logré organizar todo lo que tenía en la cabeza, porque estaba una bolita de ideas, el programa de la forma más práctica me ayudó a organizar el emprendimiento, ha sido importante porque he podido, por ejemplo, establecer y definir una meta y objetivo del emprendimiento en un minuto, si lo tengo que contar a alguien en 30 segundos del emprendimiento, porque no sabía cómo describir, ha sido muy práctico, enriquecedor en la empresa y en lo personal porque me ayudó a ver de distinta forma quién lleva los procesos, las personas (...) está excelente el programa (...) a veces se pierde el trabajo que se hace porque hay mucha gente que luego del programa dejamos de interactuar, pero sin embargo no dejan las experiencias que el programa ha dado."

Lucia valora la posibilidad de tener contacto con otras emprendedoras del programa MWE, ya que considera importante compartir experiencias y establecer redes de apoyo. Al respecto, recomienda la creación de niveles en el programa MWE para profundizar en áreas específicas, según el avance de las emprendedoras.

Además, menciona que las formaciones que ha realizado en SERCOTEC también han sido de gran ayuda para organizar sus ideas y mejorar la gestión de su emprendimiento, con la captación de clientes y el modelo CANVA.

C) Ximena continúa con su emprendimiento de confección de ropa para bebés y ha iniciado un nuevo negocio en el mismo rubro textil, 8 meses antes de la entrevista. Su nuevo emprendimiento se enfoca en la confección de vestuario para chicas que practican twerk¹⁰ y pole dance¹¹, un nicho poco explotado en Puerto Montt.

La motivación para su nuevo emprendimiento surgió de una conversación con una de las tías del jardín de su hijo, quien le sugirió confeccionar “hotpants”¹². Reconociendo la falta de oferta en este nicho específico, Ximena decidió investigar sobre el tipo de telas y patrones adecuados, estableciendo así su taller con un enfoque en este nuevo proyecto. Su primer emprendimiento en confección de ropa para bebés siempre será significativo para ella, ya que fue su iniciación en la costura. Sin embargo, las ventas en ese sector han disminuido, mientras que el nuevo negocio ha mostrado mejores resultados.

"Sigo con [nombre del primer emprendimiento] porque es un emprendimiento de costura y ha sido mi inspiración para dedicarme a esto de la costura porque antes de [nombre del primer emprendimiento] no sabía coser. Yo nací cosiendo con [nombre del primer emprendimiento], siempre va a estar ahí, es algo sentimental (...) las ventas han estado bajas con [nombre del primer emprendimiento] y con [nombre del segundo emprendimiento] me gustó mucho

¹⁰ Twerk: El twerk es un estilo de baile que se originó en las comunidades afroamericanas y que se caracteriza por movimientos enérgicos y repetitivos de cadera y glúteos, generalmente acompañados de música de ritmo rápido. Este tipo de baile pone énfasis en la fuerza, la agilidad y el control corporal, y se ha popularizado a nivel global, especialmente en la cultura pop y en las redes sociales.

¹¹ Pole Dance: El pole dance es una disciplina de danza que combina movimientos acrobáticos y de fuerza alrededor de una barra vertical. Aunque tiene sus raíces en espectáculos de cabaret, en las últimas décadas ha evolucionado para convertirse en una forma de ejercicio físico, arte y deporte.

¹² Hotpants: Prenda de vestir femenina caracterizada por ser pantalones extremadamente cortos y ajustados, generalmente confeccionados con materiales como algodón, denim o tejidos elásticos. Los hotpants alcanzaron gran popularidad en la década de 1970 como parte de la moda juvenil y han sido asociados con estilos provocativos y veraniegos. En años más recientes, los hotpants también han sido vinculados con la popularización del pole dance como una práctica recreativa y deportiva entre jóvenes, donde son utilizados comúnmente por su comodidad y libertad de movimiento

el nicho (...) ahora estoy estudiando un poco sobre lencería, me gusta, lo veo que es más amplio, no sé, gustó mucho, las ventas son mejores, y obvio donde las ventas son mejores un emprendedor tiene que estar."

Debido a las recomendaciones de su asesor de SERCOTEC, Ximena ha formalizado su emprendimiento bajo un nombre neutral y ha decidido gestionar dos cuentas de Instagram para sus negocios, manejadas bajo la misma empresa que está a su nombre. Si bien tiene buen manejo de las redes sociales, destaca que enfrenta dificultades para posicionar sus emprendimientos cuando los compara con las cuentas de otras empresas del mismo rubro. Según ella, esto se debe a la falta de conocimientos específicos sobre cómo aumentar su alcance y seguidores. Aunque ha logrado tener un seguimiento considerable, aspira a aprender más sobre estrategias efectivas de marketing digital.

"No sé, yo siempre he sentido que falta un poco de conocimiento, porque muchas veces me percaté de que hay chicas que hacen lo mismo que yo y no sé cómo lo hacen para obtener tantos seguidores y ventas. Uno de repente hace un trabajo más bonito y más detallista y no tienes tanto alcance, seguidores. Tener un conocimiento de cómo poder llegar por redes sociales a más gente (...) falta de conocimiento de cómo manejarlo. Lo hago, lo hago mucho, tengo mis dos cuentas de Instagram, [nombre del primer emprendimiento] 5 mil seguidores, y [nombre del segundo emprendimiento] 3 mil y tantos, pero obviamente hay emprendedoras que tienen 20 mil, 40 mil en mí mismo nicho. Eso quiero aprender, cómo lograr que mis redes sociales lleguen a más gente."

Ximena decidió cerrar la página web de su primer emprendimiento debido a la complejidad y el tiempo requerido para gestionar la carga de productos, incluyendo detalles específicos como marcas y tallas. Consideró que mantener la página web era una tarea tediosa que requería la dedicación de una persona exclusivamente para ese propósito, lo cual no resultaba práctico. En cambio, ha optado por enfocarse en el manejo de sus redes sociales, las cuales le permiten administrar su negocio de manera más eficiente. Además, Ximena ha estado estudiando de manera autodidacta a través de tutoriales en YouTube y explorando la posibilidad de crear una página web gratuita mediante herramientas de Google, lo que indica su disposición para seguir aprendiendo y mejorando sus habilidades digitales.

También se mantiene activa en la formación en el área del emprendimiento y herramientas digitales enfocadas en los negocios a través de cursos ofrecidos por SERCOTEC, que le han proporcionado conocimientos en redes sociales, sustentabilidad y TikTok. En este contexto, valora el apoyo de SERCOTEC y las ideas que recibe de su asesor, pues le han ayudado a crecer su negocio.

“Sí, con los SERCOTEC, he visto varios cursos porque ellos siempre están enviando información de los cursos, las charlas. En lo que pueda me voy conectando, charlas de un día o dos días (...) tuve uno de redes sociales, otro de sustentabilidad, otro de TikTok (...) como yo soy cliente de SERCOTEC, tengo un asesor en SERCOTEC, entonces ellos me han ayudado mucho a crecer mi emprendimiento, me dan ideas, siempre están organizando. Ahora vamos a hacer un desfile de modas. Siempre que me dan una invitación, yo la acepto porque ellos me han ayudado mucho, siempre te van a dar esos beneficios.”

En el momento de la entrevista, Ximena destaca que se dedica por completo a su emprendimiento. Señala que, aunque ha intentado establecer horarios para mejorar su eficiencia, trabaja constantemente sin una estructura fija. Eventualmente, ha recibido ayuda de una asistente para cortar telas durante períodos de alta demanda, pero ha optado por realizar la mayor parte del trabajo ella misma para ahorrar costos.

“Jornada, yo estoy 24/7 en el emprendimiento. Yo estoy constantemente en mi taller, trabajando, creando contenido, siempre estoy sentada haciendo algo (...) he querido este año crearme un horario, pero no por ahora (...) antes igual, sin horarios (...) en una oportunidad, dos o tres veces he pedido apoyo a una señora que me ayuda a cortar, ahora tengo meses que no la he llamado para ahorrarme esas lucas (...) ella iba cortando y yo iba cosiendo (...) cuando tengo pedido fuerte.”

Antes de iniciar su primer negocio, Ximena trabajaba como asalariada, pero dejó ese empleo debido a su embarazo. Prefiere dedicarse a su emprendimiento porque cree que esto le permite trabajar para su futuro y el de su familia, en lugar de contribuir al crecimiento de una empresa ajena.

“Antes de que naciera [nombre del primer emprendimiento], yo estaba en un trabajo, pero como quedé embarazada dejé de trabajar allí (...) no está dentro de los planes (trabajar asalariada) (...) descubrí que teniendo yo mi propia empresa voy a trabajar para el futuro de mi empresa y no el futuro de la empresa de otro. Siempre me voy a limitar a un sueldo y la empresa va a ser de otro (...) yo no estoy viendo, lo que aspiro y estoy haciendo es crecer mi empresa, es el futuro mío y el de mi familia (...) como emprendedor ver, hacer crecer, para el bien de uno y de la familia, no para el bienestar de otra persona, siendo empleado. Siendo empleado, siempre vas a ser empleado, nunca vas a ser el dueño (...) el emprendimiento los primeros años se come las verdes, pero después cuando la empresa sale a flote son los frutos que vas a tener de la cantidad de años.”

Para Ximena, la maternidad ha influido significativamente en la gestión de su negocio. Con su hijo en sala cuna, puede dedicar más tiempo al trabajo en su taller, que está ubicado en su casa. La flexibilidad de ser emprendedora le ha permitido pasar más tiempo con sus hijos, algo que no podía hacer cuando trabajaba como empleada.

“Me ha ayudado mucho (ser emprendedora) porque comparto más con mi hijo, y con mi hija. Antes de tener a mi bebé que trabajaba de dependiente, yo casi no veía a mi hija, la veía a las 10 de la noche cuando llegaba del trabajo. Ahora nos vemos más, estamos más acá, tenemos contacto.”

El espacio físico en el que se desarrolla el emprendimiento de Ximena juega un papel crucial en su capacidad para producir y gestionar sus productos. Utilizando su hogar como punto de partida, ha logrado adaptar una parte de su vivienda, específicamente la sala de estar, para establecer su taller de manufactura. Este taller en el hogar le proporciona la flexibilidad necesaria para equilibrar sus responsabilidades familiares y laborales, sin embargo, le implica una constante necesidad de organizar y reorganizar el espacio para mantener un ambiente de trabajo eficiente. Debido a esto, el sueño de Ximena es tener un taller separado de su hogar, donde pueda establecer un horario fijo de trabajo y crear un espacio de exposición para que los clientes puedan ver sus productos, presencialmente. Esto le permitiría optimizar sus operaciones y equilibrar mejor el dominio familiar y laboral, mejorando así su calidad de vida.

“El taller lo tengo en la sala de mi casa, porque arrendamos un departamento, el living es amplio, lo tengo dividido (...) he querido separarlo porque tengo que estar constantemente ordenando (...) Mi sueño dorado es poder tener un espacio físico, mi taller separado de mi hogar, donde yo pueda ir, tener mi horario, ir a trabajar, estar en mi taller y exposición, para que los clientes vean presencialmente y no tengan que venir a mi casa (...) así llego a la casa y estoy con la familia.”

Ximena evalúa muy positivamente el programa MWE. Gracias al programa ha estado en contacto con Salomé, otra participante que vive en la misma ciudad que ella. También destaca la utilidad del grupo de WhatsApp que mantiene a las emprendedoras en contacto y les permite compartir información continuamente. Sugiere la realización de más encuentros presenciales en su ciudad, Puerto Montt, para abarcar mejor las necesidades de las emprendedoras en otras regiones.

“Lo evaluó muy bien, un 10, excelente. Lo que me gustó es que mantuvieron el grupo de WhatsApp y ahí siempre uno va viendo lo que se va haciendo (...) Lo que pasa es que como estamos en el sur, ustedes han hecho encuentros presenciales, nosotras acá es la distancia, de repente hacer algo en Puerto Montt, tomar en cuenta y abarcar otras ciudades.”

D) Marta continúa con su emprendimiento de terapias de coaching y venta de accesorios terapéuticos. Sin embargo, reconoce que emprender de manera independiente y a través de Instagram requiere mucha paciencia, y en su experiencia ha sido una tarea desafiante. Señala que no ha formalizado su emprendimiento debido a una recomendación de SERCOTEC de esperar a generar más ingresos antes de hacerlo.

Ella identifica su persistencia y preparación como factores de apoyo cruciales en su emprendimiento. No obstante, también enfrenta importantes obstáculos como la falta de estrategia y herramientas de mercadeo, la presión de generar ingresos y la dificultad de emprender sola, barreras que la han llevado a buscar otros trabajos para complementar sus ingresos.

“Emprender por Instagram y sola requiere tener mucha paciencia, y en mi experiencia es difícil (...) me han apoyado mi persistencia y preparación, pero

enfrento obstáculos como la falta de estrategia y herramientas de mercadeo, y estar sola emprendiendo y la presión de tener que generar ingresos me han hecho tomar otros trabajos.”

Durante la pandemia, Marta fue despedida de la plataforma educativa donde diseñaba clases, lo que la llevó a iniciar su emprendimiento. Actualmente, trabaja desde casa diseñando clases por honorarios, aunque este trabajo no es fijo. Su formación académica incluye ser profesora de educación diferencial con mención en dificultades de aprendizaje y una maestría en orientación educativa. A pesar de disfrutar de los proyectos educativos en los que trabaja, los ingresos son poco, lo que la motiva a buscar un empleo estable en una empresa donde pueda aplicar sus conocimientos en coaching, mientras continúa con su emprendimiento.

“Quiero trabajar en una empresa o para alguien (...) Mi profesión es profesora de educación diferencial con mención en dificultades de aprendizaje, y tengo una maestría en orientación educativa. Primero, generar ingresos desde casa realmente me gusta porque han sido proyectos educativos bien bonitos, pero pagan poco.”

Organiza su tiempo entre las clases de las mañanas y su emprendimiento en las tardes, ajustando su planificación según las necesidades del momento. Aunque ha mejorado su organización, sigue enfrentando barreras para posicionar su emprendimiento en las redes sociales debido a la falta de constancia y estrategia. Recientemente, ha incorporado Facebook para promocionar su negocio, además de continuar usando Instagram. Ha aprendido a utilizar estas plataformas de forma autodidacta y, aunque disfruta de este proceso, el tiempo limitado es una restricción significativa.

Marta está actualmente buscando un trabajo donde pueda aplicar sus habilidades de coaching y continuar con su emprendimiento de accesorios terapéuticos. También le gustaría vender sus productos en ferias, junto a otros emprendedores.

“La verdad, ahora ando buscando un trabajo (...) donde pueda poner en práctica lo aprendido en coaching y continuar con mi emprendimiento de accesorios (...) Una vez a la semana fabricar y publicar dos veces semanales y me gustaría formar parte de un grupo de emprendedores para ir a vender en ferias.”

Marta admite que no pudo participar de manera constante en el programa MWE debido a su dedicación al estudio del coaching y a la falta de recursos económicos. Aun así, valora las conferencias del programa, ya que le proporcionaron motivación y le ayudaron a darle forma a su propuesta.

E) Victoria continúa con su emprendimiento de elaboración de collares de ámbar. Esta emprendedora no trabajaba antes de la pandemia y comenzó su emprendimiento durante este periodo, mientras estaba en casa cuidando a su bebé. El negocio de collares de ámbar y bisutería surgió como una necesidad de generar ingresos adicionales. Sin embargo, seis meses antes de la entrevista, Victoria comenzó a trabajar como empleada en un casino, específicamente como ayudante de cocina. Este cambio se debe a la situación laboral de su esposo, quien quedó desempleado, obligándola a buscar un empleo remunerado para mantener la economía familiar mientras sostiene su emprendimiento activo. Aún no ha podido formalizar su emprendimiento debido a la falta de tiempo y recursos, dada la difícil situación económica que enfrenta.

Para promocionar su emprendimiento en el ámbito digital, utiliza principalmente Instagram, WhatsApp y Messenger de Facebook para comunicarse con sus clientes. No obstante, enfrenta restricciones en algunas plataformas que limitan la visibilidad de sus publicaciones debido a la asociación de sus productos con temas de salud.

“No, a veces como público, hay veces que hay páginas que no me permiten, a veces me restringen el emprendimiento porque coloco ‘regala collares de ámbar, regala ámbar y bienestar’ (...) porque se asocia a algo de salud, entonces a veces subo la foto y no le pongo tanto enunciado.”

Ella continúa gestionando su emprendimiento desde casa. Dedicar las mañanas a subir fotos y publicaciones antes de ir a trabajar. Por las tardes, realiza las entregas de los productos, aprovechando que su esposo está en casa para cuidar a los niños. A veces, los clientes también recogen los productos directamente de su domicilio.

La combinación de sus roles como madre, empleada y emprendedora ha sido extremadamente desafiante para Victoria. Sus hijos pasan más tiempo con su padre, debido a su horario laboral, cambiando la dinámica familiar. Victoria se esfuerza por realizar las tareas del hogar y pasar tiempo de calidad con sus hijos los fines de semana, pero la falta de una red de apoyo familiar y el agotador trabajo físico que implica su

trabajo asalariado conllevan que esta situación sea particularmente difícil para ella. Además, continúa amamantando a su hija, lo que añade un desafío adicional.

“Me está costando mucho, es muy difícil, porque mis chiquitos ahora se quedan con el papá, han cambiado los roles en la casa, están más tiempo con él. Llego a las 6, antes de salir trato de dejar avanzado en la casa, el tiempo que pasaba con ellos, ahora están más con el papá, trato de compartir lo más que pueda con ellos, pero llego cansada, es difícil, compensar los fines de semana, estar más tiempo con ellos. No tengo más familia acá, somos nosotros, es agotador, es bastante, porque tengo un trabajo físico, de movimiento, de hacer, limpiar, cortar, cocinar, entregar, cuando llego a la casa llego muerta (...) me ha costado mucho, eso me pesa (...) yo todavía la amamanto a ella, cuando llego a la casa, ella se duerme con su pechuga (...) trato de compensar un poquito el hecho de que no estoy (...) me pesa muchísimo, muchísimo, cuando me tengo que despedir, los veo dormiditos, le echo una llamadita en la hora almuerzo, pero igual.”

Victoria aspira a obtener mayores ingresos de su emprendimiento para poder dedicarle más tiempo y eventualmente reducir su dependencia del empleo remunerado. También menciona la necesidad de más recursos para el cuidado de sus hijos, ya que los costos actuales de cuidado infantil son prohibitivos para su presupuesto.

Para Victoria, combinar la maternidad con su rol de emprendedora ha revelado habilidades y fortalezas que desconocía poseer. Ha tenido que desplegar recursos internos y virtudes para gestionar sus múltiples responsabilidades. Actualmente, reconoce tener que desempeñar tres roles principales: madre, empleada y emprendedora. Aunque encuentra satisfacción en estos roles, su aspiración sería poder concentrarse únicamente en ser madre y emprendedora, eliminando la necesidad de tener un empleo remunerado para poder dedicar más tiempo y energía a su familia y emprendimiento.

“Me ha sacado habilidades que yo ni sabía que tenía, me ha tocado sacar fuerza, virtud, de donde menos pienso, para hacer, porque ahora me siento que estoy haciendo tres cosas, primero soy mamá, ahora soy empleada, y también soy emprendedora (...) ahí vamos nomás (...) me encantaría solo esos dos roles (mamá y emprendedora).”

Victoria evalúa positivamente el programa MWE, destacando que ha sido muy útil para orientarla y escuchar las experiencias de otras personas en situaciones similares. El acceso a experiencias compartidas por otras emprendedoras ha sido especialmente beneficioso, proporcionándole un sentido de comunidad y apoyo. Debido a su gran interés en la formación, expresa el deseo de que el programa incluya opciones presenciales.

“Sí, muy bueno, te orientan y todo (...) como escuchas experiencias de otras personas que están en lo mismo eso ayuda (...) que ojalá también sea presencial.”

F) Consuelo continúa con su emprendimiento de notas periodísticas centradas en casos de superación de migrantes en Chile. Su emprendimiento, que ya está registrado, ha alcanzado un notable éxito con tres años de trayectoria y 40 mil seguidores en Instagram. Los principales motivos que la llevan a seguir con su emprendimiento son su rentabilidad y la pasión que siente por su trabajo. Sin embargo, enfrenta barreras como la falta de presupuesto para invertir en mejores equipos y aplicaciones para crear contenido, así como algunos dilemas relacionados con la administración y organización del tiempo.

“Nos hace falta presupuesto para invertir en mejores equipos y Apps para crear contenido, pero realmente es bastante rentable y me apasiona (...) Falta de fondos de inversión en mejores equipos, algunos dilemas de administración y organización del tiempo.”

Cuando participó en el programa MWE, Consuelo no tenía un empleo asalariado. Posteriormente, consiguió trabajo, pero dejó este empleo un mes antes de la entrevista para dedicarse por completo a su emprendimiento. Esta decisión refleja su compromiso y confianza en el potencial del proyecto, a pesar de los desafíos financieros y de gestión que enfrenta.

G) Cristina continúa con su emprendimiento de venta de lozas pintadas a mano y reventa de otros artículos para el hogar. A pesar de no realizar ventas con mucha frecuencia, sigue utilizando Instagram como su principal canal de venta. Una de las principales barreras que Cristina enfrenta para posicionar su emprendimiento en redes sociales es el aumento de seguidores. Para mitigar este desafío, ha diversificado las plataformas digitales que utiliza, integrando el Marketplace de Facebook a sus estrategias

de venta. En el momento de la entrevista, Cristina no ha podido formalizar su emprendimiento debido a que los ingresos generados no son suficientes para sostener esta formalización.

Durante la formación en el programa MWE, ella trabajaba como profesora a tiempo parcial y ha pasado a tener una jornada completa, continuando así con su trayectoria profesional. No obstante, su sueño es dedicarse por completo al emprendimiento. Aspira a que su negocio crezca lo suficiente como para que pueda registrarlo formalmente y abrir eventualmente abrir un local físico. Valora la idea de poder organizar su tiempo de manera autónoma, para lograr cierto equilibrio entre su vida personal y profesional.

“Que pudiera dedicarme a una sola cosa a la vez, ideal sería que el emprendimiento diera el 100% al punto que pudiera registrarlo y abrir el local, porque eres tu propio jefe y organizas tu tiempo - tal vez no es así porque emprender no es nada fácil, pero al menos no tienes dos trabajos al mismo tiempo.”

Señala que la maternidad y el emprendimiento requieren una alta organización y planificación. Los tiempos deben estar completamente calculados para evitar el colapso diario. Dedicar horarios específicos a gestionar las redes sociales, responder comentarios y subir publicaciones. Las entregas de productos las realiza en las noches, mientras durante el día se enfoca en su trabajo asalariado. Por la noche, atiende a su bebé, lo que añade complejidad a su rutina. Actualmente, está buscando un jardín infantil para su hijo, aunque no ha encontrado cupo disponible y espera tener más opciones en el futuro próximo. La ayuda que recibe de la abuela y su suegra es fundamental para manejar sus múltiples responsabilidades.

Cristina evalúa muy positivamente el impacto del programa MWE en su emprendimiento. Destaca que la motivación inicial para emprender fue significativamente influenciada por el programa. La planificación y estructura adquiridas a través del uso de herramientas como Canva le han permitido organizar sus ideas y plasmar su proyecto de manera concreta. Además, Cristina sugiere que el programa MWE debería tener una página web donde se comparta información de manera constante. Considera que tener acceso a un recurso centralizado de información sería muy útil para

mantenerse actualizada y sentir que siempre hay un lugar donde obtener información relevante para su emprendimiento.

"Muchísimo, 100% gracias a eso la motivación inicial, gracias al uso de la planificación con Canva, la estructura, darle un horizonte, fue de gran ayuda, a organizar las ideas - a plasmar el proyecto como tal (...) (me gustaría) que tenga una página web para estar viendo información constantemente - que la estén compartiendo para uno siempre saber que existe un lugar donde ver información."

H) Sofía decidió no continuar con su emprendimiento, que consistía en ofrecer asesorías virtuales a madres. Durante la pandemia, este servicio tuvo una gran demanda, ya que muchas madres buscaban asesorías virtuales debido a las restricciones de movilidad. Sin embargo, con la mejora de la situación sanitaria y el aumento de la posibilidad de socializar y salir, la demanda de este tipo de servicios disminuyó.

En la actualidad, Sofía ha desarrollado un nuevo emprendimiento que se centra en la venta de obleas en forma de disco, bañadas con manjar o Nutella y decoradas con toppings tradicionales como chocolate, coco rallado y otros. Las obleas, que son sin gluten y representan una tradición caribeña, se venden en kits o se preparan al momento. Estas obleas las vende de manera informal los fines de semana en frente de un supermercado y también entre semana, desde su domicilio. Ella diseñó su propio logo y creó una identidad de marca, aunque reconoce la necesidad de mayor presencia de marca y materiales promocionales.

"Vendo los fines de semana fuera del Líder, coloco una mesa de forma informal y vendo también entre semana en mi domicilio (...) Bueno, como llego por la tarde y es fin de semana no he tenido problema (por la informalidad) (...) Me falta más presencia, es decir, mandarme hacer unas poleras ... Algo que me represente como marca ... El logo lo hice yo en Canva ... Sencillo pero lindo."

El cambio de emprendimiento se debió en parte a su deseo de dedicar más tiempo a su hijo pequeño y a la falta de una red de apoyo para el cuidado infantil. Además, Sofía quería vender un producto que no requiriera una gran inversión inicial y que tuviera buena aceptación entre los consumidores chilenos. Según su experiencia, este nuevo negocio le

permite obtener mayores ingresos, trabajando menos horas en comparación con su empleo anterior.

"La verdad es que quiero dedicarle más tiempo a mi hijo pequeño que tiene dos años, y surge la necesidad de la atención por no contar con red de apoyo ... Y quería vender algo que no fuera repetido, que no incluyera tanta inversión y ha sido muy bien recibido por los chilenos (...) Actualmente, si me he dado cuenta que salir a vender obleas da más que trabajar y por menos horas."

Sofía renunció al empleo asalariado que mantenía en una tabaquería para dedicarse por completo a su emprendimiento y al cuidado de su hijo, aunque considera la posibilidad de buscar un nuevo empleo, si es necesario, para costear la educación de su hijo.

Para promocionar su emprendimiento utiliza principalmente WhatsApp y, en menor medida, Instagram. Específicamente, utiliza grupos de WhatsApp en La Serena, ciudad en la que vive, especialmente durante temporadas como la del "amigo secreto". No obstante, Sofía declara que aún enfrenta dificultades para posicionar su emprendimiento en redes sociales debido a la falta de organización, planificación y gestión del tiempo. La necesidad de atender pedidos, el cuidado de su hijo y las tareas del hogar a menudo interfieren en su capacidad para publicar regularmente en redes sociales. A pesar de estos desafíos, adquirió un punto de venta de Transbank para facilitar los pagos con tarjeta, lo que indica su compromiso con la mejora continua del negocio.

"Me falta orden, planificación, gestión del tiempo ... Ejemplo, me hago la tarea de publicar y de repente me salió un pedido o el niño está pidiendo mucha atención además de hacer las cosas del hogar, limpieza, desayuno, almuerzo ... Y dejo pasar las publicaciones."

El sueño de Sofía es tener un local comercial donde vender su producto. Ha investigado los requisitos para obtener el permiso sanitario necesario, pero se enfrenta a obstáculos como la necesidad de un contrato de arrendamiento de un local comercial, que actualmente es costoso para ella. No obstante, con la reciente obtención de su residencia definitiva, Sofía está decidida a formalizar su negocio cuando cuente con los recursos necesarios.

El programa MWE ha tenido un impacto significativo en la trayectoria emprendedora de Sofía. Ha mantenido contacto estrecho con Javiera, a quien conoció virtualmente a través del curso y otras participantes del grupo de WhatsApp del programa, lo cual ha sido crucial para su desarrollo personal y profesional.

Especialmente, el programa MWE ha tenido un impacto significativo en la motivación de Sofía para emprender, incentivando su intención emprendedora, pues no solo ha encontrado herramientas prácticas para gestionar un negocio digital, sino también un entorno de apoyo y estímulo que ha reforzado su confianza y determinación. La comunidad colaborativa y receptiva del programa ha permitido a Sofía sentirse acompañada y respaldada, lo que ha sido crucial para mantener su motivación en momentos de desafío. Este entorno ha fomentado en ella una visión clara y optimista de su futuro como emprendedora, fortaleciendo su compromiso y entusiasmo por continuar desarrollando su negocio en Chile.

"Más que un aprendizaje, es la motivación para no quedarme quieta. Son cientos de mujeres migrantes que queremos seguir adelante... Sonará trillado, pero para mí estar en contacto con ustedes y con las demás del grupo me inspira a seguir de pie."

9.2.2.2 Incidencia media del programa: Perfil 2 y 4

En este perfil, el programa no ofrece herramientas específicas para la mejora del desempeño en las plataformas. La aportación del programa para estas mujeres tiene que ver con la inspiración y el reconocimiento de ellas como emprendedoras.

En el caso del perfil 4, el de bajo nivel de digitalización del emprendimiento, así como de la falta de formación en el área del emprendimiento y el hecho de que son proyectos emergentes por el COVID-19, dificultan la aplicabilidad de los contenidos abordados en las sesiones.

Para el perfil 2, el programa no aporta contenidos específicos, ya que requiere avanzar en aspectos especializados en torno a la dimensión comercial de su emprendimiento. Como tienen alto conocimiento en el sector en el que desarrollan el emprendimiento, requieren contenidos más avanzados y especializados.

El caso de Javiera, perfil 2, refleja cómo el programa ha impactado en su trayectoria. Ella continúa con su emprendimiento de diseño y fabricación de muebles. Está en proceso de formalizar su negocio y, en cuanto a este proceso, Javiera lo describe como engorroso y complicado, mencionando que aún tiene dudas sobre cuál es la mejor estructura empresarial para su negocio. Destaca que existe un temor generalizado entre las emprendedoras sobre la formalización, pero Javiera cree que formalizar su emprendimiento le permitirá acceder a nuevos clientes.

Las principales razones que motivan a Javiera a continuar con su emprendimiento son su pasión y su deseo de convertirlo en una fuente de ingresos sostenible, de modo que crezca hasta el punto de que pueda vivir únicamente de este.

Durante su participación en el programa MWE, Javiera se encontraba trabajando como BackOffice en una empresa de retail desde casa y, al momento de la entrevista, señala continuar con el mismo trabajo, siendo éste su principal fuente de ingresos. En este empleo, Javiera trabaja 45 horas semanales y tiene dos días libres, que prefiere que sean durante la semana para poder enfocarse en su emprendimiento, mientras sus hijas están en el colegio. Reconoce que no la motiva a seguir en ese empleo, ya que el sueldo es bajo, lo que la ha impulsado a crear su propio emprendimiento, además de potenciar su marca personal para ser conocida y poder dictar cursos y charlas para personas y empresas.

"Aún sigo allí. Es mi principal fuente fija para pagar gastos fijos (...) Nada me motiva a seguir allí, jajaaj ... Desde que emigré y busqué documentos aquí tuve que emplearme. Claro, me gusta estar ocupada ... Pero la paga es muy poca. Por eso busqué algo aparte y creé mi emprendimiento ... Y también he estado potenciando mi marca personal para ser conocida y poder dictar cursos y charlas para personas y empresas. También apunto a eso." (mensaje de WhatsApp)

Javiera menciona que ser madre de una hija de 13 años y una de 3 años ha influido significativamente en su decisión de emprender. Aunque ha tenido buenas ofertas laborales, ha preferido desarrollar su emprendimiento para poder atender y criar a sus hijos, evitando así gastos adicionales y el limitado ingreso que ofrecen en su sector, como ingeniera civil. Ser emprendedora le permite ser productiva y es valorado por sus hijas, quienes se sienten orgullosas y participan en su trabajo, aprendiendo sobre las herramientas y el proceso de fabricación de muebles.

"Bueno, el hecho de ser mamá y poder atender a mis hijas me llevó a desarrollar mi emprendimiento, ya que he dejado buenas ofertas laborales, pero no me permitirían criar a mis hijas y repercutiría en un gasto extra de tiempo. Sobre todo, porque la paga no es buena, ni siquiera en mi profesión como ingeniera civil. Ser emprendedora me gusta porque mis hijas lo valoran y me ven productiva. Ellas le dicen a todo el que conocen que su mamá es carpintera y hace muebles, jajaja. Les gusta y participan conmigo en el trabajo también. Les enseño cómo se llaman las herramientas. Sé que eso no lo olvidarán jamás."
(mensaje de WhatsApp)

Javiera se encarga de todas las tareas del hogar con la ayuda ocasional de su hija mayor. Cuando necesita aumentar la producción del emprendimiento, contrata servicios externos para cubrir este trabajo doméstico. Destaca que, con una buena organización y sin sobreesfuerzo, logra mantener un equilibrio emocional a sus hijos, un aspecto que considera fundamental. Sus días comienzan llevando a sus hijas al colegio, trabajando en su empleo durante el día y adelantando tareas del emprendimiento en sus descansos. Durante las tardes, combina el cuidado de sus hijas con las responsabilidades del trabajo y el emprendimiento, aprovechando cada momento disponible.

"Llevo temprano a las niñas a sus colegios. En el día, en mi trabajo trato de tener horas eficientes y adelantar lo más que pueda para poder compartir tareas del hogar. Mis descansos y colaciones los utilizo para ir por mi hija mayor al colegio y realizar algunos proyectos del emprendimiento (armar muebles, cortar, publicar en RRSS, escribir). En las tardes, continúo mi rutina del trabajo y me toca ir por mi niña al jardín, y de allí ella demanda más atención. Siempre está a mi lado mientras trabajo, aunque la pongo a hacer dibujos, colorear, aprender letras. Tiene 3 años. Salgo a las 19 horas y ahora con este clima aprovecho hasta el último rayo de sol y hago algo en mi emprendimiento. Mientras estoy en el trabajo, mi esposo se queda con el niño. Cuando salgo, él se va a trabajar y yo trabajo en el emprendimiento con el bebé." (mensaje de WhatsApp).

Le gustaría contar con servicios adicionales, como transporte para recoger a sus hijas del colegio y ayuda ocasional en el hogar, pero sus ingresos actuales no le permiten

costear estos servicios. En Venezuela, solía tener estas facilidades; sin embargo, al emigrar, ha tenido que adaptarse a su nueva realidad.

En paralelo al empleo asalariado, Javiera dedica aproximadamente entre 8 y 10 horas semanales a su emprendimiento, especialmente en los días libres de su trabajo convencional, que reserva sólo para trabajar en su negocio. Además, menciona que paró un tiempo su emprendimiento para cambiar de estrategia en la búsqueda de un nuevo estilo de la marca y nuevos clientes.

Javiera, quien ya contaba con un perfil de Instagram de su emprendimiento, ha integrado nuevas plataformas digitales en su negocio, destacando el uso habitual del calendario de Google. También está en proceso de desarrollar su página web con funcionalidades de e-commerce. Además, su emprendimiento se anuncia en una página web de reciente creación, en la que participan otros negocios y que funciona como una pasarela de compras, donde presenta una nota especial sobre su emprendimiento.

Menciona que una de las principales barreras para posicionar su emprendimiento en las redes sociales ha sido la baja cantidad de ventas, lo que la limita en cuanto a la frecuencia y calidad del contenido que puede publicar. Aunque prefiere compartir fotografías e información sobre su trabajo, está considerando una nueva estrategia que incluya el uso de fotos referenciales para mejorar su presencia en las redes.

Después de participar en el programa MWE, Javiera ha continuado su formación en áreas relevantes para su desarrollo como emprendedora y profesional mientras crece su empresa, enfocándose en Big Data, análisis de datos con programas como Power BI, SQL, Tableau, Excel, y también en redes sociales y marketing digital. Esta formación es fundamental, tanto para mejorar su negocio como para impartir esos conocimientos a otras personas.

Javiera ha recibido apoyo significativo en términos de financiamiento, contactos profesionales y otras ayudas de organismos, tanto estatales como privados. Destaca el apoyo financiero reciente de la Vicaría Pastoral, donde participó en clases durante el 2021 y fue seleccionada en una convocatoria para egresados.

Javiera hace una valoración muy positiva del programa MWE, resaltando el aporte que tuvo para ella darse a conocer como emprendedora en su sector, así como el valor de las redes de contactos que aprendió a gestionar a propósito de su participación en el

programa. Destaca la forma en que el programa fomenta la socialización y la colaboración entre los participantes y expresa su interés en seguir participando en futuras actividades del programa:

"Sí, con este programa aprendí a crear redes y salir un poco del anonimato. Me gustó mucho la forma de socializar entre el equipo y reforzar los encuentros, aunque por fechas no he podido asistir. Pero, por supuesto, me gustaría participar." (mensaje de WhatsApp).

9.2.2.3 Baja incidencia del programa MWE: Perfil 1

La baja incidencia del programa en este perfil de emprendedoras se debe a que ingresan en el programa de formación con un nivel de desarrollo empresarial lo suficientemente alto como para prescindir de la formación básica ofrecida. Estas emprendedoras ya han integrado los aspectos abordados en el programa en sus proyectos empresariales. Además, sus necesidades formativas están enfocadas en niveles más altos de digitalización. Por ejemplo, Rita necesita automatizar procesos de análisis de datos para optimizar sus consultorías, mientras que Anastasia, al ingresar al programa, ya contaba con un amplio posicionamiento y trayectoria en redes sociales, construyendo su marca personal. Anastasia incluso ofrecía formación en posicionamiento digital a sus clientes, antes de unirse al programa.

Para este grupo, el programa representa una oportunidad potencial para generar redes y promocionarse dentro del ecosistema emprendedor. Sin embargo, no tiene una relación directa con la mejora de su emprendimiento. Además, debido a que las compañeras del programa tienen proyectos empresariales con menor nivel de desarrollo o menos tiempo en el mercado, éstas emprendedoras más avanzadas cumplen un rol inspirador para las demás.

En el caso de Patricia, a los 12 meses de haber concluido el programa continúa con el emprendimiento de reventa de productos para el hogar y artefactos tecnológico-digitales.

Su emprendimiento ya estaba formalizado cuando ingresó al programa MWE y se dedicaba exclusivamente a su negocio. Ya contaba con un local comercial donde almacenar los productos y desde donde gestiona el proceso de comercialización. El apoyo

de su familia para la continuidad del emprendimiento ha sido fundamental. Patricia señala que uno de los factores principales que ha contribuido al éxito de su negocio ha sido el apoyo constante y significativo de su familia.

Patricia señala la flexibilidad que le aporta el emprendimiento en términos de gestión del tiempo como un aspecto clave de su experiencia como emprendedora. Actualmente, trabaja de lunes a sábado en su local desde las 8:30 hasta las 19:00, aunque su horario de salida es flexible, lo que le permite ajustar su tiempo según las necesidades.

Esta flexibilidad le permite organizar su tiempo y ocasionalmente no asistir al trabajo para poder pasar más tiempo con su hijo, uno de los motivos iniciales que la motivó a emprender, aunque reconoce que aún no ha logrado plenamente este objetivo. En este contexto, el apoyo de su madre ha sido crucial para conciliar la vida laboral y familiar, ya que se encarga del cuidado de su hijo, facilitando así su dedicación plena al negocio.

"Al principio, el poder ver más a mi hijo era la motivación de emprender. Todavía ese sueño no ha llegado porque él me dice: 'Mami, no te quedes hasta tan tarde'. Pero lo que sí se cumple es que me puedo organizar para no venir un día o hay cierta flexibilidad en eso (...) Hasta ahora ha sido mi mamá quien cuida a mi hijo."

Patricia cuenta con un alto nivel de digitalización en su emprendimiento. Si bien identifica la gestión del tiempo como una barrera importante para posicionarse en redes sociales, (a pesar de haber contratado a una persona encargada de generar promoción en estas plataformas), señala que Mercado Libre y el e-commerce de Falabella son sus principales canales de venta. Esto muestra su habilidad para seleccionar y utilizar eficientemente canales de venta digitales consolidados y apropiados para su negocio. Además, está desarrollando una aplicación para mejorar la logística de despacho, lo que demuestra su compromiso con la integración de soluciones digitales para optimizar las operaciones empresariales.

Además, Patricia refleja un alto nivel de conocimiento en el ámbito emprendedor, demostrando su capacidad para aprovechar diversas oportunidades de financiación y apoyo. Al respecto, se destaca que ha recibido un préstamo de 15 millones de pesos de un organismo privado, Mercado Libre, lo cual ha sido significativo para su negocio,

evidenciando su conocimiento y habilidad en la gestión de recursos financieros para el crecimiento de su emprendimiento.

En la evaluación que realiza del programa MWE resalta que, aunque no ha tenido un impacto directo en el desarrollo de su proyecto empresarial, le ha permitido conocer y conectar con otros actores del ecosistema emprendedor en Chile. Tras concluir el programa, fue invitada como representante de migrantes emprendedores en un stand de la OIM, se reafirmó su motivación en el proyecto y dio a conocer su modelo de negocio. Como recomendación para el programa, sugiere profundizar en temas de contabilidad, con el objetivo de mejorar el control del negocio. Esto pone de manifiesto la necesidad de una formación más integral que la ofrecida por el programa MWE, especialmente en lo que concierne a las áreas críticas para el desarrollo empresarial y la gestión financiera orientada a la sostenibilidad y el crecimiento.

9.3 Modelo de apoyo al emprendimiento femenino migrante

El programa MWE ofreció formación para la transformación digital de los negocios. La efectividad del programa y de las competencias que esperaba transmitir en la mejora del emprendimiento requieren de ciertas condiciones previas a nivel Microestructural. Los hallazgos evidencian la aplicabilidad del "tiempo correcto" ("timing") propuesto por la teoría del Curso de la Vida en la relación entre el emprendimiento y el programa. La teoría señala que hay ciertos eventos y transiciones en la vida de una persona que son socialmente normativos cuando ocurren en momentos específicos en la trayectoria de vida. En los casos del perfil 3 se encuentran en una etapa de desarrollo del proyecto empresarial en la que los conocimientos y redes ofrecidos por el programa son asimilables y potencian su desarrollo. Además, características a nivel Microestructural, como tener conocimientos en el área del emprendimiento y en digitalización, resultan fundamentales para maximizar el rendimiento del programa en los emprendimientos.

Por consiguiente, la efectividad del programa está vinculada con el tiempo y la etapa en la que se encuentra el emprendimiento, así como con las competencias y trayectoria de la emprendedora. Esto se alinea con el principio de dependencia de la trayectoria, donde las expectativas influyen en el comportamiento y las decisiones

actuales. Se valida así, la relevancia del análisis de tercer orden que permite poner en relación las dimensiones de nivel, tiempo y dominios.

En base a los resultados, la investigación concluye con una propuesta de modelos de apoyo a los proyectos empresariales en relación con el perfil emprendedor. Desde la perspectiva del programa, en términos de replicabilidad, permite identificar elementos centrales que requieren identificar el perfil 3 que tiene mayor relación con la oferta específica desarrollada. Más aún, la conclusión central derivada del estudio subraya la importancia a la hora de diagnosticar la situación de la emprendedora y, a partir de ello, generar vínculos estratégicos con la oferta disponible, seleccionada específicamente para sus necesidades. Analizando la oferta disponible en Chile (Concha et al., 2021) se ofrece una asociación con los perfiles desarrollados, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 8: Modelos de apoyo a los proyectos empresariales en relación con los perfiles de emprendedoras migrantes.

	Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3	Perfil 4
	Emprender por decisión	Emprender para adaptarse	Emprender para desarrollar una vocación	Emprender para subsistir
Formación sobre emprender, comercialización de productos y/o servicios		X	X	
Formación sobre el uso de herramientas digitales en el emprendimiento	X	X	X	
Asesoría para mejorar en el rubro del emprendimiento (Más eficiencia)			X	X
Financiamiento y/o inversión en el proyecto empresarial	X			
Capacitación y/o mentoría relacionada al rol de emprendedora		X	X	
Apoyo con la regularización de la situación migratoria				X

Fuente: Elaboración propia en base a Concha et al., (2021)

En función del modelo de apoyo propuesto, es crucial establecer una distinción clara respecto al papel que juega la digitalización, tanto en el emprendimiento como en la trayectoria de la emprendedora. Primero, es necesario identificar aquellos

emprendimientos cuyo objetivo principal es la transición del trabajo asalariado a la independencia empresarial, donde la digitalización actúa como una herramienta complementaria en el desarrollo del negocio, como se observa en los perfiles 2 y 4. En estos casos, el objetivo del programa es fundamentalmente apoyar la venta y la comercialización, facilitando así la sostenibilidad económica del emprendimiento.

Por otro lado, para aquellos perfiles que buscan un posicionamiento más estratégico en la economía de plataformas, como ocurre mayoritariamente en los perfiles 1 y 3, la digitalización juega un rol central en la innovación empresarial. Aquí, el enfoque se orienta hacia la mejora del negocio para hacerlo más rentable a través de la integración tecnológica. Para estos emprendimientos, el fortalecimiento de su presencia en la economía digital es un objetivo clave, y las plataformas digitales se configuran como herramientas esenciales para el crecimiento y la consolidación del negocio. En este contexto, el apoyo a la innovación tecnológica y la integración digital es fundamental para avanzar en un posicionamiento robusto en la economía de plataformas, facilitando así el desarrollo empresarial con una orientación hacia la innovación.

Tabla 9: Modelo de apoyo por área y perfil.

Perfil	Formación en Emprendimiento	Uso de Herramientas Digitales	Asesoría para Mejorar la Eficiencia	Financiamiento e Inversión	Mentoría y Capacitación	Regularización Migratoria
Perfil 1	E-commerce para ampliar mercados	Incentivos fiscales para digitalización	Consultoría en optimización y automatización	Préstamos específicos para tecnología	Formación en gestión empresarial	Asesoría legal y administrativa a nivel empresarial
Perfil 2	Marketing digital y estrategias de ventas	Plataformas de venta y logística	Consultoría en transformación digital	Microcréditos para iniciar negocios	Mentoría personalizada	Apoyo en digitalización de trámites migratorios
Perfil 3	Formación en gestión empresarial	Incentivos fiscales para digitalización	Consultoría en optimización y automatización	Programas de inversión conjunta	Coaching en desarrollo profesional	Capacitación en derechos y deberes laborales
Perfil 4	E-commerce para ampliar mercados	Plataformas de venta y logística	Consultoría en transformación digital	Préstamos específicos para tecnología	Mentoría en mejora de procesos y eficiencia	Asesoría legal y administrativa y psicosocial en caso de ser necesaria

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 10: Conclusiones

La digitalización del emprendimiento femenino migrante: un continuo entre luces y sombras.

La tesis doctoral ha analizado el fenómeno de la digitalización en el emprendimiento femenino migrante en Chile, centrándose en un caso de estudio específico del programa de apoyo a la transformación digital de negocios liderados por mujeres migrantes MWE.

El objetivo general de la investigación es el análisis de cómo las emprendedoras del programa MWE gestionan y digitalizan sus negocios en de la economía de plataformas, explorando las tensiones y estrategias que emergen de la relación entre sus trayectorias migratorias, laborales, educativas, familiares y tecnológicas con sus prácticas empresariales.

Para abordar este objetivo, se ha adoptado un diseño mixto secuencial con énfasis. La investigación se inició con una fase cuantitativa que incluyó la aplicación de una encuesta en línea para caracterizar a las emprendedoras participantes. Posteriormente, se desarrolló una fase cualitativa que supuso la realización de 50 entrevistas semiestructuradas, observación de perfiles digitales y una entrevista estructurada realizada doce meses tras la finalización del programa. Este enfoque permitió una comprensión holística y matizada de las experiencias de estas mujeres en su proceso de digitalización, destacando, tanto las barreras enfrentadas, como las estrategias que desarrollaron para superar esos desafíos.

Esta investigación sitúa la digitalización del emprendimiento femenino migrante en la intersección de tres ámbitos clave: la migración femenina, el emprendimiento como estrategia de integración económica y la economía de plataformas. El marco teórico, basado en la perspectiva del Curso de la Vida, ha permitido comprender cómo se articulan los distintos niveles —Micro, Meso y Macroestructural— para explicar las tensiones que estas mujeres enfrentan en su proceso de digitalización y adaptación a las plataformas. Esto incluye su triple identidad como migrantes, emprendedoras y cuidadoras, y cómo dichas tensiones afectan tanto su inserción laboral como la conciliación entre los

dominios laboral y familiar. El marco teórico del Curso de la Vida se operacionaliza a través del modelo del “Cubo del Curso de la Vida”, lo que permite descomponer las experiencias y trayectorias en sus componentes temporales, contextuales y multinivel, ofreciendo así una visión más detallada de los fenómenos observados. La propuesta analítica conecta los niveles, los dominios y el tiempo, utilizando las interdependencias de 1º, 2º y 3º orden (Bernardi et al., 2019).

El presente capítulo de conclusiones está organizado en varias secciones. En primer lugar, se sintetizan los principales hallazgos de la investigación, siguiendo el orden en el que fueron presentados en el apartado III. A continuación, se analizan las contribuciones teóricas y empíricas más relevantes del estudio. Seguidamente, se señalan las principales limitaciones de la investigación. Finalmente, el capítulo concluye con una serie de reflexiones finales y sugerencias para futuras investigaciones. añadir algo sobre recomendaciones políticas

10.1 Resumen de los hallazgos principales de la investigación:

10.1.1 Nivel Macroestructural

La digitalización de fenómenos sociales se ha consolidado como un campo de investigación, especialmente relevante en el contexto de la crisis sanitaria derivada de la expansión global del virus SARS-CoV-2. Los hallazgos de esta investigación contribuyen a una mejor comprensión sobre cómo la digitalización se lleva a cabo en el caso del emprendimiento, abordando tanto la crisis sanitaria en sí misma como la transición hacia el período postpandemia. Desde la perspectiva del Curso de la Vida, la pandemia no solo alteró la previsibilidad de las trayectorias personales y profesionales de las emprendedoras, sino también impuso nuevas limitaciones y desafíos a la planificación a corto y largo plazo. Este fenómeno es crucial para entender cómo este punto de inflexión a nivel Macroestructural se relaciona de manera diferenciada con el nivel Microestructural, desencadenando trayectorias disímiles dentro del grupo de emprendedoras analizado. A partir del análisis desarrollado emergieron distintas tipologías que permitieron distinguir entre aquellos emprendimientos que estaban consolidados y aquellos que surgen como respuesta a la crisis sanitaria.

Las diferencias en la forma en que la pandemia afectó las trayectorias de las emprendedoras relacionan el dominio laboral y educativo con el emprendimiento. Los resultados indican que, a pesar de la incertidumbre y las restricciones impuestas por la pandemia, ésta también actuó como catalizador que incentivó la creación de nuevos modelos de emprendimiento. El análisis de los casos destaca que dicha experiencia permitió a las emprendedoras tener una mejor aproximación a la identificación de oportunidades y adquisición de las competencias necesarias para la digitalización. En otras palabras, la trayectoria educativa y laboral también juega un papel relevante, pero es la combinación de ambos factores lo que maximiza el uso efectivo de la digitalización en el emprendimiento.

Entre el segmento de emprendedoras que iniciaron sus proyectos durante la pandemia, ha sido la experiencia previa en emprendimiento la que les permitió transferir habilidades y competencias al desarrollo de sus negocios. Esto marcó una diferencia sustancial con respecto al grupo de emprendedoras sin experiencia previa, cuyas iniciativas tendieron a orientarse más hacia la subsistencia o representaron una transición hacia otros modelos de empleabilidad. Por otro lado, las emprendedoras que ya habían iniciado sus negocios antes de la pandemia y que tuvieron que enfrentar los retos de la misma, encontraron en la digitalización un impulso crucial. En este grupo, la relación de sus emprendimientos con sus trayectorias laborales previas actuó como un factor positivo, convirtiéndose en un punto de inflexión ascendente que favoreció el desarrollo y la consolidación de sus negocios.

Asimismo, la crisis político-económica en Venezuela también ha sido determinante en la configuración de las trayectorias de las emprendedoras migrantes de este país, actuando como un punto de inflexión Macroestructural que ha influido en sus decisiones migratorias y empresariales. La investigación evidencia que la migración venezolana no se limita a un mero cambio en el perfil migratorio según el nivel educativo; representa una migración marcada por la falta de expectativas de retorno, lo que la distingue de otros flujos migratorios en Chile. Para las mujeres venezolanas, la crisis política y económica del país se configura como un punto de inflexión disruptivo en las trayectorias vitales. Al analizar las diferentes fases de conflicto se observa cómo en una primera fase la migración es planificada y se articula como un proyecto de desarrollo en Chile. En los casos posteriores al 2018, el proyecto migratorio es acelerado, observándose mayor presencia de narrativas en torno a la pérdida de estatus y el duelo migratorio, que

añaden niveles de complejidad a sus procesos de adaptación y emprendimiento en el nuevo entorno. Del mismo modo, dificultan la continuidad de las trayectorias laborales o emprendedoras previas.

El análisis de los datos revela que, para muchas de estas mujeres, el emprendimiento ha funcionado no solo como una estrategia de respuesta a la crisis, sino también como medio para dar continuidad a sus trayectorias laborales iniciadas en Venezuela. A pesar de ello, enfrenta considerables desafíos, como los obstáculos para regularizar su situación migratoria y acceder a financiación. Desde la perspectiva del Curso de la Vida, estas mujeres han integrado nuevas estrategias, como la digitalización y la participación en redes locales, para navegar las interdependencias entre los dominios personal, profesional y migratorio. Al llegar a Chile, no solo han logrado mantener, sino también expandir sus negocios en algunos casos, demostrando que han sabido transformar los puntos de inflexión, de su trayectoria migratoria, en oportunidades de desarrollo empresarial. Este proceso les ha permitido adaptarse a un nuevo contexto sin perder su identidad profesional, subrayando su resiliencia y capacidad para reconceptualizar su rol en el mercado laboral, incluso en condiciones adversas.

10.1.2 Nivel Microestructural

A partir del análisis a nivel Microestructural, se identifica cómo las trayectorias individuales han moldeado las decisiones de emprender y el uso de plataformas digitales para los negocios, revelando diferencias significativas según el nivel de cualificación y la capacidad de adaptación al nuevo entorno. En este contexto, la migración se presenta como un punto de inflexión determinante, que exige una reevaluación crítica de las competencias adquiridas en el país de origen y de su valor en el país receptor, aspecto particularmente acuciante para las migrantes altamente calificadas. Además, las condiciones materiales con las que estas mujeres migrantes llegan al país de destino, incluyendo el capital económico y las posibilidades de acceso a financiación, influyen profundamente en la propensión a emprender. La migración, asimismo, reconfigura los roles de género y las dinámicas familiares, impactando no solo en las decisiones empresariales, sino también en el acceso a redes de apoyo esenciales para el éxito del emprendimiento. De este modo, el contexto receptor no solo ofrece un nuevo escenario para el emprendimiento, sino que redefine las trayectorias profesionales y personales de

las mujeres migrantes, generando nuevas dinámicas que transforman o consolidan sus identidades.

El trabajo de campo revela que la digitalización no solo influye en las trayectorias laborales y educativas, sino que también actúa como un catalizador en la reinención y adaptación en contextos migratorios. Desde la perspectiva de la agencia, las mujeres emplean estratégicamente herramientas adquiridas a través de sus experiencias educativas, laborales y tecnológicas, integrándolas con sus motivaciones personales y profesionales. Así, el emprendimiento digital, en algunos casos, les permite y, en otros, les impulsa a reconfigurar sus trayectorias profesionales hacia parámetros alineados con sus aspiraciones, necesidades y deseos. Mientras algunos emprendimientos surgen como respuesta a necesidades de subsistencia, otros representan una búsqueda de realización personal o la continuación de una trayectoria educativa y profesional preexistente. Este hallazgo se alinea con la literatura crítica del emprendimiento digital, según la cual las posibilidades de emancipación a través de la actividad emprendedora digital están limitadas o habilitadas por la posicionalidad social (Martinez et al., 2022).

La combinación de formación educativa y competencia digital juegan un papel fundamental en la configuración de estos perfiles. Ambos ejes (Tiempo-Dominio) no actúan de forma aislada, sino que se entrelazan, configurando las identidades emprendedoras y personales de estas mujeres. La interacción entre el capital educativo acumulado y la fluidez en el dominio tecnológico, relacionado con la experiencia de uso de dicha tecnología en la trayectoria, emerge como un elemento clave que moldea, tanto las oportunidades, como las restricciones a lo largo del ciclo vital. Esto evidencia la relevancia de las experiencias pasadas en el marco de la dependencia de la trayectoria, donde interactúan el tiempo con los dominios laboral, educativo y tecnológico en una interdependencia de tercer orden (Bernardi et al., 2019).

10.1.3 Nivel Meso estructural

El emprendimiento de las mujeres migrantes se configura como una práctica intrínsecamente relacional, que dialoga constantemente con los recursos y redes sociales disponibles, tanto en su país de origen, como en el de acogida. Los factores familiares juegan un papel fundamental en las decisiones empresariales, influenciadas por las relaciones personales y las necesidades colectivas. El emprendimiento femenino es un proceso íntimamente ligado a la vida familiar, emergiendo del entramado de dinámicas

entre las trayectorias personales y profesionales. Las mujeres emprendedoras enfrentan el desafío de equilibrar sus responsabilidades familiares con sus aspiraciones empresariales, lo que puede resultar en una dedicación intensiva, que se traduce en dobles o triples jornadas laborales. En este sentido el emprendimiento se convierte en una inversión que permita en el futuro representar un modelo de empleo que mejora las condiciones de conciliación. Esto se refleja en cómo las trayectorias digitales preexistentes y la habilidad para adaptarse a las demandas de la gestión digital están profundamente influenciadas por las dinámicas familiares y de género. Estos factores no solo determinan la sostenibilidad de los negocios, sino también cómo las emprendedoras negocian su identidad y roles dentro y fuera del ámbito empresarial.

La maternidad, en este contexto, adquiere un papel relevante y complejo. Existen valores en torno a la maternidad que moldean la manera en que las mujeres priorizan el rol de cuidados y cómo buscan conciliar su trabajo con la crianza, evidenciando un esfuerzo constante por equilibrar estas dos esferas de sus vidas. El emprendimiento digital, en muchos casos, se convierte en una ventana multifacética que ofrece oportunidades para la transferencia de conocimientos y habilidades. Sin embargo, estas oportunidades están fuertemente entrelazadas con la capacidad de navegar en el entorno digital y las dinámicas de género que, a su vez, moldean su autopercepción como empresarias. Por ello el emprendimiento es visto como un ideal por el cual las mujeres hipotecan su presente, dedicando extensas jornadas laborales para financiar sus proyectos y conciliar sus múltiples roles.

Las tensiones y estrategias que emergen al integrar plataformas digitales dan cuenta de la reproducción de desigualdades que se traspasan al entorno virtual y aquellas que se transforman por la condición de digitalización. Se revela cómo las barreras en el mercado laboral, incluyendo la dificultad para la validación de títulos y la discriminación por la maternidad, son sorteadas por las mujeres mediante las plataformas en las que ofrecen servicios que integran sus cualificaciones previas, eludiendo así las barreras tradicionales para la transferibilidad del capital humano. Se resaltan estrategias fundamentales como el uso del marketing digital, la promoción de la identidad como migrantes y madres, la inversión en emprendimientos que reflejan su herencia cultural y el desarrollo de identidades digitales diferenciadas (perfil personal diferenciado del empresarial). También se observa como la estrategia de formación continua en torno al emprendimiento a la que acceden mediante información y cursos disponibles online.

Los hallazgos en el nivel Meso estructural resaltan la importancia de las redes sociales y del apoyo institucional en el desarrollo de emprendimientos digitales entre las mujeres migrantes. Estas redes, junto con programas de apoyo como el MWE, no solo facilitan la integración económica, sino también permiten la renegociación de los roles de género en las dinámicas familiares. Sin embargo, la influencia de estos factores está mediada por la etapa en la que se encuentra el emprendimiento y las competencias preexistentes de las emprendedoras, lo que subraya la necesidad de enfoques personalizados en los programas de apoyo al emprendimiento migrante.

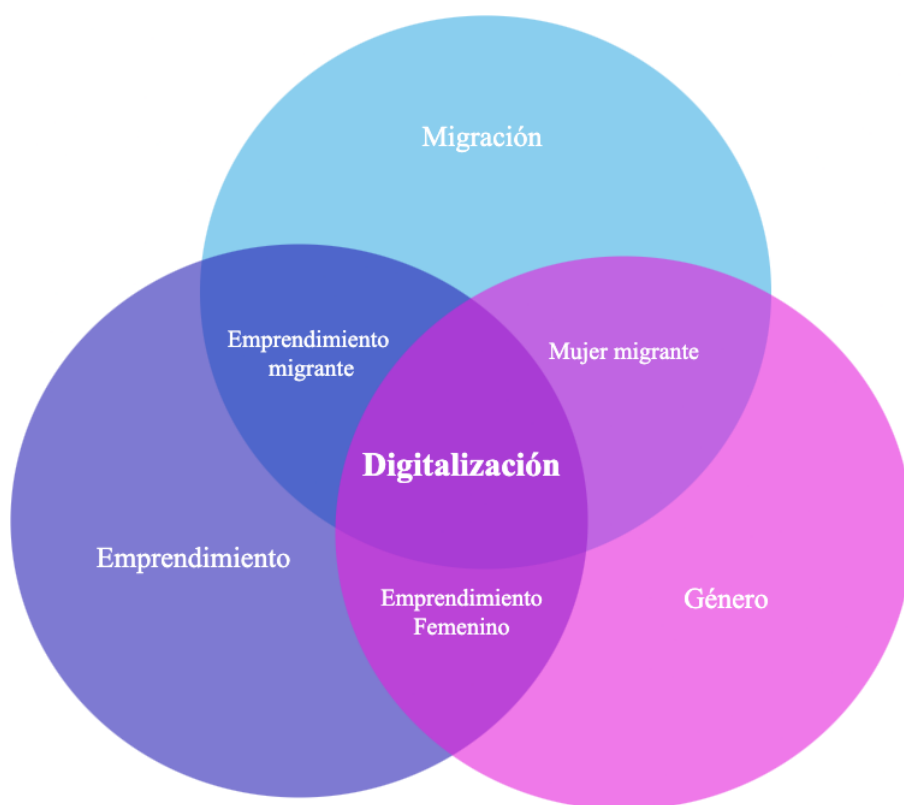
Además, la efectividad del programa de apoyo no reside en su capacidad para impulsar la digitalización del emprendimiento de manera universal entre las participantes, sino en su aplicación estratégica a un grupo específico de emprendedoras. La digitalización de los negocios emprendidos por mujeres migrantes en Chile se produce, en gran medida, más allá de la intervención del programa. Este programa demuestra tener un impacto significativo principalmente en aquellas emprendedoras cuyo perfil coincide estrechamente con las características del programa, es decir, aquellas que ya poseen un cierto nivel de competencias en digitalización y gestión empresarial, así como un emprendimiento en una etapa avanzada de evolución. Para maximizar su efectividad, es crucial que el programa realice una selección estratégica de las participantes, focalizando sus recursos en aquellas emprendedoras que están en una posición óptima para beneficiarse de sus contenidos y apoyo. Este enfoque permitiría no solo un mejor aprovechamiento de los recursos del programa, sino también un incremento del impacto sobre el desarrollo y consolidación de los emprendimientos digitales.

En suma, aunque el rol del programa, como actor que interviene en el nivel Meso estructural, tiene el potencial de representar un punto de inflexión en la trayectoria de las emprendedoras, su efectividad está mediada por la capacidad de las emprendedoras para integrar los conocimientos aportados y las redes con las que les conecta el programa. Esto introduce una dimensión crítica sobre la universalidad de los programas de apoyo al emprendimiento femenino migrante, argumentando que su impacto depende del alineamiento estratégico con el perfil de las emprendedoras.

10.2 Contribuciones teóricas de la investigación

Esta investigación presenta una aproximación novedosa al fenómeno del emprendimiento femenino migrante, al incorporar la digitalización como eje central de análisis. La digitalización, entendida como un proceso que transforma la comercialización, proporciona nuevas herramientas que redefinen el significado del emprendimiento. Por un lado, facilita el acceso al mercado laboral, permitiendo a las emprendedoras optimizar su participación según su perfil. Por otra parte, difumina la centralidad que tienen los ejes del género o la etnicidad en el emprendimiento, ya que ofrece el potencial de visibilizar o no al sujeto emprendedor. Ambos elementos tensionan las definiciones a partir de las cuales se explica el emprendimiento migrante y el emprendimiento femenino.

Esquema 60: Esquema conceptual: Interrelación entre migración, género, emprendimiento y digitalización.



Fuente: Elaboración propia.

Desde la perspectiva del Curso de la Vida, la tecnología actúa como agente clave en el nivel Meso estructural que reconfigura la relación con otros niveles, además de influir en términos de dominio y tiempo, evidenciando un continuo entre luces y sombras. Considerando estos elementos, la investigación aporta una comprensión matizada de la

plataforma. Se supera el binarismo de liberación/opresión que ha conceptualizado la plataforma para incorporar la dimensión temporal, lo que permite dar cuenta de cómo el tiempo (en relación con la trayectoria individual) en que se integra la plataforma es fundamental, permitiendo identificar la relación con otras dimensiones de la vida, como el ámbito familiar.

Por lo tanto, la plataforma digital es experimentada como un continuo entre estrategia y barrera. Considerar las tecnologías no solo como productos, sino también como agentes activos, que son, tanto productos, como productores de estructuras preexistentes, es fundamental para entender cómo la plataforma se relaciona con el momento del ciclo vital, así como con el proceso de desarrollo empresarial. En este sentido, el proceso de venta se transforma y reconfigura a partir de la plataforma. Puede contribuir y modificar el proceso de integración económica, ya que ofrece una alternativa al mercado laboral o financiero tradicional del país, donde los migrantes enfrentan obstáculos para acceder, como puede ser la financiación o la inversión empresarial. También puede facilitar la renegociación del rol de género, permitiendo a las mujeres incorporarse en sectores feminizados, empleando a su favor la visibilidad que genera la plataforma, al tiempo que les permite mantener el anonimato tras un perfil digital, ocultando categorías de diferenciación. De la misma manera que crea nuevos escenarios en términos de modelo de negocio, genera tensiones dentro de otros ámbitos, como el familiar. Esto transforma los límites desde los cuales se comprende el emprendimiento femenino migrante, en términos de etnicidad, género y modelo de negocio.

Específicamente, el grupo analizado contribuye a comprender el fenómeno de la digitalización, que hasta ahora se ha enfocado en modelos con altos niveles de tecnología y en perfiles privilegiados. La migración, en cambio, ha sido un perfil minoritario en los estudios sobre digitalización.

10.2.1 Digitalización – Género: Renegociación de Roles de Género en el Emprendimiento Migrante Femenino

La investigación da cuenta de cómo el emprendimiento digital ha permitido a las mujeres migrantes renegociar sus roles de género dentro de la estructura familiar. El rol de la mujer como principal proveedora económica en la familia no surge únicamente como un acto de empoderamiento, sino como una respuesta a la pérdida de relevancia del papel económico tradicional de los hombres en el contexto familiar. Esta reconfiguración no

solo impacta en la economía del hogar, sino que también influye en la identidad personal de las mujeres, quienes se enfrentan al desafío de conciliar su rol económico con las responsabilidades de cuidado, generando así una doble carga que afecta su bienestar emocional y mental.

Además, la tesis doctoral investigación revela que el emprendimiento, más allá de ser una fuente única de ingresos, puede representar un complemento o incluso un proceso de inversión estratégico, contribuyendo de manera significativa a la economía familiar. No obstante, el rol del emprendimiento en la economía familiar se convierte en un punto de tensión, particularmente en cuanto a la validación de la actividad desarrollada en la plataforma digital como aporte tangible a la economía del hogar.

La investigación también subraya cómo las mujeres migrantes a menudo luchan con dudas sobre su capacidad y merecimiento de éxito, lo que puede afectar su confianza y desempeño en este ámbito. Estos elementos podrían ser analizados como “Síndrome de la impostora” desde un nivel supraindividual. Este fenómeno actúa como obstáculo significativo para la autoafirmación en roles empresariales, limitando su potencial de expansión y éxito. Al enfrentarse a estas percepciones, las emprendedoras no solo luchan por legitimar su posición en el ámbito empresarial, sino que también navegan las tensiones entre sus aspiraciones profesionales y las expectativas tradicionales de género. Este desafío refleja una internalización de la narrativa global del emprendimiento como un camino hacia el desarrollo personal y profesional, lo que añade un reto adicional a su experiencia.

El estudio revela que el emprendimiento digital permite a las mujeres migrantes transitar desde una motivación existencial hacia la creación de un espacio para la generación de liquidez. Esta transición redefine su identidad profesional, llevando a las mujeres de ser emprendedoras a convertirse en empresarias, un cambio que tiene profundas implicaciones tanto en su vida personal como en la familiar. Durante este proceso, se observan tensiones debido a las demandas específicas del entorno en el que desarrollan su emprendimiento, como la inmediatez que exigen las plataformas digitales y las redes sociales. Además, el emprendimiento se configura como un mecanismo para la integración social y la contribución al bienestar colectivo, subrayando un impacto social que no siempre ha sido reconocido en la literatura sobre emprendimiento. Este rol dual del emprendimiento, como medio de subsistencia y como reafirmación

profesional/personal, ofrece nuevas perspectivas sobre el papel de las mujeres migrantes en las economías digitales y en sus comunidades.

El análisis de la digitalización del emprendimiento destaca cómo este proceso se interrelaciona con los roles de género de las mujeres, sin dejar de considerar su condición migratoria. Para estas mujeres, la digitalización es un proceso eminentemente híbrido, es decir, que integra tanto una dimensión digital como una analógica. Las plataformas digitales se incorporan en sus emprendimientos según sus trayectorias previas, en particular, su trayectoria tecnológica. En este contexto, el principio de dependencia de la trayectoria se manifiesta claramente, ya que las experiencias previas favorables con la tecnología actúan como catalizadores para que ellas incorporen las plataformas como "actantes" o aliados en su proceso emprendedor. Asimismo, la experiencia emprendedora previa emerge como un factor crucial, ya sea porque proporciona antecedentes positivos que motivan la integración de las plataformas o porque contrasta con experiencias anteriores en las que no habían empleado estas herramientas.

Esta tesis ha destacado la importancia de las competencias tecnológicas en el éxito empresarial, no como requisitos previos, sino como habilidades que se desarrollan y perfeccionan en el proceso emprendedor. Las competencias tecnológicas adquiridas y valoradas por las mujeres migrantes reflejan una relación dinámica y en constante evolución con la tecnología. Este proceso de reapropiación tecnológica demuestra que las emprendedoras no sólo adoptan las plataformas digitales, sino que las integran de manera que estas herramientas se convierten en parte fundamental de su vida cotidiana y estrategia empresarial.

Las prácticas empresariales en la economía de plataformas, como se ha argumentado, son inherentemente socio-materiales, lo que implica una estrecha interrelación entre las capacidades tecnológicas y las prácticas sociales (Davidson y Vaast, 2010). Este aspecto es particularmente relevante en el contexto de las redes sociales, donde principios como la interconectividad, la simultaneidad y el acceso descentralizado a la información, derivados de la virtualidad, desafían y friccionan los límites conceptuales tradicionales de las interacciones sociales (Maldonado y Rodríguez, 2017). La noción de hibridez de las plataformas es esencial para los perfiles emergentes del estudio, ya que sus emprendimientos forman parte de un proceso que, aunque se

desarrolla a través de plataformas digitales, no se desvincula de acciones analógicas que complementan su ejecución.

En este contexto, cabe destacar la importancia de los espacios que han sido tradicionalmente considerados como "espacios femeninos". Ellas se conectan a su emprendimiento desde la intimidad del hogar, conciliando sus actividades con otros roles como la lactancia, el acompañamiento de sus hijos al parque, los desplazamientos al trabajo, o incluso durante los tiempos libres en sus empleos asalariados. La plataforma digital les permite crear un continuo en torno al emprendimiento, superponiendo dominios, tiempos y, por lo tanto, también espacios. La presencia de estas emprendedoras en las redes sociales se convierte en una aparición en un espacio que es central para ellas y para la construcción de su identidad. Esta presencia en la red les proporciona una doble existencia: desde lo que ha sido concebido como un espacio eminentemente femenino, como es la vivienda, hasta un espacio público desde el cual es posible articular nuevos elementos.

Así, lo digital se convierte en un nuevo espacio habitado por las mujeres, donde las redes sociales emergen desde la materialidad íntima del hogar, en paralelo al cumplimiento de los roles de cuidado. Como lo plantean García y Salguero (2019), el proceso de digitalización no es simplemente una adopción tecnológica, sino un "acoplamiento entre organismos fisiológicos y códigos digitales", que conforma "una red inestable de capacidades y objetivos otorgados tanto al ser humano como a las máquinas" (p.57). Este acoplamiento permite a las mujeres integrar sus responsabilidades familiares con su presencia digital, creando una continuidad entre lo privado y lo público. Lo digital se transforma en la base de su estrategia, permitiéndoles superponer tiempo y espacio, así como integrar la dimensión del anonimato.

Sin embargo, surgen cuestionamientos sobre la necesidad de regular el uso de datos, como las imágenes de menores, así como la exposición de la intimidad del hogar. Estos elementos son fundamentales para reconsiderar cómo la vivienda, entendida tradicionalmente como un espacio de mujeres, plantea nuevas necesidades y desafíos emergentes en el contexto del emprendimiento digital.

10.2.2 Digitalización y Migración: Estrategias de reinversión e identidad en el emprendimiento femenino migrante

La investigación aporta valiosos conocimientos al campo teórico y revela cómo la migración representa un punto de inflexión que redefine las trayectorias laborales y profesionales de las mujeres. En este contexto, la digitalización emerge no solo como una adaptación al nuevo entorno, sino como una estrategia de reinención identitaria, que permite a las migrantes no solo sobrevivir, sino también prosperar en el país de destino.

La investigación explora cómo algunos emprendimientos migran junto con sus fundadoras, integrando elementos culturales del país de origen en el país de destino. Este fenómeno refleja la implicación transnacional de las prácticas empresariales, donde el emprendimiento digital se convierte en un vehículo para la transferencia y preservación del vínculo con la cultura de origen mientras se adaptan a las nuevas realidades del país receptor, ofreciendo así un espacio para la preservación de su identidad cultural. Sin embargo, lo que se comercializa en el contexto digital no es estrictamente "étnico" en el sentido tradicional.

Las plataformas digitales permiten a las emprendedoras migrantes no solo mantener contacto con sus comunidades de origen, sino también ampliar su alcance a consumidores nativos, lo que desafía la lógica de enclave tradicional del comercio étnico. Los algoritmos, que inicialmente replican redes sociales inmediatas, facilitan una expansión que sería difícil en un contexto analógico. Este proceso diversifica las redes de contacto y comercialización, llevando los productos y servicios de estas emprendedoras a audiencias amplias y heterogéneas. Aunque la integración de las emprendedoras migrantes en la economía digital no alcanza niveles altos de automatización o incorporación sofisticada de tecnología, desde una perspectiva técnica, su impacto sociocultural es significativo, ya que les permite conectar con clientes nuevos.

A pesar de las oportunidades que la digitalización ofrece para conectar a las emprendedoras migrantes con un público más amplio y diverso, muchas de ellas continúan viendo la apertura de un local comercial físico como un objetivo o sueño a alcanzar. Esta dualidad, entre las ventajas del entorno digital y la aspiración de un espacio físico, refleja una tensión inherente al comercio étnico, un fenómeno que tiene implicaciones profundas tanto a nivel cultural como económico.

10.2.3 Digitalización y Emprendimiento: Trayectorias de vida y estrategias empresariales en mujeres migrantes

Esta investigación dialoga con la teoría del Curso de Vida en el contexto del emprendimiento digital, subrayando que las plataformas digitales no deben ser vistas únicamente como herramientas tecnológicas, sino como actores activos en las trayectorias migratorias y empresariales. La digitalización se convierte en un eje central que interactúa con las diversas etapas del ciclo de vida de las emprendedoras, influenciando tanto las oportunidades como los obstáculos que enfrentan. Este enfoque teórico destaca la importancia a la hora de entender las plataformas digitales como elementos dinámicos que moldean y son moldeados por las experiencias de vida de las mujeres migrantes.

Esta investigación desafía la visión homogénea del emprendimiento digital, al conceptualizarlo no como un fenómeno uniforme, sino como una práctica situada que refleja la interacción entre estructuras Macroestructurales, contextos Meso y decisiones Micro. Esta perspectiva matizada permite entender cómo las diferentes dimensiones de la vida, incluyendo las culturales, educativas y familiares, se entrelazan para dar forma a sus estrategias empresariales en contextos específicos. Al hacerlo, el estudio rechaza la noción de un único camino hacia el éxito digital, destacando la necesidad de enfoques personalizados y contextualizados en el apoyo a las emprendedoras.

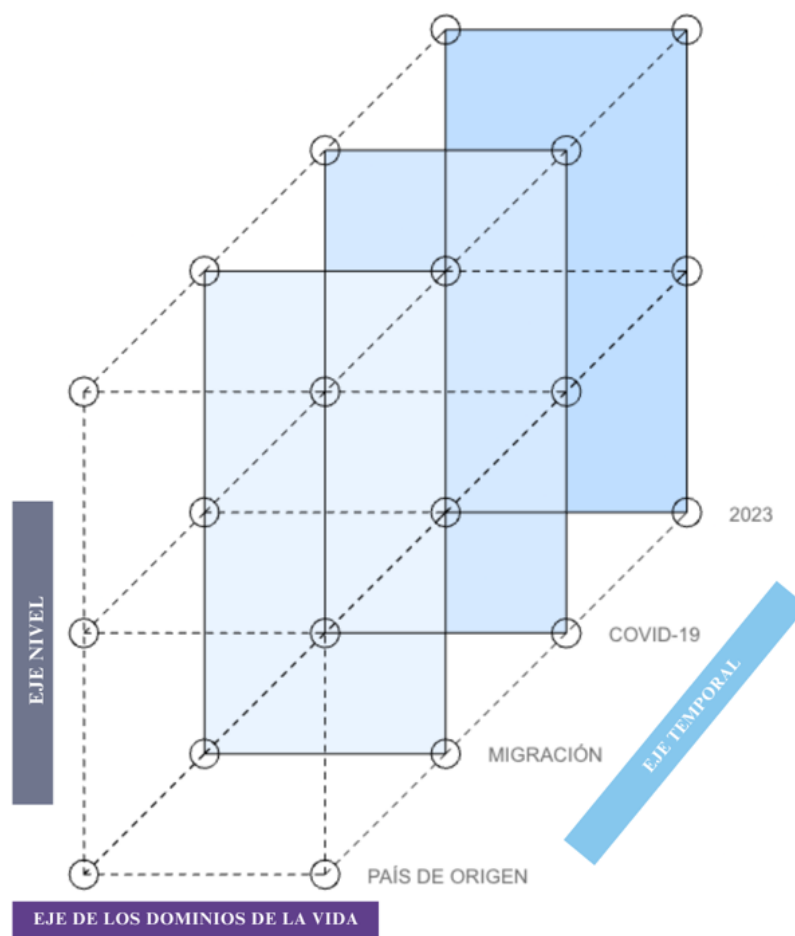
La perspectiva del Curso de Vida emerge como una herramienta analítica que pone en diálogo las estrategias emprendedoras con sus contextos educativos, laborales, familiares y de etapas de vida. El estudio concluye que la digitalización del emprendimiento femenino migrante está intrínsecamente ligada a la vida familiar y es el resultado del entrelazado de múltiples trayectorias. Esta perspectiva permite comprender cómo las decisiones empresariales están profundamente marcadas por factores familiares y personales, que se integran y moldean en el desarrollo de estrategias de negocio efectivas. La incorporación de esta perspectiva en el análisis del emprendimiento digital proporciona una comprensión compleja de las vidas de las emprendedoras migrantes, subrayando la necesidad de políticas y apoyos que reconozcan y respondan a estas realidades multifacéticas.

10.3 Contribución metodológica: implementación del modelo analítico del Cubo del Curso de la Vida para analizar la digitalización

La perspectiva del Cubo del Curso de la Vida (Bernardi et al. 2019) permite esquematizar la complejidad de las dimensiones que se articulan en torno al emprendimiento femenino migrante y su digitalización. El modelo propuesto tiene como principal aporte la capacidad de reducir esta complejidad, priorizando las variables a analizar sin perder de vista la interrelación entre ellas. En el estudio se abordan principalmente los dominios laboral y familiar, y la relación entre los dominios familiar y migratorio, vinculados con puntos específicos de los niveles y considerando la dimensión temporal.

A partir del Esquema 63, elaborado según lo propuesto por Bernardi et al. (2019), la incorporación de puntos en el eje temporal permite un análisis longitudinal de las trayectorias. Un ejemplo concreto de esto es el estudio de las experiencias antes y después de la llegada a Chile. De esta manera, se puede identificar la relación entre tiempo, nivel y dominio, es decir, un análisis de tercer orden que resulta fundamental para comprender el fenómeno de la digitalización, especialmente en perfiles complejos, como el emprendimiento femenino migrante.

Esquema 61: Ejemplo de relación entre tiempo, nivel y dominio.



Fuente: Elaboración propia.

Como resultado de la implementación de la aproximación metodológica del Cubo del Curso de la Vida, se destaca la trayectoria tecnológica como una variable clave para entender las implicaciones emocionales relacionadas con el uso de la tecnología. Esta trayectoria se construye a partir de la motivación y el apoyo recibidos por parte de padres y referentes durante la infancia y la adolescencia. En la adultez, estas experiencias les permiten confiar en su capacidad para gestionar la tecnología, convirtiéndola en un elemento central en su respuesta a puntos de inflexión, como la pandemia. Además, la tecnología se revela como una estrategia fundamental en la transición pospandemia, facilitando la continuidad de actividades mediante la superposición de dominios. Estas experiencias previas contribuyen significativamente a la teorización en torno a la tecnofobia, el género y el potencial de fomentar la integración tecnológica desde edades tempranas.

10.4 Contribuciones empíricas al estudio del emprendimiento femenino migrante en Chile

Esta investigación aporta contribuciones empíricas significativas a la literatura sobre migración femenina en Chile, particularmente en la intersección entre migración, género y emprendimiento, una intersección que ha sido escasamente explorada de manera articulada en estudios previos. Los resultados muestran cómo el rol de emprendedora se convierte en una estrategia de inserción económica para sus trayectorias laborales en Chile. El estudio sugiere que el emprendimiento debería ser considerado como una parte integral de las estrategias migratorias femeninas, ofreciendo una alternativa viable que difiere de la inserción en roles de cuidado y trabajos precarizados.

Ser migrante en un nuevo país puede limitar el acceso a financiamiento y oportunidades empresariales, ya que el emprendimiento no siempre es reconocido como una forma legítima de empleo para acceder a beneficios, como las visas. Este hallazgo ha sido reportado en investigaciones previas en el Norte Global de manera general en torno a la idea de “doble desventaja” (Chreim et al., 2018). Sin embargo, la investigación aporta evidencia empírica en torno a cómo se manifiesta la desventaja que enfrentan, específicamente situado para el contexto del Sur Global.

El reconocimiento del emprendimiento en estas trayectorias migratorias ofrece una nueva perspectiva que enriquece la comprensión de las dinámicas migratorias femeninas en Chile. En relación con el género, el estudio revela cómo el emprendimiento digital permite a las mujeres migrantes conciliar de manera efectiva los roles de cuidado y laborales en comparación con el mercado laboral formal. A diferencia de la perpetuación de condiciones desiguales en trabajos tradicionales, las plataformas digitales les ofrecen la posibilidad de crear identidades estratégicas que les permiten gestionar sus responsabilidades familiares, mientras desarrollan sus negocios, específicamente permitiendo la superposición de tiempo/espacio en el que se desarrollan actividades de ambos dominios. Esto proporciona una nueva perspectiva sobre la capacidad del emprendimiento digital para desafiar y reconfigurar los roles de género tradicionales en contextos migratorios.

El estudio también explora cómo la dimensión intercultural del emprendimiento migrante puede ser reconocida, amplificada o incluso ignorada a través de las plataformas

digitales. Se ha mostrado cómo los perfiles digitales permiten a las mujeres migrantes crear identidades estratégicas que les ayudan a alcanzar sus objetivos empresariales. Algunas emprendedoras se posicionan dentro de su propia comunidad, mientras que otras utilizan la neutralidad de las plataformas digitales para llegar a un público más amplio, incluyendo a sus connacionales. Esta capacidad para gestionar la visibilidad digital aporta una nueva comprensión de cómo las emprendedoras migrantes negocian su identidad en el espacio digital, lo que constituye una contribución empírica importante a la literatura local.

Otra contribución significativa es el desafío a la noción de que la cualificación académica o profesional de las mujeres migrantes es el principal factor determinante de su éxito en el emprendimiento y su trayectoria migratoria en Chile (Aninat y Vergara, 2019). Los hallazgos sugieren que, aunque la calificación es importante, no es un eje explicativo suficiente por sí solo. Otros factores, como la capacidad de adaptarse al entorno digital y la habilidad para gestionar múltiples roles, así como su experiencia emprendedora previa resultan igualmente cruciales para el éxito emprendedor, específicamente cuando este es desarrollado por mujeres altamente calificadas.

Asimismo, la investigación cuestiona la relación tradicional entre cónyuges dentro de la familia, destacando que en muchos casos son las mujeres las protagonistas de los negocios, a diferencia de lo que sugiere la literatura en el Norte Global (Villares, 2012). Esto refuerza la idea de la autoeficacia y la capacidad de las mujeres para alcanzar metas empresariales de manera independiente, contribuyendo también a la ventaja acumulativa de experiencia emprendedora que pueden desarrollar a lo largo del tiempo. Esta contribución empírica proporciona una visión más matizada del papel de las mujeres en el ámbito empresarial dentro del contexto migratorio en Chile.

En términos generales, la muestra presenta un nivel aceptable de acceso a la tecnología, con la excepción de algunos casos del perfil 4, que no cuentan con el mínimo necesario. En el caso del perfil 4, aunque no es imposible beneficiarse de las plataformas digitales para el emprendimiento, el potencial "democratizador" o de "liberación" que esta ofrece requiere de elementos complementarios que, por ejemplo, en el caso del perfil 1 están resueltos. En otras palabras, la plataforma asume un rol dentro del emprendimiento que puede variar en su centralidad según el perfil de la emprendedora. Y, por tanto, el potencial que les ofrece la plataforma a la hora de superponer dominios es diferente. Se

observa que la automatización de procesos de la comercialización, así como la respuesta al cliente desde el móvil, son funcionalidades que ellas destacan como un aporte ya que les facilita la superposición de tareas (dominio familiar y laboral).

Este hallazgo permite enfocar la digitalización no desde la perspectiva del "acceso" o la "brecha digital", sino desde cómo estas emprendedoras operan dentro del entorno digital y las competencias que tienen para conectar las funcionalidades que ofrece la plataforma con su modelo, ya sea en redes sociales o en plataformas especializadas de reventa o venta online, resulta particularmente significativo para el perfil de mujeres migrantes. Aunque todas tienen dispositivos y conectividad, las plataformas no tienen el mismo efecto en el desarrollo comercial. Aunque se argumenta que las redes digitales reducen las barreras para que todos, en teoría, puedan convertirse en microempresarios, el caso de las mujeres migrantes en este estudio resalta la importancia de comprender cómo habitar el entorno digital implica para ellas desarrollar competencias específicas en la gestión digital, así como la promoción de su rol como emprendedoras en las plataformas. De este modo, se evidencia que la apropiación de la tecnología por parte de estas mujeres está condicionada por su trayectoria previa con la tecnología, la que regula su capacidad para maximizar el uso de las plataformas.

Por tanto, la aceleración de la transformación digital del negocio no garantiza por sí misma que la emprendedora pueda maximizar el potencial de conciliación que le otorga el emprendimiento. El proceso de aceleración dialoga con el estadio en que se encuentra el desarrollo del emprendimiento, el nivel de digitalización de base, así como el perfil de la emprendedora. Es en la interrelación de estas variables donde se plantea la efectividad de la transformación digital de los negocios. En este sentido, se matiza la idea de que la digitalización "democratiza". De hecho, una digitalización en un momento específico de la trayectoria puede representar una carga adicional, duplicando el esfuerzo necesario para desarrollar el modelo de negocio y responder a las exigencias del posicionamiento digital.

Este aspecto, además, sigue lógicas distintas que pueden presentar desafíos específicos, como la inmediatez, la visibilidad en la plataforma, y la necesidad de aprender el lenguaje digital requerido. Además, la impredecibilidad inherente a las plataformas digitales plantea desafíos, ya que sus funcionalidades y alcances no siempre son previsibles ni estables. Ante esta incertidumbre, cada perfil de emprendedora requiere

acompañamientos específicos para maximizar estas herramientas y convertir los desafíos en oportunidades. Esto implica la necesidad de implementar herramientas, estrategias y análisis de datos para enfrentar dichos cambios, lo que requiere un análisis contextualizado en cada situación.

Como se desarrolla en el capítulo 9, las necesidades del emprendimiento pueden orientarse hacia el fortalecimiento del modelo comercial o hacia la integración específica de herramientas digitales. En los casos que ya cuentan con un nivel mínimo de digitalización, la incorporación de herramientas digitales avanzadas puede permitir la automatización de procesos, así como la integración de plataformas que reduzcan la intervención directa en la elaboración y/o venta. Esto representa una oportunidad para la superposición de los dominios laboral y familiar, utilizando las plataformas digitales como recurso para la conciliación de estos ámbitos vitales.

En resumen, la investigación evidencia que la transformación digital de los negocios sigue un proceso por etapas, que podría entenderse como una trayectoria con puntos de inflexión que pueden culminar con el éxito del proyecto empresarial, facilitando la superposición efectiva de dominios en cada etapa. Por ello, es fundamental abordar la digitalización no solo desde la infraestructura tecnológica, sino también desde una perspectiva social que reconozca y potencie los distintos perfiles que se insertan en la economía digital.

10.5 Recomendaciones para la Política Pública

En vista de los hallazgos que revelan el impacto negativo de la carga múltiple que enfrentan las mujeres migrantes emprendedoras, es imperativo que las políticas públicas se enfoquen en proporcionar un sólido apoyo en salud mental. La gestión de un emprendimiento digital, combinada con las responsabilidades familiares, genera altos niveles de estrés y ansiedad. Por lo tanto, es fundamental visibilizar la dimensión supraindividual, complementando estos programas con la implementación de recursos de apoyo psicológico y la creación de espacios que permitan a estas mujeres equilibrar sus responsabilidades profesionales y familiares. Además, se debe prestar atención a las nuevas inseguridades que emergen tanto por el uso de la tecnología como por la gestión

de la exposición de su imagen, un factor desencadenado por la implementación de tecnologías digitales como estrategia para el crecimiento de los emprendimientos.

En este contexto, las políticas públicas en Chile se han centrado en fortalecer el desarrollo de competencias digitales para gestionar la visibilidad en redes sociales. El estudio revela que para las mujeres del perfil 3, descrito en el capítulo 7, la habilidad para manejar esta visibilidad se convierte en un recurso crucial. Aunque las redes sociales han demostrado ser una herramienta fundamental para el éxito empresarial, la exposición de aspectos personales y familiares puede tener implicaciones significativas para las emprendedoras. Capacitar a las mujeres en este ámbito es esencial para protegerlas de los riesgos asociados con una exposición pública excesiva, permitiéndoles utilizar estas herramientas de manera segura y eficaz. Por lo tanto, las políticas deben enfocarse en proporcionarles las herramientas necesarias no solo para la promoción de sus negocios, sino también para la gestión de su bienestar emocional y mental en un contexto de creciente exposición pública.

El reconocimiento del emprendimiento digital como una estrategia efectiva de inserción social y económica es una conclusión clave de esta investigación. Es fundamental que los programas de apoyo estén mejor alineados con las realidades específicas de estas mujeres, facilitando su acceso y participación efectiva en el ecosistema empresarial. Las políticas públicas requieren visibilizar la diversidad de perfiles de las emprendedoras migrantes, subrayando su contribución a la economía nacional y eliminando las barreras que dificultan su plena integración. Reconocer el emprendimiento como un medio para la integración y el desarrollo económico no solo impulsará la economía local, sino también validará el papel crucial que estas mujeres desempeñan en el tejido social y económico del país de destino. Esto implica que el reconocimiento de la diversidad tenga un correlato en los procesos de selección y sean competentes para los niveles en que se encuentran los emprendimientos, al mismo tiempo que pongan en valor las trayectorias de las emprendedoras, de modo que el proceso de formación sea un impulso en el desarrollo del proyecto empresarial en el país de llegada.

Dado el papel central que juegan las trayectorias tecnológicas en la vida de las emprendedoras migrantes, se recomienda la adopción de la etnografía digital como una herramienta clave en el diseño de programas de apoyo. Esta metodología permite un análisis detallado de la presencia digital de los emprendimientos, lo que favorece una

conexión efectiva con los usuarios adecuados a cada programa. La investigación ha mostrado cómo la etnografía digital ofrece grandes potencialidades para comprender la manera en que las mujeres integran la tecnología en sus vidas, permitiendo que las políticas públicas se ajusten de manera más precisa a las dinámicas actuales del emprendimiento digital.

10.6 Limitaciones del estudio y prospectiva

Una de las limitaciones más destacadas es la ausencia de la perspectiva espacial en los instrumentos de generación de datos de esta investigación. Aunque surgieron ejemplos ilustrativos, como el de Andrea cuya proximidad a estaciones de metro optimizó la logística de distribución de su emprendimiento, el estudio no logró integrar de manera sistemática cómo el espacio físico y la vivienda impactan en la viabilidad y eficiencia del emprendimiento digital. La falta de este enfoque limita la comprensión socioespacial del fenómeno y subraya la necesidad de incorporar esta dimensión en futuras investigaciones para ofrecer una visión más completa del contexto en el que operan las emprendedoras migrantes.

El rol del espacio en el emprendimiento es fundamental, dado que la mayoría de estos emprendimientos se desarrollan desde la vivienda. Se observa que aquellas mujeres que experimentan fricciones en el uso del espacio residencial para su negocio tienden a expresar el deseo de tener un local comercial, lo que les permitiría llevar a cabo su actividad fuera del hogar. Las narrativas de las mujeres revelan la centralidad a la hora de disponer o no de un espacio destinado específicamente al emprendimiento dentro de sus hogares. Estos elementos no fueron integrados en el análisis, ya que únicamente se solicitó autorización para el uso de audio, aunque en las entrevistas se mostraron videos que ilustraban cómo desarrollaban sus negocios en el espacio de la vivienda. En este sentido, la investigación no incorpora esta dimensión, que podría ser relevante para comprender la hibridez observada en los resultados. Además, este enfoque podría constituir una potencial área de investigación, ya que la dimensión espacial no es abordada explícitamente en el modelo del “Cubo del Curso de la Vida”, donde el espacio se entiende de manera indirecta en relación con el tiempo.

Otra limitación significativa de este estudio es la ausencia de la dimensión racial en los instrumentos de generación de datos. La falta de esta dimensión impide un análisis exhaustivo de cómo las dinámicas raciales pueden influir en las experiencias y resultados del emprendimiento digital. Dado que la raza puede desempeñar un papel crucial en la forma en que las emprendedoras enfrentan desafíos y oportunidades, es esencial que futuros estudios incorporen esta variable para lograr una comprensión más matizada del fenómeno.

Este aspecto es particularmente relevante en la dimensión digital, ya que las emprendedoras se posicionan de maneras que pueden ser influenciadas por su identidad racial. Aunque se constatan algunos elementos relacionados, como narrativas en las que las emprendedoras hablan de manera neutral en la red “para que no se les reconozca” como migrantes, este factor podría ser determinante dependiendo del rubro del emprendimiento. Si bien la investigación sugiere que la raza puede influir en la percepción que las clientas tienen del servicio ofrecido, especialmente en el sector de la estética, este es un aspecto que merece ser explorado en mayor profundidad en investigaciones futuras.

Asimismo, el instrumento de investigación no abordó los cambios en las ganancias o ingresos generados por los emprendimientos, lo que representa una limitación importante. La omisión de un análisis económico impide una evaluación integral del impacto financiero del emprendimiento digital en las vidas de las mujeres migrantes, generando una brecha en la comprensión de la sostenibilidad y éxito económico de estos emprendimientos. Futuros estudios deberían incluir esta dimensión para proporcionar una visión más completa del impacto económico del emprendimiento digital.

En cuanto a las dinámicas de género, aunque se identificaron procesos de negociación con los maridos sobre las responsabilidades del hogar, este aspecto no fue explorado en profundidad en el instrumento de la investigación. En este sentido, identificar las dinámicas de poder y las negociaciones de género en el contexto del emprendimiento digital representan un área crítica que no fue suficientemente abordada en este estudio y que requiere mayor atención en investigaciones futuras para entender mejor cómo estas influyen en el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos.

Por último, en términos de la muestra analizada, el programa estudiado es muy específico, lo que sugiere la necesidad de analizar, en futuros estudios, una mayor

diversidad de programas. Esto incluiría tanto programas públicos como privados, y no solo aquellos centrados en la formación, sino también aquellos que impliquen la transferencia de recursos e inversión. Además, dado que este estudio no tuvo una delimitación geográfica dentro de Chile, sería valioso integrar estudios focalizados en distintas regiones, lo que permitiría incorporar la variable territorial y hacer los resultados más comparables. Estos enfoques adicionales podrían contribuir a una mejor comprensión de cómo se desarrolla el emprendimiento en Chile, ofreciendo una perspectiva más completa y contextualizada de los fenómenos observados.

Futuros estudios sobre el emprendimiento digital de mujeres migrantes deberían explorar mejor cómo la validación de sus capacidades tecnológicas por parte de adultos significativos en sus vidas influye en su resiliencia y adaptación a las transformaciones impuestas por la migración. Estos espacios de reafirmación social, que pueden incluir programas de apoyo o figuras clave, juegan un papel estructurante en las estrategias emprendedoras, especialmente en términos de género. Romper la brecha que representa la falta de confianza en su potencial de aprendizaje es crucial para la integración efectiva de las plataformas digitales en sus vidas, de modo que sean un apoyo para superar los obstáculos derivados de la migración.

La regulación del comercio digital es otra línea de investigación emergente que merece atención, especialmente en contextos como Chile, donde se están experimentando procesos de transformación tanto en la ley migratoria como en la regulación del comercio en línea. Es fundamental investigar cómo estas nuevas regulaciones podrían reconocer y apoyar a los perfiles empresariales emergentes, como las mujeres migrantes, brindándoles oportunidades de desarrollo y promoviendo su inclusión económica en el país de destino. Esto es especialmente relevante dado que el emprendimiento digital podría invisibilizar su situación migratoria irregular, al mismo tiempo que se beneficia de la actividad comercial que ellas desarrollan.

Asimismo, es imprescindible integrar la perspectiva espacial en el análisis del emprendimiento digital. Los casos estudiados han demostrado que la disposición y selección de la vivienda son factores clave en la trayectoria emprendedora de estas mujeres. El espacio físico no solo actúa como un recurso, sino como un elemento activo en su estrategia empresarial. Futuros estudios deberían explorar cómo el diseño y la localización de los espacios residenciales facilitan o limitan el proceso de

emprendimiento, abriendo así nuevos ámbitos de discusión sobre la relación entre la espacialidad de la vivienda y la actividad comercial. Estos elementos podrían ser centrales para la sociología urbana en ciudades del Sur Global, permitiendo matizar la conceptualización del comercio callejero (Peimani y Kamalipour, 2022), que comparte puntos en común con el comercio desde la vivienda y sus alrededores, en términos de ser economías informales y contar con estrategias de comercialización no reconocidas.

Finalmente, la salud mental y el soporte emocional requieren mayor atención en investigaciones futuras. Características de personalidad a nivel intraindividual, como la necesidad de control y el perfeccionismo, pueden amplificar los desafíos del emprendimiento digital. La adaptación a la espontaneidad requerida en las plataformas digitales ilustra la necesidad de un mejor entendimiento de cómo el soporte psicológico puede potenciar su éxito empresarial. Profundizar en esta dimensión intraindividual y en la mentalidad necesaria para el emprendimiento digital podría ofrecer perspectivas valiosas sobre cómo apoyar mejor a las emprendedoras en su desarrollo personal y profesional.

Anexos

Anexo 1: Preguntas del cuestionario online en relación con las categorías y dimensiones del análisis

Categoría	Dimensión	Preguntas
Datos personales y demográficos	Caracterización sociodemográfica	¿Cuál es su país de origen?
		¿En qué región y ciudad de Chile reside actualmente?
Redes sociales y presencia en línea	Uso de plataformas	¿Utiliza redes sociales personales como Instagram o LinkedIn?
		¿Tiene una cuenta de Instagram para su empresa?
Educación y formación	Nivel educativo	¿Cuál es su nivel de educación?
Información del emprendimiento	Estado del emprendimiento	¿En qué etapa se encuentra su empresa o emprendimiento?
		En caso de haber generado ventas con su emprendimiento en el último año, ¿cuáles han sido los ingresos aproximados?
	Estado del Emprendimiento	¿En qué sector o rubro se encuentra su emprendimiento?
Uso de herramientas tecnológicas	Integración de herramientas digitales en el emprendimiento	¿Con cuáles de las siguientes herramientas tecnológicas cuenta para comunicarse en el ámbito personal y/o de negocios?
		¿En qué proceso de venta del emprendimiento emplea herramientas digitales?
		¿Cuáles son sus mayores objetivos con la incorporación de lo digital en su negocio? Elija tantas opciones como desee.

Anexo 2: Preguntas de la entrevista semiestructurada en relación con las categorías, subcategorías y dimensiones del análisis

Categoría	Sub-categoría	Dimensión	Preguntas
Trayectoria familiar		Caracterización sociodemográfica	¿En qué año naciste? ¿En qué ciudad naciste? ¿Cómo se compone tu familia en tu país de origen? ¿Tienes hijos? ¿Qué edad tienen?
		Relación de la familia con el proyecto migratorio y emprendedor	Respecto al proyecto migratorio: ¿Cómo era tu situación familiar en ese momento? y ¿Cómo se relaciona con tu decisión de migrar? Respecto al emprendimiento: ¿Que rol tiene tu familia en el emprendimiento? ¿Cómo se relaciona tu familiar con la motivación de emprender?
Trayectoria tecnológica	Proceso de Digitalización	Acceso a la tecnología	¿Cuándo fue la primera vez que tuviste teléfono celular? ¿Cuándo fue la primera vez que usaste redes sociales? ¿Cuándo fue la primera vez que tuviste computador? ¿Cómo fueron esas experiencias para ti?
	Relación digitalización - emprendimiento	Integración de la digitalización en el desarrollo del emprendimiento	<u>Respecto al proyecto migratorio:</u> ¿Qué papel jugaron las plataformas digitales en el proceso de migrar? (Antes de migrar, durante la migración y posteriormente) <u>Respecto al emprendimiento:</u> ¿Cómo surge la idea del emprendimiento que estás desarrollando actualmente? ¿Qué rol tiene el emprendimiento en tu vida en Chile? ¿Cómo se integran las plataformas digitales en tu emprendimiento? Me podrías describir ¿Cómo interactúan las plataformas con tu proceso de venta? ¿Qué lugar tiene la digitalización de tu emprendimiento para lograr los planes que tienes para tu negocio a futuro? ¿Qué rol tienen las redes sociales en el desarrollo del emprendimiento? ¿Cómo empleas el teléfono móvil en tu emprendimiento?

	Relación digitalización - género	Experiencias y desafíos en la integración de plataformas digitales como mujeres migrantes	¿Has sentido/experimentado alguna situación de discriminación por ser mujer al momento de comercializar mediante las plataformas? ¿Qué representa para ti el ser mujer migrante (y madre, en caso de las que lo son) en el proceso de emprender mediante plataformas digitales?
Trayectoria migratoria y educativa	Experiencia migratoria	Antecedentes migratorios	¿Cuándo fue la primera vez que migraste de (país de origen)? ¿Cuál fue el motivo de migración? ¿Por qué escogiste ese país/ciudad en específico? ¿Cómo conociste el país de llegada? ¿Tenías redes en el país de llegada? ¿Cuáles eran tus expectativas respecto al país de llegada? ¿A qué te dedicaste en ese país? ¿Cómo eran los ingresos que recibió por ese empleo? ¿Qué relación tuvo esa ocupación laboral o de emprendimiento con tu situación migratoria?
	Experiencias educativas	Antecedentes educativos y la transferibilidad en Chile como país de destino	¿Qué tipo de escuela era donde cursaste tus estudios primarios? Luego de los estudios primarios, ¿desarrollaste algún estudio posterior? ¿Cuál? ¿Dónde? ¿Has recibido alguna formación en Chile? ¿Cómo ha sido para ti el proceso de regularización de tus estudios previos? ¿Cómo fue el proceso de regularización en Chile y cómo se ha relacionado con el emprendimiento que desarrollas actualmente?

Trayectoria laboral	Experiencia laboral/empresaria en el país de origen	Antecedentes laborales y experiencia empresaria en el país de origen	Luego de acabar los estudios primarios o secundarios, ¿cuál fue tu ocupación? Describe cuántos trabajos/emprendimientos has tenido y qué labor/función desempeñaban. ¿Podrías caracterizar el rubro de las empresas o emprendimientos en los que te desempeñaste? En el desarrollo del trabajo ¿Has empleado alguna plataforma digital? ¿Cuáles eran sus responsabilidades en dicho trabajo? Mientras desarrollabas ese empleo ¿Tenías alguna otra actividad económica? ¿Cuál? ¿Cómo se relacionaba con tu empleo principal? -En caso de ser un emprendimiento ¿Qué tipos de apoyo recibiste? ¿Cuáles fueron los mayores obstáculos que tuviste que enfrentar? ¿Cómo los abordaste? ¿Por qué terminó ese empleo/emprendimiento? ¿Qué hiciste para encontrar un siguiente empleo/emprendimiento?
	Experiencia laboral en el país de destino (Chile)	Búsqueda de empleo en Chile	¿Cómo fue el proceso de encontrar trabajo en Chile? ¿Qué redes y actores se involucraron? ¿Empleaste alguna plataforma digital para encontrar trabajo?
		Experiencia empresaria en el país de destino	¿Cuáles son las condiciones laborales que tienes actualmente con tu emprendimiento? ¿Cuántas horas/días le dedicas diariamente al emprendimiento? ¿Compatibilizas tu trabajo/emprendimiento actual con otras estrategias de generación de ingresos? ¿Qué elementos de tu país de origen se reflejan en el emprendimiento que desarrollas actualmente?

Anexo 3: Códigos de interpretación de los perfiles digitales de las emprendedoras migrantes

Concepto	Definición	Códigos
Perspectiva	Distingue entre fotos instantáneas tomadas por las emprendedoras en entornos cotidianos y fotos diseñadas en entornos profesionales.	1. Fotos instantáneas 2. Fotos editadas profesionalmente
Contenido	Identifica el objetivo de comunicación de la publicación, reflejando el propósito detrás de las imágenes y videos publicados.	1. Descripción de productos/servicios 2. Fidelización de clientes 3. Registro personal/familiar
Posicionamiento digital	Caracteriza las plataformas empleadas en el posicionamiento digital y su incidencia cuantitativa	1. ¿Tiene un logo? 2. ¿Cuántas publicaciones tiene en su cuenta de Instagram/facebook? 3. ¿Cuántos seguidores tiene? 4. ¿A cuántas cuentas sigue? 5. ¿Cuál es el texto de presentación de su cuenta? 6. Su emprendimiento cuenta con una página web o landing page?
Personalización	Muestra cómo se integran personas en las imágenes para diferenciar el emprendimiento de la vida personal y familiar de la emprendedora.	1. Emprendedora 2. Familiares directos 3. Modelos externos
Símbolos	Busca elementos que indiquen nacionalidad o características interculturales, destacando la conexión con el país de origen o con Chile.	1. Símbolo país de origen 2. Símbolo Chile

Anexo 4: Preguntas de la entrevista estructurada online en relación con las categorías y dimensiones del análisis

Categoría	Dimensión	Preguntas
Trayectoria emprendedora	Continuidad del emprendimiento posterior al programa	1. Mientras estaba en el programa, usted emprendía en [<i>nombre del emprendimiento</i>]: ¿Sigue con el mismo emprendimiento actualmente? 2. ¿Cuáles han sido los principales motivos por los cuales sigue (o no) con el emprendimiento actualmente? (Factores que le han apoyado y/o barreras que han dificultado seguir)
	Formalización y adaptación del emprendimiento posterior al programa	3. Respecto a la situación en que estaba su emprendimiento en enero de 2022: ¿Ha podido formalizar el emprendimiento? 4. ¿Hay algún cambio en la jornada que le dedica al emprendimiento?
	Tecnología y redes sociales	5. ¿Cuáles han sido las principales barreras para posicionar tus emprendimientos en las redes sociales? 6. (Solo para emprendimientos digitales) ¿Cuáles han sido tus principales estrategias para gestionar el emprendimiento digital? 7. ¿Ha integrado alguna otra plataforma y/o tecnología para la gestión y/o desarrollo de sus emprendimientos? ¿Cuál? ¿Cómo ha sido su experiencia?
	Apoyo y recursos	8. ¿Ha recibido algún apoyo entendido como financiamiento, contactos con profesionales y/o otras ayudas por parte de algún organismo del estado o privados desde que terminó el programa?
Trayectoria laboral	Cambios y motivaciones	9. Mientras estaba en el programa, usted trabajaba en XXXX (o no trabajaba): ¿Ha ocurrido algún cambio?
		10. ¿Qué la motiva a seguir/cambiar de empleo?
		11. ¿Cómo es actualmente su jornada laboral?

Trayectoria educativa y tecnológica	Formación y tecnología	12. ¿Ha ingresado a algún otro programa de formación? ¿Sobre qué ha sido la formación? ¿En qué formato ha sido esta formación?
		13. ¿Has integrado alguna nueva plataforma tecnológica para la gestión y/o comercialización de productos/servicios en tu emprendimiento?
Trayectoria migratoria	Proceso de regularización	14. ¿Actualmente en qué estado se encuentra su proceso de regularización migratoria?
Ecosistema emprendedor MWE	Relaciones y contribuciones	15. ¿Ha establecido contacto o relación con alguna de las emprendedoras del programa?
		16. ¿Cómo evalúas que el programa te ha contribuido a nivel personal, para su negocio, para enfrentar la crisis post-COVID-19 y su futuro en Chile?
Trayectoria familiar	Cambios familiares y maternidad	17. Respecto a diciembre 2021, ¿hay cambios en la conformación del grupo familiar? Por ejemplo: llegada/partida de hijos de Chile, cambio en las relaciones personales, llegada de otros familiares.
		18. Actualizar edades de los hijos/as
		19. ¿Observas cambios en las estrategias para compatibilizar el trabajo y la maternidad?

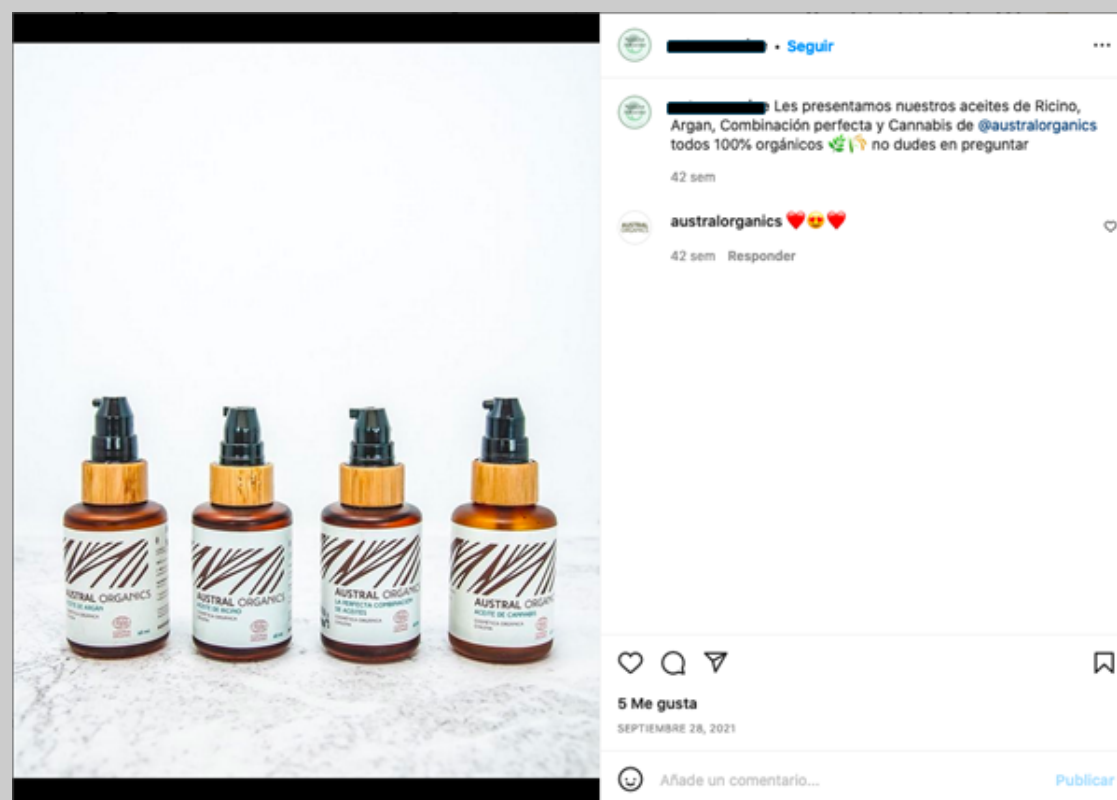
Anexo 5: Caracterización de participantes de la investigación por tipo de residencia temporal

Tipo de residencia temporal	
Permiso de trabajo: Extranjeros que desarrollan actividades lícitas remuneradas	22
1.1. Mujeres que llegan con permiso de trabajo	2
1.2. Mujeres en proceso de solicitud de permiso	
Dependiente del cónyuge de extranjero que desarrollan actividades lícitas remuneradas, sin permiso de trabajo propio	3
Permiso de estudio: Extranjeros que busquen establecerse en el país con el objetivo de estudiar	5
Reunificación familiar	9
Principio de reciprocidad internacional en el marco del MERCOSUR que beneficia a ciudadanos argentinos, brasileños, paraguayos y uruguayos.	1
Visa de responsabilidad democrática que permitió a los venezolanos solicitar un permiso de un año en el consulado chileno en Venezuela, desde el año 2018.	4
6.1. Titular de visa de responsabilidad democrática	1
6.2. Cónyuge del titular de visa de responsabilidad democrática	
Refugio	2
Total	50

Anexo 6: Reventa de objetos

A continuación, se resumen los hallazgos del perfil emprendedor señalado sobre:
Reventa de objetos

Ejemplo de Post 1



Perspectiva	Integra fotografías de alta calidad para la presentación profesional de los productos.
Contenido	Se centra en comunicar gráficamente las características del producto, complementa con textos en las publicaciones. Integra etiquetas a otras cuentas
Posicionamiento digital	Presenta un logo propio y una clara delimitación del proyecto empresarial: "Somos una tienda online representante de (otras cuentas)" No integra página web

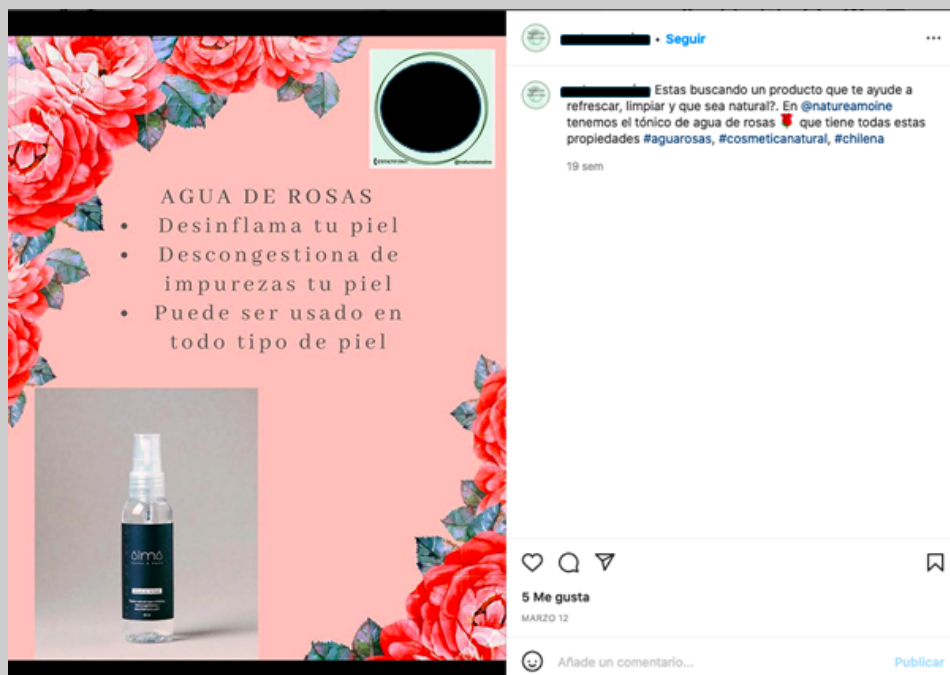
Ejemplo de Post 2



Personalización

El perfil integra imágenes de personas de banco de imágenes para explicar funcionalidades del producto

Ejemplo de Post 3



Símbolos

No se observan símbolos relativos a la nacionalidad o alguna relación con su condición migratoria.

Se observan elementos relativos al género, en términos de su cliente final y su propuesta narrativa como emprendedora

Anexo 7: Reventa de alimentos

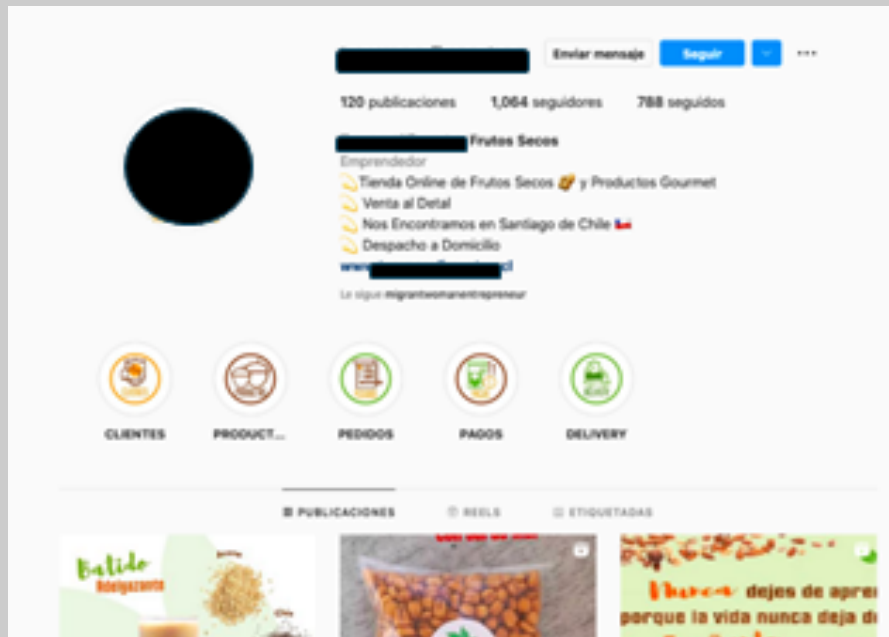
A continuación, se resumen los hallazgos del perfil emprendedor señalado sobre: Reventa Alimentos.

Ejemplo de Post 1



Perspectiva	Incluye fotografías de los productos, aunque existe la oportunidad de mejorar la calidad de las imágenes para alcanzar una presentación más profesional
Contenido	Se centra en comunicar gráficamente las características del producto que complementa con textos en las publicaciones
Posicionamiento digital	Presenta un logo propio y una clara delimitación del proyecto empresarial: "Somos una tienda online"

Ejemplo de Post 2



Personalización	El perfil no integra imágenes de personas, únicamente está centrado en los productos
Símbolos	No se observan símbolos relativos a la nacionalidad o alguna relación con su condición migratoria, ni de género

Anexo 8: Manufactura de objetos

A continuación, se resumen los hallazgos del perfil emprendedor señalado sobre: Manufactura de Objetos.

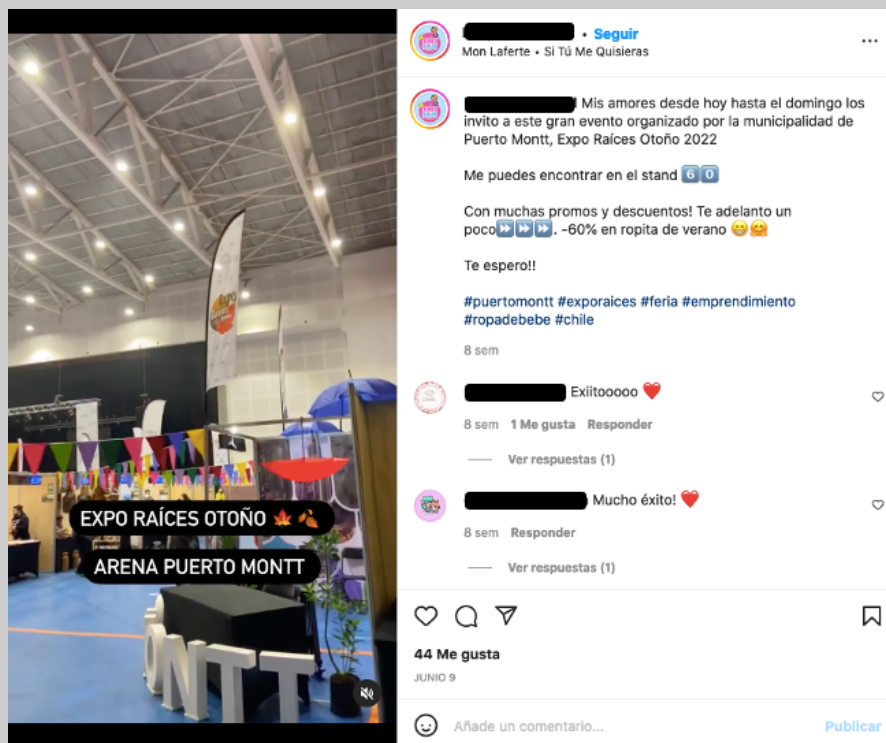
Ejemplo de Post 1



Perspectiva

Integra fotografías de alta calidad para la presentación profesional de los productos.

Ejemplo de Post 2



Contenido

Se centra en comunicar gráficamente las características del producto, complementa con textos en las publicaciones.

Además, describe el proceso de elaboración de los productos y como el emprendimiento se relaciona con otros dominios de su vida como el familiar.

Emplea la plataforma para comunicar respecto a puntos de venta presenciales.

Ejemplo de presentación en la plataforma

Emprendedor

Confección de ropa para bebés

🎀 *Tienda virtual* 🎀

🍼 Chupetes Dr. Marinov 🍼

👤 Porta chupetes personalizados 💕💙

PUERTO MONTT-CHILE

🇨🇱 Envíos todo chile

Posicionamiento digital

Presenta un logo propio y una clara delimitación del proyecto empresarial: "Somos una tienda online"

Ejemplo de Post 3



Personalización

En el perfil se observa a la emprendedora, directamente hablando o posando a cámara.

Genera videos e interacciones con el público a partir de relatos en los que se registra a sí misma en la elaboración de los productos.

Ejemplo de Post 4



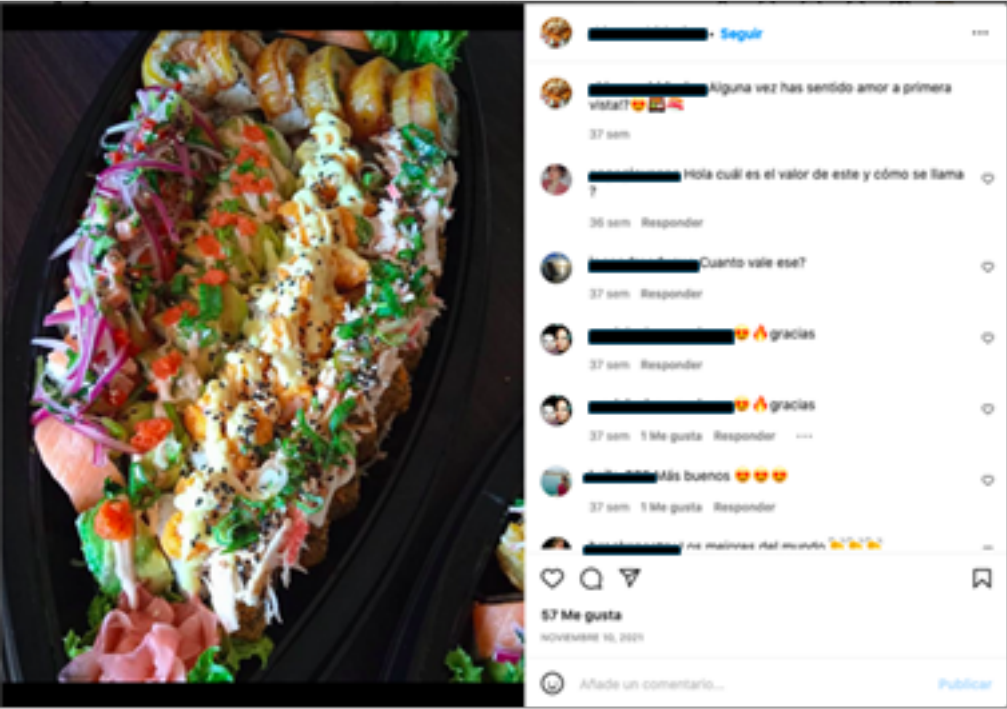
Símbolos

Se registran publicaciones referentes a su maternidad. En las publicaciones da cuenta de los desafíos de la conciliación del dominio familiar y laboral.

Anexo 9: Manufactura de alimentos

A continuación, se resumen los hallazgos del perfil emprendedor señalado sobre: Manufactura Alimentos.

Ejemplo de Post 1



Perspectiva

Integra fotografías de los productos, aunque existe la oportunidad de mejorar la calidad de las imágenes para alcanzar una presentación más profesional.

Ejemplo de "Historia" 1



Ejemplo de "Historia" 2



Contenido

Se centra en comunicar gráficamente las características del producto.
Los posts están orientados a la venta y son todos relacionados con el producto que ofrece.

Ejemplo de presentación en la plataforma

Restaurante

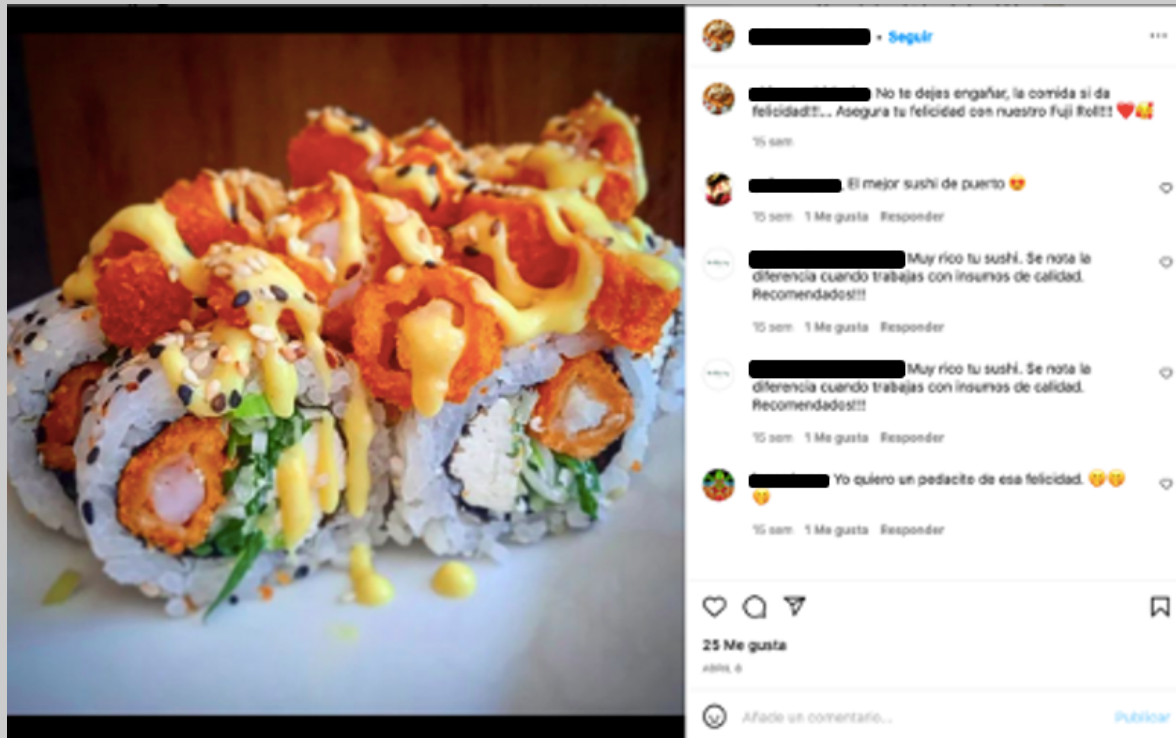
🇨🇱 El mejor sushi del sur de Chile. 🇨🇱

Productos frescos y de excelente calidad 🇨🇱 🇨🇱

Posicionamiento digital

Presenta un logo propio y una clara delimitación del proyecto empresarial:
"Somos una tienda online"

Ejemplo de Post 2

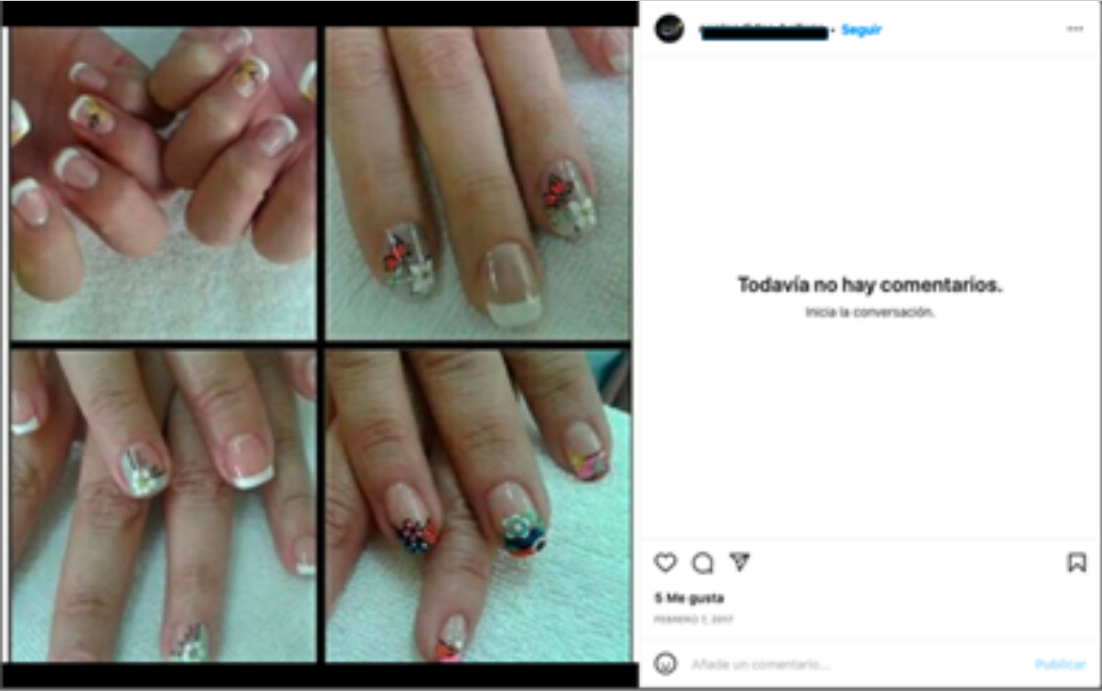


Personalización	El perfil no integra imágenes de personas, únicamente está centrado en los productos. Emplea ediciones de Instagram para integrar imágenes.
Símbolos	No se observan símbolos relativos a la nacionalidad o alguna relación con su condición migratoria, ni de género.

Anexo 10: Servicios presenciales

A continuación, se resumen los hallazgos del perfil emprendedor señalado sobre Servicios Presenciales.

Ejemplo de Post 1



Perspectiva	Integra fotografías del servicio que ofrece, aunque existe la oportunidad de mejorar la calidad de las imágenes para alcanzar una presentación más profesional.
Contenido	Se centra en comunicar gráficamente las características del servicio. Los posts no tienen pie de foto.
Posicionamiento digital	Presenta un logo propio y una clara delimitación del proyecto empresarial: “Somos una tienda online”
Personalización	El perfil no integra imágenes de personas, únicamente está centrado en mostrar el servicio que ofrece.
Símbolos	No se observan símbolos relativos a la nacionalidad o alguna relación con su condición migratoria, ni de género.

Anexo 11: Servicios Remotos

A continuación, se resumen los hallazgos del perfil emprendedor señalado sobre Servicios Remotos.

Ejemplo de Post 1

	
Perspectiva	Integra fotografías del servicio que ofrece a partir de afiches que describen datos de contacto. Las principales publicaciones son fotografías autogeneradas sin edición profesional.

Ejemplo de Post 2



Contenido	Se centra en comunicar las características generales del servicio que ofrece mediante afiches. Principalmente, integra publicaciones relativas a actividades en las que participa, así como encuentros con su grupo familiar. En general, la comunicación tiene un carácter personal relacionado con el dominio familiar. El contenido que aporta en las narraciones de las publicaciones refleja reflexiones personales relacionadas con temas de autosuperación y emprendimiento.
Posicionamiento digital	Presenta un logo propio, aunque la delimitación del proyecto empresarial es difusa, ya que ofrece varios proyectos desde la misma cuenta. Del mismo modo, el modelo de negocio no está explícitamente señalado en la plataforma.

Ejemplo de Post 3

The screenshot shows an Instagram post from the user 'emprendedoras'. The post features a promotional graphic for a session titled 'TARGET SETTING FOR WOMEN'S LEADERSHIP DEEP DIVE FOR SMEs'. The graphic includes the UN Global Compact logo and the text 'TARGET GENDER EQUALITY'. It lists seven speakers with their names and affiliations: Elisabeth Anna Resch (UN Global Compact), Anna Mori (International Trade Center), Michelle Hofstetter (Schock GmbH), Gayathri Karunanayake (Logicare LTD), Laura Rojo (Onheff), [Redacted], and Josef Geier (Schock GmbH). The session is scheduled for Wednesday, 26 January, from 1.5 hours. It also mentions that the session will be facilitated in English with Spanish simultaneous translation available, and provides time zones for Mexico City, New York, Madrid, Dubai, and Delhi.

The post has two comments. The first comment, from a user named 'Nos dijeron: ¡ADELANTE sin detenerse!', expresses gratitude for the opportunity to work on the SDGs and corporate social responsibility. The second comment, from a user named 'FELICITACIONES AMIGA..', congratulates the user on their achievement.

The post has 9 likes and was posted on January 21st. The user's profile picture is a black circle, and the name 'emprendedoras' is visible at the bottom of the post.

Personalización

El perfil muestra una clara centralidad en la presencia de ella como imagen predominante, mayoritariamente en ámbitos personales y familiares.

En algunos casos se observan publicaciones que muestran su desarrollo en el ámbito profesional.

Ejemplo de Post 4



Símbolos

No se observan símbolos relativos a la nacionalidad desde lo relativo al emprendimiento.

En post específicos de contenido personal y familiar hace referencia a su nacionalidad y a su maternidad.

Referencias bibliográficas

- Abarca, M. E., & Colby, J. R. (2016). Food memories seasoning the narratives of our lives. In *Food and Foodways* (Vol. 24, Issues 1–2, pp. 1–8). Routledge. <https://doi.org/10.1080/07409710.2016.1150101>
- Abouzahr, K., Harthorne, M., & Brooks, F. (2018). *Why Women-Owned Startups Are a Better Bet June 06, 2018* .
- Abuhussein, T. (2023). The impact of COVID-19 on refugee women’s entrepreneurship in Jordan. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 17(4), 900–925. <https://doi.org/10.1108/JEC-12-2021-0176>
- Acker, J. (2004). Gender, Capitalism and Globalization. *Critical Sociology*, 30(1), 17–41. <https://doi.org/10.1163/156916304322981668>
- Acosta, S., & Pedraza, E. (2021). Mumpreneurs: más allá de la relación “Emprendimiento-maternidad.” *Boletín Científico INVESTIGIUM De La Escuela Superior De Tizayuca*, 6(12), 20–26. <https://doi.org/https://doi.org/10.29057/est.v6i12.6346>
- Aguilar, M., & Zuñiga, T. (2022). *Informe Casen y Migración IV: Brechas de género dentro del mercado laboral para la población migrante en Chile durante el primer año de pandemia* .
- Ahsan, M. (2020). Entrepreneurship and Ethics in the Sharing Economy: A Critical Perspective. *Journal of Business Ethics*, 161(1), 19–33. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3975-2>
- Aidis, R., Eissler, S., Etchart, N., & Truzzi de Souza, R. (2022). Taking small steps together: incorporating a gender lens approach for small and growing businesses - a case study. *Journal of Sustainable Finance and Investment*, 12(3), 724–751. <https://doi.org/10.1080/20430795.2021.2012116>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

- Alarcón, R. (2020). The making of a precarious cybertariat: SIM card street vendors, informational labor, and subordinated digitization in Belo Horizonte, Brazil. *Information Communication and Society*, 23(7), 980–997. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2018.1543440>
- Alcañiz, M. (2015). Género con clase: la conciliación desigual de la vida laboral y familiar. *Revista Española de Sociología*, 23, 29–55. <http://hdl.handle.net/10234/150765>
- Al-Dajani, S., & Shaw, E. (2015). Entrepreneurship among the Displaced and Dispossessed: Exploring the Limits of Emancipatory Entrepreneurship. *British Journal Management*, 26(4), 713–730.
- Aldunate, R., Contreras, G., De la Huerta, C., & Tapia, M. (2018). *Caracterización de la migración reciente en Chile*.
- Alfred Urizar, M. C., Briceño Adriazola, C. M., & Mella Salinas, L. O. (2023). Rasgos de la mujer inmigrante emprendedora de la ciudad de Arica, Chile. *Revista de Investigación Aplicada En Ciencias Empresariales*, 12(1). <https://doi.org/10.22370/riace.2023.12.1.3879>
- Alhothali, G. T., & Al-Dajani, H. (2022). Emotions and Resilience in Saudi Women's Digital Entrepreneurship during the COVID-19 Pandemic. *Sustainability*, 14(14). <https://doi.org/10.3390/su14148794>
- Altenried, M. (2021). Mobile workers, contingent labour: Migration, the gig economy and the multiplication of labour. *Environment and Planning A*. <https://doi.org/10.1177/0308518X211054846>
- Alvarado, S., Castillo, J., & Alonso, F. (2022). Discursos sobre los motivos para migrar a Chile. De la expulsión a la realización profesional. *Migraciones Internacionales*, 13, 0. <https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2491>
- Aman, R., Ahokangas, P., Elo, M., & Zhang, X. (2022a). *Migrant Women Entrepreneurship and the Entrepreneurial Ecosystem*.
- Aman, R., Ahokangas, P., Elo, M., & Zhang, X. (2022b). Migrant Women Entrepreneurship and The Entrepreneurial Ecosystem. In D. G. Pickernell, M. Battisti, Z. Dann, & C. Ekinsmyth (Eds.), *Disadvantaged Entrepreneurship and the*

- Entrepreneurial Ecosystem* (Vol. 14, pp. 87–119). Emerald Publishing Limited.
<https://doi.org/10.1108/S2040-724620220000014005>
- Aman, R., Elo, M., Ahokangas, P., & Zhang, X. (2024). Empowering migrant women's entrepreneurship: stakeholder perspectives from the entrepreneurial ecosystem. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJEBr-04-2023-0425/full/html>
- Amir, M., & Graham, M. (2022). *The Digital Continent Placing Africa in Planetary Networks of Work* (Oxford).
- Amitha, W., & Sewwandi, M. (2020). An exploratory study on sri lankan mumpreneurs. *Journal of Business Management*, 3(2), 66–81.
- Amorós, J., Gutierrez, I., & Varela, C. (2004). *Emprender desde la pequeña y mediana empresa: Nueve casos de éxito de emprendedores latinoamericanos*.
www.udd.cl/fenwww.fundes.orgwww.fundes.org
- Andria, A. D., & Gabarret, I. (2017). Mothers and entrepreneurs: study of the entrepreneurial motivation of french mompreneurs. *Revue Internationale P.M.E.*, 30(1), 155–181. <https://doi.org/https://doi.org/10.7202/1039789ar>
- Aninat, I., & Vergara, R. (2019). *Inmigración en Chile: una mirada multidimensional*. Fondo de Cultura Económica Chile; Centro de Estudios Públicos.
- Araki, S., & Kariya, T. (2022). Credential Inflation and Decredentialization: Re-examining the Mechanism of the Devaluation of Degrees. *European Sociological Review*, 38(6), 904–919. <https://doi.org/10.1093/esr/jcac004>
- Arias, R., Franco, C., Sequeda, J., & Navarro, J. (2023). *Tendencias y perfiles de personas en movilidad 2022-2023*. <https://odisef.org/wp-content/uploads/2023/11/Tendencias-y-perfiles-de-personas-en-movilidad-2022-2023-ACNUR-ODISEF-version-lectura.pdf>
- Arjona, Á., & Checa, J. C. (2006). Ethnic economy. Theories, concepts and new advances. *Revista Internacional de Sociología*, LXIV(45).
<https://doi.org/10.3989/ris.2006.i45.18>

- Asmar, A., van Audenhove, L., & Mariën, I. (2020). Social Support for Digital Inclusion: Towards a Typology of Social Support Patterns. *Social Inclusion* , 8(2).
- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*, 43(7), 1097–1108. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.01.015>
- Azmat, F. (2013). Opportunities or obstacles?: Understanding the challenges faced by migrant women entrepreneurs. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 198–215. <https://doi.org/10.1108/17566261311328855>
- Azmat, F. (2014). *Migrant women entrepreneurs: exploring the barriers*. <http://hdl.handle.net/10536/DRO/DU:30069645>
- Azmat, F., & Fujimoto, Y. (2016). Family embeddedness and entrepreneurship experience: a study of Indian migrant women entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(9–10), 630–656. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1208279>
- Azqueta Díaz De Alda, A. (2019). Análisis del concepto ‘emprendedor’ y su incorporación al ámbito educativo. *Teoría de La Educación. Revista Interuniversitaria*, 31(1), 57–80. <https://doi.org/10.14201/teri.19756>
- Banco Mundial. (2022). *Encuesta Nacional de Migración 2022*. <https://serviciomigraciones.cl/wp-content/uploads/2023/06/Encuesta-Migrantes-2022-Presentacion-de-Resultados-Evento.pdf>
- Barahona Urbina, P. M., Gonzalez, J. P., & Ferrer, E. V. (2022). Inmigración internacional en Chile: El caso de Venezuela. *Rumbos TS. Un Espacio Crítico Para La Reflexión En Ciencias Sociales*, 27. <https://doi.org/10.51188/rrts.num27.626>
- Baranauskas, G., & Raišienė, A. G. (2022). Transition to Digital Entrepreneurship with a Quest of Sustainability: Development of a New Conceptual Framework. *Sustainability*, 14(3). <https://doi.org/10.3390/su14031104>
- Barratt, T., Goods, C., & Veen, A. (2020). ‘I’m my own boss...’: Active intermediation and ‘entrepreneurial’ worker agency in the Australian gig-economy. *Environment and Planning A*, 52(8), 1643–1661. <https://doi.org/10.1177/0308518X20914346>

- Barriga, F., Brega, C., & Sato, A. (2021). *Penalización salarial y de tiempos para madres trabajadoras: Un análisis a la discriminación por maternidad*. .
- Baycan-Levent, T. (2010). Migrant women entrepreneurship in OECD countries. In *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries* (pp. 227–254). OECD Publishing.
- Bellaaj, M. (2021). Why and how do individual entrepreneurs use digital channels in an emerging market? Determinants of use and channel coordination. *International Journal of Emerging Markets*, ahead-of-print(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/IJOEM-08-2020-0882>
- Beltran, J. (2000). La empresa familiar. Trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino. *OFRIM /Suplementos*, 1(6), 129–153.
- Beltrán, J. (2003). Diáspora y comunidades asiáticas en España. *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, VII(134), 129–153.
- Benjamin, R. (2020). Race After Technology: Abolitionist Tools for the New Jim Code. *Social Forces*, 98(4), 1–3. <https://doi.org/10.1093/sf/soz162>
- Bermúdez, R. (2014). Trayectorias laborales de migrantes calificadas por razones de estudio. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 29(2), 257–299. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0186-72102014000200257&script=sci_arttext#B2
- Bernard, A., & Perales, F. (2021). Is Migration a Learned Behavior? Understanding the Impact of Past Migration on Future Migration. *Population and Development Review*, 47(2), 449–474. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/padr.12387>
- Bernardi, L., Huinink, J., & Settersten, R. A. (2019). The life course cube: A tool for studying lives. *Advances in Life Course Research*, 41. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2018.11.004>
- Bhandari, N. (2012). Relationship between Students' Gender, Their Own Employment, Their Parents' Employment, and the Students' Intention for Entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Education*.

- Bhimji, F. (2010). Undocumented Immigrant Day Laborers Coping with the Economic Meltdown in Los Angeles. *Cultural Dynamics*, 22(3), 157–178. <https://doi.org/10.1177/0921374010383850>
- Bidart, C. (2019). How plans change: Anticipation, interferences and unpredictabilities. *Advances in Life Course Research*, 41. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.alcr.2018.10.007>
- Bolzani, D., Crivellaro, F., & Grimaldi, R. (2021). Highly skilled, yet invisible. The potential of migrant women with a STEMM background in Italy between intersectional barriers and resources. *Gender, Work and Organization*, 28(6), 2132–2157. <https://doi.org/10.1111/gwao.12719>
- Bonhomme, M., & Alfaro, A. (2022). ‘The filthy people’: Racism in digital spaces during Covid-19 in the context of South–South migration. *International Journal of Cultural Studies*, 25(3–4), 404–427. <https://doi.org/10.1177/13678779221092462>
- Bravo, J., & Urzúa, M. S. (2018). *Inmigrantes: Empleo, capital humano y crecimiento Documento de Trabajo N° 48*. www.clapesuc.cl
- Brower, J. (2021). Análisis de la legislación migratoria chilena en su estatus de dispositivo discursivo. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 67(244). <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2022.244.80755>
- Bruhn, S., & Oliveira, G. (2022). Multidirectional carework across borders: Latina immigrant women negotiating motherhood and daughterhood. *Journal of Marriage and Family*, 84(3), 691–712. <https://doi.org/10.1111/jomf.12814>
- Brush, C. G. (2006). *Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses : a global research perspective*. Edward Elgar.
- Bulian, L. (2021). The Gig Is Up: Who Does Gig Economy Actually Benefit? *Interdisciplinary Description of Complex Systems*, 19(1), 106–119. <https://doi.org/10.7906/indecs.19.1.9>
- Bussemakers, C., van Oosterhout, K., Kraaykamp, G., & Spierings, N. (2017). Women’s Worldwide Education–employment Connection: A Multilevel Analysis of the Moderating Impact of Economic, Political, and Cultural Contexts. *World Development*, 99, 28–41. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.07.002>

- Bustelo, M., Flabbi, L., & Viollaz, M. (2019). *The Gender Labor Market Gap in the Digital Economy*. <https://doi.org/10.18235/0001941>
- CADEM. (2021). *Estudio Emprendimiento Femenino en Tiempos de Pandemia*.
- Cámara Nacional Comercio Servicios y Turismo. (2020). *Índice informalidad en el E- Comercio Primer Trimestre 2020*. 21.
- Canales, A. I. (2019). Contemporary immigration in Chile. from ethnic-national differentiation to class inequality. *Papeles de Poblacion*, 25(100), 53–85. <https://doi.org/10.22185/24487147.2019.100.13>
- Canales, A. I. (2020). La inmigración contemporánea en Chile. Entre la diferenciación étnico-nacional y la desigualdad de clases. *Papeles de Población*, 25(100), 53–85. <https://doi.org/10.22185/24487147.2019.100.13>
- Canals, A., & Hülskamp, I. (2020). Plataformas digitales: fundamentos y una propuesta de clasificación . *Revista de Los Estudios de Economía y Empresa*, 14.
- Canclini, N. (2009). *La globalización imaginada*.
- Cardozo, F., & Faletto, E. (1973). *Dependencia y desarrollo en América Latina* (Siglo Veintiuno).
- Castillo, A., Carvajal, M., Aravena, C., Contreras, I., & Goody, T. (2023). El contexto sociolaboral desde la perspectiva de las mujeres migrantes latinoamericanas residentes en Chile. *Margen* , 111.
- Castro, D. (2018). Migrantes conectados. El impacto de la telefonía móvil en la migración. *Communication, Technologies et Développement*, 6. <https://doi.org/10.4000/ctd.539>
- CEPAL. (2021). *La pandemia del COVID-19 generó un retroceso de más de una década en los niveles de participación laboral de las mujeres en la región*.
- Cerrutti, M., & Massey, D. S. (2001). On the auspices of female migration from Mexico to the United States. *Demography*, 38(2), 187–200. <https://doi.org/10.1353/dem.2001.0013>
- Change, A., Komp-Leukkunen, K., Poli, A., Herlofson, K., Heuer, A., Norum, R., Solem, E., Khan, J., & Motel-Klingebiel, A. (2022). Older Workers in Digitalizing

- Workplaces A Systematic Literature Review. *The Journal of Aging and Social Change*, 12(2). <https://doi.org/10.18848/2576-5310/CGP>
- Chávez, B., & Trujillo, J. (2022). Acercamientos epistemológicos, históricos y metodológicos a la cultura digital. In *Acercamientos epistemológicos, históricos y metodológicos a la cultura digital*. Editorial Universidad Pontificia Bolivariana. <https://doi.org/10.18566/978-628-500-072-0>
- Chong, D. (2022). *The Effect of Entrepreneurial Spirit on Entrepreneurial Motivation and Entrepreneurial Interest (Literature Review)*. 4(1). <https://doi.org/10.31933/dijemss.v4i1>
- Chreim, S., Spence, M., Crick, D., & Liao, X. (2018). Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward. *European Management Journal*, 36(2), 210–222. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2018.02.001>
- Chuaqui, A., Mascareño, A., Rozas, J., Gamarra, C., Quijada, S., & Lang, B. (2024). *El valor de la experiencia: dualidad y ambigüedad en la interacción entre migrantes y chilenos. Un análisis de la Encuesta CEP 90*. <https://c22cepchile.cl/>
- Chun, J. J., & Cranford, C. (2018). Becoming Homecare Workers: Chinese Immigrant Women and the Changing Worlds of Work, Care and Unionism. *Critical Sociology*, 44(7–8), 1013–1027. <https://doi.org/10.1177/0896920517748499>
- Churchill, B., & Craig, L. (2019). Gender in the gig economy: Men and women using digital platforms to secure work in Australia. *Journal of Sociology*, 55(4), 741–761. <https://doi.org/10.1177/1440783319894060>
- Collins, J., & Low, A. (2010). Asian female immigrant entrepreneurs in small and medium-sized businesses in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(1), 97–111. <https://doi.org/10.1080/08985620903220553>
- Colombo, S., Montagna, F., Cascini, G., & Palazzolo, V. F. (2022). Digital Artefacts and The Role of Digital Affordance. *Proceedings of the Design Society*, 2, 11–20. <https://doi.org/10.1017/pds.2022.2>
- Concha, P., De Simone, L., & Catalán, R. (2021). ©Z. In Centro de Políticas Públicas UC (Ed.), *Propuestas para Chile 2021* (pp. 45–68).

- Cortés, A., Moncó, B., & Barbosa, F. (2020). Young Spanish au pairs in London: migration and gender tensions in the context of intra-EU mobilities. *Ethnic and Racial Studies*, 43(14), 2590–2606. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/01419870.2020.1774071>
- Creswell, J. W., & Tashakkori, A. (2007). Differing Perspectives on Mixed Methods Research. *Journal of Mixed Methods Research*, 1(4), 303–308. <https://doi.org/10.1177/1558689807306132>
- Cruz, G. (2017). Etnografía celular: una propuesta emergente de etnografía digital. *Virtualis*, 8(16), 77–98.
- Curtis, S. K., & Lehner, M. (2019). Defining the sharing economy for sustainability. *Sustainability (Switzerland)*, 11(3). <https://doi.org/10.3390/su11030567>
- Dacougna, J., & Téllez, A. (2015). Cartografía de una Migración. Mujeres Africanas En Euskadi: Identidades y Empoderamiento . *Lurralde : Investigación y Espacio*, 39, 15–42. <https://www.ingeba.org/lurralde/lurranet/lur39/39tellez.pdf>
- Dana, L. P. (2009). Religion as an Explanatory Variable for Entrepreneurship. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 10(2), 87–99. <https://doi.org/10.5367/000000009788161280>
- Dana, L. P. (2019). Entrepreneurship in Bolivia: An Ethnographic Enquiry. In V. Ramadani, L.-P. Dana, V. Ratten, & A. Bexheti (Eds.), *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 133–147). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_9
- Dannefer, D. (2003). Cumulative Advantage/Disadvantage and the Life Course: Cross-Fertilizing Age and Social Science Theory. *The Journals of Gerontology: Series B*, 58(6), S327–S337. <https://doi.org/10.1093/geronb/58.6.S327>
- Davidson, E., & Vaast, E. (2010). Digital entrepreneurship and its sociomaterial enactment. *Proceedings of the Annual Hawaii International Conference on System Sciences*. <https://doi.org/10.1109/HICSS.2010.150>
- De Coninck, D., & Solano, G. (2023). Integration policies and migrants' labour market outcomes: a local perspective based on different regional configurations in the EU.

- Comparative Migration Studies*, 11(1), 23. <https://doi.org/10.1186/s40878-023-00347-y>
- De Lombaerde, P., Guo, F., & Neto, H. P. (2014). Introduction to the Special Collection: South–South Migrations: What is (Still) on the Research Agenda? *International Migration Review*, 48(1), 103–112. <https://doi.org/10.1111/imre.12083>
- De Luca, D., & Ambrosini, M. (2019). Female Immigrant Entrepreneurs: More Than a Family Strategy. *International Migration*, 57(5), 201–215. <https://doi.org/10.1111/imig.12564>
- De Sousa Santos, B. (2019). Descolonizar el saber, reinventar el poder. In *Boaventura de Sousa Santos*. <https://doi.org/10.2307/j.ctvt6rkt3>
- De Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451–460. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>
- Denzin, N., & Lincon, Y. (2011). El campo de la investigación cualitativa . In *Manual de investigación cualitativa* (1st ed., Vol. 1). Gedisa editorial .
- Deshingkar, P., & Zeitlyn, B. (2015). South-South Migration for Domestic Work and Poverty. *Geography Compass*, 9(4), 169–179. <https://doi.org/10.1111/gec3.12200>
- Di Próspero, C. (2017). Antropología de lo digital: Construcción del campo etnográfico en co-presencia. *Virtualis*, 8(15), 44–60. [https://www.revistavirtualis.mx/index.php/virtualis/article/view/219%0Ahttp://files/73/Prospero - 2017 - Antropología de lo digital Construcción del campo.pdf%0Ahttp://files/72/219.html](https://www.revistavirtualis.mx/index.php/virtualis/article/view/219%0Ahttp://files/73/Prospero%20-%202017%20-%20Antropolog%C3%ADa%20de%20lo%20digital%20Construcci%C3%B3n%20del%20campo.pdf%0Ahttp://files/72/219.html)
- Diallo, M. M., Sylla, I., Diouck, A., & Wadji, A. (2020). Commerce informel et réseaux sociaux à Dakar. Itinéraire d’une adaptation inattendue. *Bitácora Urbano Territorial*, 30(3), 89–94. <https://doi.org/10.15446/bitacora.v30n3.80026>
- DiMaggio, P., & Hargittai, E. (2001). From the “Digital Divide” to “Digital Inequality”: Studying Internet Use as Penetration Increases. *Princeton University, Center for Arts and Cultural Policy Studies, Working Paper Series*(15).
- DiPrete, T. A., & Eirich, G. M. (2006). Cumulative Advantage as a Mechanism for Inequality: A Review of Theoretical and Empirical Developments. *Annual Review*

- of *Sociology*, 32(Volume 32, 2006), 271–297.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1146/annurev.soc.32.061604.123127>
- Dlouhy, K., & Biemann, T. (2018). Path dependence in occupational careers: Understanding occupational mobility development throughout individuals' careers. *Journal of Vocational Behavior*, 104, 86–97.
<https://api.semanticscholar.org/CorpusID:149437579>
- Domboka, T. (2013). The Entrepreneurial Experiences of 1st Generation Migrant Black African Female Entrepreneurs in Britain. *Journal of Business Diversity*, 13.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, 11(3), 147–162. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0048-7333\(82\)90016-6](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0048-7333(82)90016-6)
- Dowling, E. (2021). *The Care Crisis: What Caused It and How Can We End It?* Verso Books.
- Duberley, J., & Carrigan, M. (2012). The career identities of “mumpreneurs”: Women's experiences of combining enterprise and motherhood. *International Small Business Journal*, 31(6), 629–651.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1177/0266242611435182>
- Durán, G., & Sato, A. (2023). *Trabajo y Migración Inserción laboral y valor de la fuerza de trabajo en la población migrante*.
https://escuelasol.cl/cl_luzit_herramientas/static/adjuntos/7379/migrantes_casenv3.pdf
- Dy, A. M., 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>
- Dyer-Witheford, N. (2015). *Cyber-Proletariat: Global labor in the digital vortex*. Pluto Press.
- Eder, J. (2019). Integración regional y políticas de industrialización en América Latina: la historia de un amor conflictivo. *Revista de Estudios Sociales*, 68, 38–50.

- Edmonston, B. (2013). Lifecourse perspectives on immigration. *Canadian Studies in Population*, 40(1). <http://sociology.uwo.ca/cluster/en/>.
- Ehrenreich, B., & Hochschild, A. (2004). *Global woman : nannies, maids, and sex workers in the new economy*. Metropolitan Books.
- Ekinsmyth, C. (2011). Challenging the boundaries of entrepreneurship: The spatialities and practices of UK ‘Mumpreneurs.’ *Geoforum*, 42(1), 104–114. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2010.10.005>
- Elder, G., Kirpatrick, M., & Crosnoe, R. (2003). *The Emergence and Development*. Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Erick, T., & Lewandowska, E. (2008). Matching and Making Labour Demand and Supply: Agents in Polish Migrant Networks of Domestic Elderly Care in Germany and Italy. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(5), 717–734. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/13691830802105954>
- Estanque, E., & Climent, V. (2021). Labor and informal work in North-South relations: A study on Iberian countries and Latin-America. *Tempo Social* , 33, 209–229.
- Faure, L., Vendramin, P., & Schurmans, D. (2020). A situated approach to digital exclusion based on life courses. *Internet Policy Rev.*, 9(2). <https://doi.org/10.14763/2020.2.1475>
- Felson, M., & Spaeth, J. L. (1978). Community Structure and Collaborative Consumption: A Routine Activity Approach. *American Behavioral Scientist*, 21(4), 614–624. <https://doi.org/10.1177/000276427802100411>
- Fernández Álvarez, M. I. (2018). Más allá de la precariedad : prácticas colectivas y subjetividades políticas desde la economía popular argentina. *Íconos-Revista de Ciencias Sociales*, 62, 21–38.
- Fernández Labbé, J., Díaz Allendes, V., Aguirre Sanhueza, T., & Cortínez O’Ryan, V. (2020). Mujeres colombianas en Chile: discursos y experiencia migratoria desde la interseccionalidad. *Revista Colombiana de Sociología*, 43(1). <https://doi.org/10.15446/rcs.v43n1.79075>

- Fetters, M. (2020). *The Mixed Methods Research Workbook: Activities for Designing, Implementing, and Publishing Projects* (Vol. 1). SAGE Publications. <https://doi.org/https://doi.org/10.4135/9781071909713>
- Fligstein, N., & Mcadam, D. (2012). *A theory of fields* (Vol. 1). OXFORD University Press .
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia Chile (UNICEF). (2023). *Niñez y adolescencia migrante en Chile Estimación de población Análisis a partir de la estimación de personas extranjeras residentes en Chile al 31 de diciembre de 2021*.
- Fontaine, A. (1987). Hernando de Soto: El otro sendero. *Lanzamiento En Chile Del Otro Sendero*, 53(9), 1689–1699.
- Fuentes, A., & Vergara, R. (2019). Los Inmigrantes en el Mercado Laboral. In I. Aninat & R. Vergara (Eds.), *Inmigración en Chile. Una mirada multidimensional* (pp. 65–99).
- Gandini, L., Lozano, F., & Prieto, V. (2005). *Crisis y migración de población venezolana. Entre la desprotección y la seguridad jurídica en Latinoamérica*.
- Ganesan, V., Mahalingam, R., Nathan, A., Ware, A., & Weinberg, A. (2023). *Underestimated start-up founders: The untapped opportunity*. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/diversity-and-inclusion/underestimated-start-up-founders-the-untapped-opportunity#/>
- García, M. (2017). De sur a norte: Mercados de la nostalgia. *Ecofronteras*, 21(60).
- García, M., & Salguero, S. (2019). Aproximaciones a la problematización del objeto digital en el marco de la digitalización de la vida. *Hipertextos*, 7(12), 8–14. <https://doi.org/10.24215/23143924e001>
- Garrido, A., & Checa, J. (2006). Ethnic economy. Theories, concepts and new advances. *Revista Internacional de Sociología*, LXIV(45). <https://doi.org/10.3989/ris.2006.i45.18>
- Gartner, W. (2010). A new path to the waterfall: A narrative on a use of entrepreneurial narrative. *International Small Business Journal*, 28(1), 6–19. <https://doi.org/10.1177/0266242609351448>

- Giazitzoglu, A., & MacDonal, R. (2019). Youth, enterprise and precarity: or, what is, and what is wrong with, the “gig economy”? *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 1991, 5–24.
- Gird, A., & Bagraim, J. (2008). The theory of planned behaviour as predictor of entrepreneurial intent amongst final-year university students. *South African Journal of Psychology*, 38(4), 711–724.
- Gissi, N., & Aguilar, H. (2023). Entre el miedo y la xenofobia: política migratoria, vulnerabilidad social y emergencia de un Estado penal en Chile (2018-2023). *Revista Pueblos y Fronteras Digital*, 18, 1–23. <https://doi.org/10.22201/cimsur.18704115e.2023.v18.680>
- Gissi, N., & Martínez, S. (2018). Trayectorias de género en la migración sur-sur de mujeres mexicanas calificadas en Santiago de Chile. *Si Somos Americanos*, 18(1), 83–118. <https://doi.org/10.4067/S0719-09482018000100083>
- Gold, S. J. (2019). Liabilities and Benefits Associated with the Involvement of Undocumented Immigrants in Informal Entrepreneurship in the US. In V. Ramadani, L.-P. Dana, V. Ratten, & A. Bexheti (Eds.), *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 9–28). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_2
- Gold, S. J., & Light, I. (2000). Ethnic economies and social policy. In P. G. Coy (Ed.), *Research in Social Movements, Conflicts and Change* (Vol. 22, pp. 165–191). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S0163-786X\(00\)80039-7](https://doi.org/10.1016/S0163-786X(00)80039-7)
- Goldenberg, S., Krüsi, A., Zhang, E., Chettiar, J., & Shannon, K. (2017). Structural Determinants of Health among Im/Migrants in the Indoor Sex Industry: Experiences of Workers and Managers/Owners in Metropolitan Vancouver. *PLOS ONE*, 12(1), e0170642. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0170642>
- Gómez, E. (2022). *Tecnologías ViTales Pensar las culturas digitales desde Latinoamérica*.

- Gómez, E., Ricaurte, P., & Siles, I. (2023). Descolonizando los métodos para estudiar la cultura digital: una propuesta desde Latinoamérica. *Cuadernos.Info*, 54, 160–181. <https://doi.org/10.7764/cdi.54.52605>
- González-Agüero, M., & Burcu, O. (2024). The vulnerabilities of skilled irregular Venezuelan migrants and entrepreneurs in Chile. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 1–19. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2024.2305270>
- Gore, E. (2024). Migrant sex work beyond slavery and trafficking: Sex work, unfree labour and the crisis of social reproduction in Ghana. *Geoforum*, 150, 103975. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2024.103975>
- Graham, M. (2020). Changing Connectivity and Digital Economies at Global Margins. In *Digital Economies at Global Margins*. <https://doi.org/10.7551/mitpress/10890.003.0002>
- Graham, M., Hjorth, I., & Lehdonvirta, V. (2017). Digital labour and development: impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods. *Transfer*, 23(2), 135–162. <https://doi.org/10.1177/1024258916687250>
- Grau-Sarabia, M., & Fuster-Morell, M. (2021). Gender approaches in the study of the digital economy: a systematic literature review. *Humanities and Social Sciences Communications*, 8(1), 1–10. <https://doi.org/10.1057/s41599-021-00875-x>
- Grillo, O. (2021). Identidad e identificación en la era de las redes. *Acceso, Democracia y Comunidades Virtuales*, May 2021, 295–306. <https://doi.org/10.2307/j.ctv1gm00v8.20>
- Guerrero, M., & Serey, T. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2020*.
- Guerrero, M., & Wanjiru, R. (2021). Entrepreneurial migrants from/in emerging economies: breaking taboos and stereotypes. In *International Entrepreneurship and Management Journal* (Vol. 17, Issue 2, pp. 477–506). Springer. <https://doi.org/10.1007/s11365-021-00754-6>
- Gunderson, R. (2016). The sociology of technology before the turn to technology. *Technology in Society*, 47, 40–48. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2016.08.001>

- Haandrikman, K., & Webster, N. (2020). Migrant, woman and business owner: A heterogeneous group with diverse needs. *Stockholms Universitet*.
- Hadjimanolis, A., & Poutziouris, P. (2011). Family business background, perceptions of barriers, and entrepreneurial intentions in Cyprus. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 3(2), 168. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2011.039339>
- Hall, J. V., & Krueger, A. B. (2018). An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States. *ILR Review*, 71(3), 705–732. <https://doi.org/10.1177/0019793917717222>
- Hannák, A., Mislove, A., Wagner, C., Strohmaier, M., Garcia, D., & Wilson, C. (2017). Bias in Online freelance marketplaces: Evidence from TaskRabbit and Fiverr. *Proceedings of the ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work, CSCW*, 1914–1933. <https://doi.org/10.1145/2998181.2998327>
- Hanseth, O., & Lyytinen, K. (2010). Design Theory for Dynamic Complexity in Information Infrastructures: The Case of Building Internet. *Journal of Information Technology*, 25(1), 1–19. <https://doi.org/10.1057/jit.2009.19>
- Hardering, F. (2021). From work 4.0 to meaning 4.0? On meaning at work in times of digital transformation. *Osterreichische Zeitschrift Fur Soziologie*, 46(1), 27–44. <https://doi.org/10.1007/s11614-020-00439-4>
- Hareven, T. K., & Masaoka, K. (1988). Turning Points and Transitions: Perceptions of the Life Course. *Journal of Family History*, 13(1), 271–289. <https://doi.org/10.1177/036319908801300117>
- Heckhausen, J., & Buchmann, M. (2019). A multi-disciplinary model of life-course canalization and agency. *Advances in Life Course Research*, 41, 100246. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.alcr.2018.09.002>
- Heilbrunn, S. (2019). Why Do Migrant Women Entrepreneurs Enter the Informal Economy? Evidence from Israel. In *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 211–223). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_14

- Heilman, M. E., & Chen, J. J. (2003). Entrepreneurship as a solution: the allure of self-employment for women and minorities. *Human Resource Management Review*, 13(2), 347–364. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00021-4](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00021-4)
- Heimann-Roppelt, A., & Tegtmeier, S. (2018). Sequence analysis in entrepreneurship research: business founders' life courses and early-stage firm survival. In *Int. J. Entrepreneurial Venturing* (Vol. 10, Issue 3).
- Heinz, W., Huinink, J., & Weymann, A. (2009). *The life course reader. Individuals and societies across time*.
- Herbert, M., & Collin-Lachaud, I. (2017). Collaborative practices and consumerist habitus: An analysis of the transformative mechanisms of collaborative consumption. *Recherche et Applications En Marketing*, 32(1), 40–60. <https://doi.org/10.1177/2051570716678736>
- Herrera, G. (2013). Gender and International Migration: Contributions and Cross-Fertilizations. *Annual Review of Sociology*, 39(1), 471–489. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-071811-145446>
- Hiebert, D., Rath, J., & Vertovec, S. (2015). Urban markets and diversity: towards a research agenda. *Ethnic and Racial Studies*, 38(1), 5–21. <https://doi.org/10.1080/01419870.2014.953969>
- Hitlin, S., & Kirkpatrick Johnson, M. (2015). Reconceptualizing Agency within the Life Course: The Power of Looking Ahead. *American Journal of Sociology*, 120(5), 1429–1472. <https://doi.org/10.1086/681216>
- Hoang, L., Blank, G., & Quan-Haase, A. (2020). The winners and the losers of the platform economy: who participates? *Information Communication and Society*, 23(5), 681–700. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2020.1720771>
- Holbrook, M. B. (1993). Nostalgia and Consumption Preferences: Some Emerging Patterns of Consumer Tastes. In *Source: Journal of Consumer Research* (Vol. 20, Issue 2, pp. 245–256). <https://about.jstor.org/terms>
- Hondagneu, P. (2007). *Domestica Immigrant Workers Cleaning and Caring in the Shadows of Affluence, With a New Preface*. University of California Press.

- Hopp, M., Bonelli, M., Frega, M., & Trajtemberg, A. (2020). Trabajo, género y desigualdades en la economía popular. Una mirada sobre la situación de los vendedores/as callejeros en tiempos de pandemia. *Trab. Soc.*, 21(35).
- Hormiga, E., & Bolívar-Cruz, A. (2014). The relationship between the migration experience and risk perception: A factor in the decision to become an entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 297–317. <https://doi.org/10.1007/s11365-012-0220-9>
- Hossfeld, K. (1994). Hiring Immigrant Women Silicon Valley's "Simple Formula." In *Race And Ethnic Conflict*. Routledge.
- Hossfeld, K. (2018). "Their logic against them": contradictions in sex, race, and class in silicon valley. In *Women Workers and Global Restructuring* (pp. 149–178). Cornell University Press. <https://doi.org/10.7591/9781501717086-008>
- Huberman, B. A. (2013). Social Computing and the Attention Economy. *Journal of Statistical Physics*, 151(1–2), 329–339. <https://doi.org/10.1007/s10955-012-0596-5>
- Huggins, R., & Thompson, P. (2022). Cities, innovation and entrepreneurial ecosystems: assessing the impact of the COVID-19 pandemic. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15(3), 635–661. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsac023>
- Hulsink, W., & Rauch, A. (2021). About the lives and times of extraordinary entrepreneurs: The methodological contribution of autobiographies to the life course theory of entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 59(5), 913–945. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1865538>
- Huws, U. (2007). The Making of a Cybertariat: Virtual Work in a Real World. *Review of Radical Political Economics*, 39(2), 295–298. <https://doi.org/10.1177/0486613407302491>
- Indarti, N., Hapsari, N., Lukito-Budi, A. S., & Virgosita, R. (2021). Quo vadis, ethnic entrepreneurship? A bibliometric analysis of ethnic entrepreneurship in growing markets. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(3), 427–458. <https://doi.org/10.1108/JEEE-04-2020-0080>
- Instituto Nacional de Estadísticas de Chile. (2023). *Informe de resultados de la estimación de personas extranjeras residentes en Chile*.

- Instituto Nacional de Estadísticas, & Departamento de Extranjería y Migración. (2021). *Estimación de personas extranjeras residentes habituales en Chile*. 27.
- Jacobides, M. G., & Lianos, I. (2021). Regulating platforms and ecosystems: an introduction. *Industrial and Corporate Change*, 30(5), 1131–1142. <https://doi.org/10.1093/icc/dtab060>
- Jäger, G., Zilian, L. S., Hofer, C., & Füllsack, M. (2019). Crowdfunding: working with or against the crowd? *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 14(4), 761–788. <https://doi.org/10.1007/s11403-019-00266-1>
- James Holtum, P., Irannezhad, E., Marston, G., & Mahadevan, R. (2021). Business or Pleasure? A Comparison of Migrant and Non-Migrant Uber Drivers in Australia. *Work, Employment and Society*. <https://doi.org/10.1177/09500170211034741>
- Jawad, M., Naz, M., & Maroof, Z. (2020). Era of digital revolution: Digital entrepreneurship and digital transformation in emerging economies. *Business Strategy and Development*, July, 1–9. <https://doi.org/10.1002/bsd2.145>
- Jayawarna, D., Marlow, S., & Swail, J. (2020). A Gendered Life Course Explanation of the Exit Decision in the Context of Household Dynamics. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. <https://doi.org/10.1177/1042258720940123>
- Jennings, J. E., Jennings, P. D., & Sharifian, M. (2016). Living the Dream? Assessing the “Entrepreneurship as Emancipation” Perspective in a Developed Region. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(1), 81–110. <https://doi.org/10.1111/etap.12106>
- Jirón, P., Ulriksen, C., Margarit, D., & Imilan, W. (2021). Trabajadores Móviles Digitales en Chile. *Policy Brief - Serie Condiciones Del Empleo En Chile En Contexto de Crisis Sanitaria*, 2(02).
- Jones, C., & Murtola, A. M. (2012). Entrepreneurship and expropriation. *Organization*, 19(5), 635–655. <https://doi.org/10.1177/1350508412448694>
- Kachkar, O. A. (2019). Refugee Entrepreneurship: Empirical Quantitative Evidence on Microenterprises in Refugee Camps in Turkey. *Journal of Immigrant & Refugee Studies*, 17(3), 333–352. <https://doi.org/10.1080/15562948.2018.1479913>

- Kagıtcıbası, C., Goksen, F., & Gulgoz, S. (2005). Functional Adult Literacy and Empowerment of Women: Impact of a Functional Literacy Program in Turkey. *Journal of Adolescent & Adult Literacy*, 48(6), 472–489. <https://doi.org/10.1598/jaal.48.6.3>
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media. *Business Horizons*, 53(1), 59–68. <https://doi.org/10.1016/J.BUSHOR.2009.09.003>
- Kelly, G., & McAdam, M. (2022). Women Entrepreneurs Negotiating Identities in Liminal Digital Spaces. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(5), 1942–1970. <https://doi.org/10.1177/10422587221115363>
- Kenney, M., & Zysman, J. (2018). *Work and Wealth in the Era of Digital Platforms View project*. <https://www.researchgate.net/publication/309483265>
- Kim, A. J. (2015). From the enclave to the city: the economic benefits of immigrant flexibility. *Local Environment*, 20(6), 706–727. <https://doi.org/10.1080/13549839.2015.1053439>
- Kim, Y.-S. (2018). Care Work and Ethnic Boundary Marking in South Korea. *Critical Sociology*, 44(7–8), 1045–1059. <https://doi.org/10.1177/0896920518766397>
- Kitamura, A. (2016). Hesitant Madams in a Global City: Japanese Expat Wives and their Global Householding in Hong Kong. *International Journal of Japanese Sociology*, 25(1), 54–68. <https://doi.org/10.1111/ijjs.12047>
- Kley, S. (2011). Explaining the stages of migration within a life-course framework. *European Sociological Review*, 27(4), 469–486. <https://doi.org/10.1093/esr/jcq020>
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189–201. <https://doi.org/10.1080/13691830020041561>
- Koechlin, J., Eguren, J., & Estrada, C. (2021). *Inserción laboral de la migración venezolana en Latinoamérica: Vol. N°8* (Colección OBIMID). Observatorio Iberoamericano sobre Movilidad Humana, Migraciones y Desarrollo–OBIMID .

- Kofman, E., & Parvati, R. (2015). Gendered migrations and global social reproduction: an introduction'. In E. Kofman & R. Parvati (Eds.), *Gendered Migrations and Global Social Reproduction* (pp. 1–10). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Kok, S., Bosch, N., Deelen, A., & Euwals, R. (2011). Migrant Women on the Labour Market: On the Role of Home-and Host-Country Participation. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1877630>
- Komarraju, S. A., Arora, P., & Raman, U. (2021). Agency and servitude in platform labour: a feminist analysis of blended cultures. *Media, Culture and Society*. <https://doi.org/10.1177/01634437211029890>
- Kõu, A., van Wissen, L., van Dijk, J., & Bailey, A. (2015). A Life Course Approach to High-skilled Migration: Lived Experiences of Indians in the Netherlands. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 41(10), 1644–1663. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2015.1019843>
- Kozinets, R. (2015). Netnography. *The International Encyclopedia of Digital Communication and Society*, 1–8. <https://doi.org/10.1002/9781118767771.wbiedcs067>
- Kwok, K. (2020). The moral economy of Asian migrant women in small business in Hong Kong. *Asian and Pacific Migration Journal*, 29(1), 101–123. <https://doi.org/10.1177/0117196820909915>
- Lassalle, P., & Shaw, E. (2021). Trailing Wives and Constrained Agency Among Women Migrant Entrepreneurs: An Intersectional Perspective. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 1–26. <https://doi.org/10.1177/1042258721990331>
- Latoure, B. (2005). *Reensamblar lo social Una introducción a la teoría del actor-red*. Manantial .
- Lazarczyk-Bilal, N., & Glinka, B. (2020). What Determines the Entrepreneurial Intentions of Highly-Skilled Women with Refugee Experience? An Empirical Analysis in the Context of Sweden. *Administrative Sciences*, 11(1), 1–18. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:gam:jadm-sc:v:11:y:2020:i:1:p:2-d:466982>
- Lazaridis, G. (2001). Trafficking and Prostitution The Growing Exploitation of Migrant Women in Greece. *The European Journal of Women's Studies* , 8(1), 67–102.

- Lebrusán, I. (2019). Servicio doméstico y actividad de cuidados en el hogar: la encrucijada desde lo privado y lo público . *Lex Social: Revista De Derechos Sociales*, 9(2), 25–46.
- Lechner, N. (1990). *¿Son compatibles modernidad y modernización? El desafío de la democracia latinoamericana*. D (FLACSO –CHILE, Vol. 440).
- Levent, T. B., Masurel, E., & Nijkamp, P. (2003). Diversity in entrepreneurship: Ethnic and female roles in urban economic life. *International Journal of Social Economics*, 30(11–12), 1131–1161. <https://doi.org/10.1108/03068290310497495>
- Levie, J. (2007). Immigration, In-Migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28(2–3), 143–169. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9013-2>
- Levy, R., & Bühlmann, F. (2016). *Towards a socio-structural framework for life course analysis*. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2016.03.005/ã>
- Lidola, M. (2014). Negotiating integration in Berlin’s waxing studios: Brazilian migrants’ gendered appropriation of urban consumer spaces and “ethnic” entrepreneurship. In *Journal of Contemporary History* (Vol. 49, Issue 1, pp. 228–251). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.1177/0022009413505664>
- Liguori, E. W., & Pittz, T. G. (2020). Strategies for small business: Surviving and thriving in the era of COVID-19. *Journal of the International Council for Small Business*, 1(2), 106–110. <https://doi.org/10.1080/26437015.2020.1779538>
- Lin, C. Z., & Marin, A. (2022). When life happens: A multidimensional approach to studying the effects of major life events on relationship change. *Advances in Life Course Research*, 54. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2022.100501>
- Liu, M. (2012). Chinese Migrant Women in the Sex Industry. *Feminist Criminology*, 7(4), 327–349. <https://doi.org/10.1177/1557085112436836>
- López, A. (2007). Migración internacional, vínculos transnacionales y economía étnica. El caso de la comunidad indostánica en Canarias. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, 78, 97–120.
- López Posada, L. M., Rubio Guerrero, G., & Parra Alviz, M. (2020). Caracterización multidimensional de la mujer emprendedora: Caso empírico en los municipios de

- Florencia (Caquetá) e Ibagué (Tolima), Colombia. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 28(1), 9–26. <https://doi.org/10.18359/rfce.4012>
- Lui, W., & Khan, H. (2021). A literature review on the definition of sharing economy. *Global Economy Journal*, 20(03), 20–21. <https://doi.org/https://doi.org/10.1142/S219456592030001X>
- Lutz, H. (2018). Care migration: The connectivity between care chains, care circulation and transnational social inequality. *Current Sociology*, 66(4), 577–589. <https://doi.org/10.1177/0011392118765213>
- Maes, J., Wood, J., Marynissen, L., & Neels, K. (2022). The gender division of paid work over family formation: Variation by couples' migration background. In *Advances in Life Course Research* (Vol. 53). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2022.100497>
- Mafukidze, J. (2006). A discussion of migration and migration patterns and flows in Africa. In C. Cross, D. Gelderblom, N. Roux, & J. Mafukidze (Eds.), *Views on migration in Sub-Saharan Africa: proceedings of an African migration alliance workshop* (pp. 103–129). HSRC Press.
- Maita, M. D. C. (2019). La adopción del comercio electrónico en las PYMES. *Gestión y Desarrollo Libre*, 4(8), 1–18. <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/424>
- Maitra, S. (2013). Points of entry: South Asian immigrant women's entry into enclave entrepreneurship in Toronto. *South Asian Diaspora*, 5(1), 123–137. <https://doi.org/10.1080/19438192.2013.721065>
- Makola, S. (2022). Mumpreneurs' experiences of combining motherhood and entrepreneurship: A netnographic study. *Journal of Contemporary Management*, 19(1).
- Maldonado, J., & Rodríguez, D. (2017). Vista de Critical digitality: from the virtual to the digital. *Praxis Filosófica*, N° 45 juli. <https://doi.org/10.25100/pfilosofica.v0i45S.6131>

- Mallett, O., & Wapshott, R. (2015). Making sense of self-employment in late career: understanding the identity work of olderpreneurs. *Work, Employment and Society*, 29(2), 250–266. <https://doi.org/10.1177/0950017014546666>
- Mancilla, C., & Lima, P. De. (2014). Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora. *Migraciones Internacionales*, 7(27), 235–264.
- Manzuela-Arias, R., Vivas-Franco, C., Rincón-Sequeda, J., & García-Navarro, J. (2023). *Tendencias y perfiles de personas en movilidad 2022-2023: Septiembre 2022 - Agosto 2023*.
- Margarit, D., & Galaz, C. (2018). Espacios barriales y convivencia: reflexiones sobre las concentraciones de población inmigrada y la territorialidad urbana . *Revista de Sociología Universidad de Chile* .
- Marrone, M., & Peterlongo, G. (2020). Where platforms meet infrastructures: Digital platforms, urban resistance and the ambivalence of the city in the Italian case of Bologna. In *Work Organisation, Labour and Globalisation* (Vol. 14, Issue 1, pp. 119–135). Pluto Journals. <https://doi.org/10.13169/workorgalaboglob.14.1.0119>
- Martinez Dy, A. (2019). Levelling the playing field? Towards a critical-social perspective on digital entrepreneurship. *Futures*, April, 102438. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2019.102438>
- Martinez Dy, A. (2020). Not all Entrepreneurship Is Created Equal: Theorising Entrepreneurial Disadvantage through Social Positionality. *European Management Review*, 17(3), 687–699. <https://doi.org/10.1111/emre.12390>
- Martínez, J., & Cano, M. (2022). Sobre las contribuciones de la migración al desarrollo sostenible: estudios en países seleccionados. *Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (CEPAL), Documentos de Proyectos*.
- Martínez-Virto, L., Sánchez-Salmerón, V., Hermoso-Humbert, A., & Azcona-Martínez, A. (2021). ¿Vulneradas por las crisis o vulnerables en continua crisis? *Migraciones. Publicación Del Instituto Universitario de Estudios Sobre Migraciones*, 53, 115–142. <https://doi.org/10.14422/mig.i53y2021.005>
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (1994). An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case

Published by : Population Council Stable URL :
<http://www.jstor.org/stable/2137660>. *Population (English Edition)*, 20(4), 699–751.

Matteucci Wo Ching, A. (2018). Interseccionalidad y resistencia en Río Azul: mujeres migrantes organizadas en la Asociación Enlaces Nicaragüenses. *Cuadernos Inter.c.a.Mbio Sobre Centroamérica y El Caribe*, 15(2), 219.
<https://doi.org/10.15517/c.a.v15i2.34648>

Mazzucchelli, S., & Cavallotti, R. (2018). El fenómeno del mumpreneurship : la contribución de la sociología Relacional . *Studi Di Sociologia*, 56(1), 41–56.
<https://www.torrossa.com/en/resources/an/4338473>

McCollum, D., Keenan, K., & Findlay, A. (2020). The case for a lifecourse perspective on mobility and migration research. In J. Falkingham, M. Evandrou, & A. Vlachanton (Eds.), *Handbook On Demographic Change And The Lifecourse* (pp. 200–212). Edward Elgar Publishing Limited.

McKenzie, D., & Wajcman, J. (1999). *The social shaping of technology*. Open University.

McMullin, J. A., Duerden Comeau, T., & Jovic, E. (2007). Generational affinities and discourses of difference: a case study of highly skilled information technology workers. *The British Journal of Sociology*, 58(2), 297–316.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2007.00152.x>

Meliou, E., & Edwards, T. (2018). Relational practices and reflexivity: Exploring the responses of women entrepreneurs to changing household dynamics. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 36(2), 149–168.
<https://doi.org/10.1177/0266242617724858>

Mikolai, J., & Kulu, H. (2018). Divorce, Separation, and Housing Changes: A Multiprocess Analysis of Longitudinal Data from England and Wales. *Demography*, 55(1), 83–106.

Moen, P., & Han, S. (2001). Reframing Careers: Work, Family, and Gender. In V. Marshall, W. Heinz, H. Krüger, & A. Verma (Eds.), *Restructuring work and the life course*. University of Toronto Press.

Molina, J., Fàbregues, S., & Escalante, E. (2024). *Métodos mixtos de investigación: Integrando métodos cuantitativos y cualitativos* (1st ed., Vol. 1). Pirámide.

- Mollborn, S., Fomby, P., Goode, J. A., & Modile, A. (2021). A life course framework for understanding digital technology use in the transition to adulthood. *Advances in Life Course Research*, 47. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2020.100379>
- Monguí, M., Cáceres, P., & Ezquiaga, A. (2022). *Libro Blanco sobre la situación de las mujeres inmigrantes en el sector del trabajo del hogar y los cuidados en España*. Editorial DYKINSON.
- Montalvo, Á. (2020). “¡Parece que estamos aquí solo para limpiar!”: latinoamericanas denunciando su abocamiento a trabajos domésticos en una radio feminista de Madrid. *Journal of Iberian and Latin American Research*, 26(1), 69–85. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/13260219.2020.1778767>
- Moorhouse, L., & Cunningham, P. (2010). Permanently ‘in process’: The intersection of migration, work identity and the reality of human resource development in the South African context. *Human Resource Development International*, 13(5), 587–597. <https://doi.org/10.1080/13678868.2010.520483>
- Moré, P. (2018). Los límites del cuidado. Organización de la asistencia a domicilio para personas mayores en Madrid y París. *Revista Internacional de Sociología*, 76(1). <https://doi.org/10.3989/ris.2018.76.1.16.25>
- Moreira, J., Marques, C. S., Braga, A., & Ratten, V. (2019). A systematic review of women’s entrepreneurship and internationalization literature. *Thunderbird International Business Review*, 61(4), 635–648. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/tie.22045>
- Morokvasic, M. (1984). Part I: Overview Birds of Passage are also. *International Migration Review*, 18(4), 886–907. <http://www.jstor.org/stable/2546066> .
- Mouraviev, N., & Kakabadse, N. (2019). *Entrepreneurship and Global Cities : Diversity, Opportunity and Cosmopolitanism*. Routle.
- Mulawarman, L., Hasan, H., & Mohamad, S. (2021). Motivations And Challenges Of Women Entrepreneurs: The Indonesian Mumpreneur Perspective. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 7(6), 3060–3074. https://www.researchgate.net/profile/Logi-Mulawarman/publication/348160330_Motivations_And_Challenges_Of_Women_

Entrepreneurs_The_Indonesian_Mumpreneur_Perspective/links/5ff12eab92851c13fee2ff4f/Motivations-And-Challenges-Of-Women-Entrepreneurs-The-Indonesian-Mumpreneur-Perspective.pdf

- Munguia, L., & Covarrubias, A. (2022). Enfoque de capacidades y cubo del curso de vida, aplicado a la migración de mujeres calificadas. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 31(62), 155–175. <https://doi.org/10.20983/noesis.2022.2.9>
- Muñoz, L. (2012). Latino/a Immigrant Street Vendors in Los Angeles: Photo-Documenting Sidewalks from ‘Back-Home.’ *Sociological Research Online*, 17(2), 1–17. <https://doi.org/10.5153/sro.2693>
- Muñoz, L. (2017). Selling nostalgia: The emotional labor of immigrant Latina food vendors in Los Angeles. *Food and Foodways*, 25(4), 283–299. <https://doi.org/10.1080/07409710.2017.1390346>
- Muthusamy, S. (2020). *The Impact of COVID-19 on Gender based Entrepreneurship with special reference to Small Scale Industries*. <https://www.researchgate.net/publication/362270262>
- Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E. (2018). The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: a measurement framework. *The Journal of Technology Transfer*, 43(3), 640–673. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9628-2>
- Niezen, R. (2020). *#HumanRights The technologies and POLitics of Justice Claims in Practice*. Stanford University Press.
- Nu, M., Htay, N., Maung, T. M., Nufable, S., Zhang, H., & He, R. (2022). *A study on digital inclusion of Chinese rural older adults from a life course perspective*.
- Nurmi, J.-E. (1992). Age Differences in Adult Life Goals, Concerns, and Their Temporal Extension: A Life Course Approach to Future-oriented Motivation. *International Journal of Behavioral Development*, 15(4), 487–508. <https://doi.org/10.1177/016502549201500404>
- Observatorio Social, M. de D. S. y F. de C. (2024). *Serie de resultados CASEN: Indicadores de integración social de las personas nacidas fuera de Chile*.

- Ochoa de Aspuru Gulin, O. (2022). Familias transnacionales y comunicación: el caso de las mujeres de origen latinoamericano en la Comunidad Autónoma de Euskadi. *Inguruak. Revista Vasca de Sociología y Ciencia Política*, 72, 1. <https://doi.org/10.18543/inguruak.217>
- Ogbor, J. O. (2000). Mythicizing and reification in entrepreneurial discourse: Ideology-critique of entrepreneurial studies. *Journal of Management Studies*, 37(5), 605–635. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00196>
- Ojediran, F. (Olufunmilola), & Anderson, A. (2020). Women's Entrepreneurship in the Global South: Empowering and Emancipating? *Administrative Sciences*, 10(4), 87. <https://doi.org/10.3390/admsci10040087>
- Olan, F., Troise, C., Damij, N., & Newbery, R. (2024). Guest editorial: Emerging issues in digital entrepreneurship – challenges and opportunities. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 30(2/3), 233–237. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-03-2024-062>
- Olanrewaju, A. S. T., Hossain, M. A., Whiteside, N., & Mercieca, P. (2020). Social media and entrepreneurship research: A literature review. In *International Journal of Information Management* (Vol. 50, pp. 90–110). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.05.011>
- Organización Internacional de las migraciones (OIM). (2022). *Informe sobre las migraciones en el mundo 2022*. www.iom.int
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM). (2019). *La experiencia migratoria de venezolanos que se desplazan a Chile*. <https://chile.iom.int>/<https://twitter.com/OIMChile>/<https://www.facebook.com/OIMChile>/<https://www.instagram.com/oimchile>
- Orian, W. (2024). Domestic service and prostitution: Empirical and theoretical connections. *European Journal of Women's Studies*, 31(1), 21–35. <https://doi.org/10.1177/13505068241230824>
- Orozco, A. (2011). *Cadenas Globales de cuidado: ¿Qué derechos para un regimen global de cuidados justo?* <https://trainingcentre.unwomen.org/instraw-library/2010-R-MIG-GLO-GLO-SP.pdf>

- Orser, B. J., Riding, A. L., & Manley, K. (2006). *Women Entrepreneurs and Financial Capital*.
- Oso, L., & Martínez, R. (2008). Domésticas y cuidadoras: mujeres inmigrantes latinoamericanas y mercado de trabajo en España. *L'Ordinaire Des Amériques*, 208–209, 143–161. <https://doi.org/10.4000/orde.3295>
- Oso, L., & Parella, S. (2012). Inmigración, género y Mercado de trabajo: una panorámica de la investigación sobre la inserción Laboral de las mujeres inmigrantes en España. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 30(1), 11–44. <https://ddd.uab.cat/record/34783>
- Osorio, M., Pérez, A., & Jiménez, M. (2020). *Emprendimiento entre las mujeres inmigrantes Un caso de estudio en Madrid*. 2(9), 30–53. https://doi.org/10.26754/ojs_ried/ijds.375
- Pachenkov, O., & Yashina, A. (2017). *When sharing economy meets digital one*. 91–98. <https://doi.org/10.1145/3129757.3129774>
- Parella Rubio, S. (2021). El sector del trabajo del hogar y de cuidados en España en tiempos de COVID-19. *Anuario CIDOB de La Inmigración*, 2020, 102–114. <https://doi.org/10.24241/AnuarioCIDOBInmi.2020.102>
- Parella, S. (2003). La inserción laboral de la mujer inmigrante en los servicios de proximidad en Cataluña . *Revista Internacional De Sociología*, 61(36). <https://doi.org/https://doi.org/10.3989/ris.2003.i36.315>
- Parella, S., Petroff, A., & Solé, C. (2013). The Upward Occupational Mobility of Immigrant Women in Spain. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 39(9), 1365–1382. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2013.815395>
- Parella, S., & Samper, S. (2008). Las estrategias de conciliación del ámbito familiar y laboral de las mujeres de origen inmigrante. In J. García Roca & J. Lacomba (Eds.), *La Inmigración En La Sociedad Española: Una Radiografía Multidisciplinar* (1st ed., pp. 587–606). Serie General Universitaria, 79.
- Parella, S., Silvestre, J., & Petroff, A. (2021). A Mixed-Method Analysis of Remittance Scripts Among Bolivian Immigrants in Spain. *Journal of International Development*, 33(1), 256–274. <https://doi.org/10.1002/jid.3521>

- Pécoud, A. (2010). What is ethnic in an ethnic economy? *International Review of Sociology*, 20(1), 59–76. <https://doi.org/10.1080/03906700903525677>
- Pedraza, S. (1991). Women and Migration: The Social Consequences of Gender. *Annual Review of Sociology*, 17, 303–325. <https://www.jstor.org/stable/2083345>
- Peimani, N., & Kamalipour, H. (2022). Informal Street Vending: A Systematic Review. *Land*, 11(6), 829. <https://doi.org/10.3390/land11060829>
- Pérez-Varela, Y., & Cárdenas-Rodríguez, R. (2024). Education and Other Factors Influencing Women Migrants' Employability and Entrepreneurship. *Social Sciences*, 13(1), 60. <https://doi.org/10.3390/socsci13010060>
- Però, D. (2020). Indie Unions, Organizing and Labour Renewal: Learning from Precarious Migrant Workers. *Work, Employment and Society*, 34(5), 900–918. <https://doi.org/10.1177/0950017019885075>
- Peticca-Harris, A., deGama, N., & Ravishankar, M. N. (2020). Postcapitalist precarious work and those in the 'drivers' seat: Exploring the motivations and lived experiences of Uber drivers in Canada. *Organization*, 27(1), 36–59. <https://doi.org/10.1177/1350508418757332>
- Petrini, M., De Freitas, C. S., & Da Silveira, L. M. (2017). A proposal for a typology of sharing economy. *Revista de Administracao Mackenzie*, 18(5), 39–62. <https://doi.org/10.1590/1678-69712017/administracao.v18n5p39-62>
- Petroff, A. (2016). Turning points and transitions in the migratory trajectories of skilled Romanian immigrants in Spain. *European Societies*, 18(5), 438–459. <https://doi.org/10.1080/14616696.2016.1139158>
- Petroff, A., & Fierro, J. (2023). Crowd work in STEM-related fields: A window of opportunity from a gender perspective? *Sociology Compass*, 17(3). <https://doi.org/10.1111/soc4.13058>
- Pfeilstetter, R. (2011). El emprendedor. Una reflexión crítica sobre usos y significados actuales de un concepto. *Gazeta de Antropología*, 27(1). <http://hdl.handle.net/10481/15684>
- Phizacklea, A. (1983). "In the front line." In *One-Way Ticket: migration and female labor*. Routledge.

- Picchio, A. (2009). Condiciones de vida: Perspectivas, análisis económico y políticas públicas. *Revista de Economía Crítica*, 1(7), 27–54. <https://revistaeconomiccritica.org/index.php/rec/article/view/407/390>
- Pio, E. (2007). Ethnic entrepreneurship among Indian women in new Zealand: A bittersweet process. *Gender, Work and Organization*, 14(5), 409–432. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2007.00358.x>
- Pio, E., & Essers, C. (2014). Professional migrant women decentring otherness: A transnational perspective. *British Journal of Management*, 25(2), 252–265. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12003>
- Ponce, A. (2016). From Macrostructural Forces to Social Connectedness: Uncovering the Determinants of South–South Migration. *International Journal of Sociology*, 46(2), 85–113. <https://doi.org/10.1080/00207659.2016.1163986>
- Portes, A. (2001). *Inmigración y metrópolis: Reflexiones acerca de la historia urbana*. 1(1), 111–134. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15100106>
- Portes, A., & Stepick, A. (1985). Unwelcome immigrants: the labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in South Florida. *American Sociological Review*, 50(4), 493–514. <https://doi.org/10.2307/2095435>
- Portes, A., & Zhou, M. (1992). Gaining the upper hand: Economic mobility among immigrant and domestic minorities. *Ethnic and Racial Studies*, 15(4), 491–522. <https://doi.org/10.1080/01419870.1992.9993761>
- Pournaras, E., & Lazakidou, A. (2008). Trust and innovativeness in virtual organisations. In *Int. J. Business Innovation and Research* (Vol. 2, Issue 3).
- Prada, J. F. M., Miranda, D. R. G., & Arcand, S. (2019). Being an (in)Formal Afro-Descendant Entrepreneur in Medellín, Colombia: A Case Study. In V. Ramadani, L.-P. Dana, V. Ratten, & A. Bexheti (Eds.), *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 289–310). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_18
- Prensky, M. (2010). *Nativos e Inmigrantes Digitales*.
- Purnomo, B. R., Adiguna, R., Widodo, W., Suyatna, H., & Nusantara, B. P. (2021). Entrepreneurial resilience during the Covid-19 pandemic: navigating survival,

- continuity and growth. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(4), 497–524. <https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2020-0270>
- R4V. (2023). *Refugiados y migrantes venezolanos en la región*.
- Raghuram, P. (2008). Migrant women in male-dominated sectors of the labour market: A research agenda. *Population, Space and Place*, 14(1), 43–57. <https://doi.org/10.1002/psp.472>
- Raijman, R., Schammah-Gesser, S., & Kemp, A. (2003). International Migration, Domestic Work, and Care Work. *Gender & Society*, 17(5), 727–749. <https://doi.org/10.1177/0891243203255762>
- Ramadani, V., Dana, L. P., Ratten, V., & Bexheti, A. (2018). Informal ethnic entrepreneurship: Future research paradigms for creating innovative business activity. In *Informal Ethnic Entrepreneurship: Future Research Paradigms for Creating Innovative Business Activity*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4>
- Ramadani, V., Gërguri-Rashiti, S., & Fayolle, A. (2015). Female entrepreneurship in transition economies: Trends and challenges. In *Female Entrepreneurship in Transition Economies: Trends and Challenges*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137444516>
- Ratten, V. (2020). Coronavirus (covid-19) and entrepreneurship: changing life and work landscape. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 32(5), 1–14. <https://doi.org/©>
- Reygadas, L. (2008). *Destejiendo las redes de la desigualdad*. Anthropos/UAM-Iztapalapa.
- Reygadas, L. (2018). Dones, falsos dones, bienes comunes y explotación en las redes digitales. Diversidad de la economía virtual. *Desacatos*, 56.
- Riaño, Y. (2021). Highly Skilled Migrant and Non-Migrant Women and Men: How Do Differences in Quality of Employment Arise? . *Administrative Sciences*, 11(5).
- Rojas, N., Amode, N., & Vásquez, J. (2015). Racismo y matrices de “inclusión” de la migración haitiana en Chile: elementos conceptuales y contextuales para la discusión. *Polis Revista Latinoamericana*, 42, 1–23. <http://>

- Romero, M., & Valdez, Z. (2016). Introduction to the special issue: intersectionality and entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, 39(9), 1553–1565. <https://doi.org/10.1080/01419870.2016.1171374>
- Rosati, F., Pistella, J., Coletta, V., & Baiocco, R. (2024). Racialized Migrant Transgender Women Engaged in Sex Work: Double Binds and Identifications with the Community. *Archives of Sexual Behavior*, 53(3), 1153–1168. <https://doi.org/10.1007/s10508-023-02804-2>
- Roy-Mukherjee, S., & Harrison, M. (2020). The Shifting Boundaries of Capitalism and the Conflict of Surplus Value Appropriation within the Gig Economy. In T. P & E. Yerby (Eds.), *Conflict and shifting boundaries in the gig economy: An interdisciplinary analysis*. Emerald Publishing Limited.
- Russmann, U., & Svensson, J. (2016). Studying organizations on instagram. *Information (Switzerland)*, 7(4). <https://doi.org/10.3390/info7040058>
- Rusu, S., Isac, F., Cureteanu, R., & Csorba, L. (2012). Entrepreneurship and entrepreneur: A review of literature concepts. *African Journal of Business Management*, 6(10), 3570–3575. <https://doi.org/10.5897/AJBM11.2785>
- Salas Hernández, I. Z., Merchán, J. S., Sain, H., & Henríquez, S. (2015). Entrepreneurial ecosystems: informal work of venezuelan immigrant women in Barranquilla 2015-2018. In *Liderazgo Estratégico* | (Vol. 9). <http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo>
- Salgado Bustillos, F., Contreras Painemal, C., & Albornoz, L. (2018). La migración venezolana en Santiago de Chile: entre la inseguridad laboral y la discriminación. *RIEM. Revista Internacional de Estudios Migratorios*, 8(1), 81–117. <https://doi.org/10.25115/riem.v8i1.2164>
- Saltzman, J. (1988). The Gender Division of Labor and the Reproduction of Female Disadvantage. *Journal of Family Issues*, 9(1), 108–131. <https://doi.org/10.1177/019251388009001006>
- Sánchez, M., Rueda, N., Marín, M. B., & Terán, E. (2021). Theoretical dilemmas, conceptual review and perspectives disclosure of the sharing economy: a qualitative

- analysis. In *Review of Managerial Science* (Vol. 15, Issue 7). Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/s11846-020-00418-9>
- Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231–249. <https://doi.org/10.2307/2096333>
- Sandoval, C. (2016). *Migraciones en América Central Políticas, territorios y actores*. Editorial UCR .
- Santander, P., & Fanández, C. (2019). Mujeres emprendedoras migrantes en Chile. una aproximación a las barreras, desafíos y oportunidades experimentadas. In Herruzo-González (Ed.), *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para todos*. DYKINSON.
- Sassen, S. (2003). *Contrageografías de la globalización. Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*.
- Schatzki, T., Knorr- Cetina, K., & Savigny, E. (2001). *The Practice Turn in Contemporary Theory*. Routledge.
- Schlagwein, D., Schoder, D., & Spindeldreher, K. (2020). Consolidated, systemic conceptualization, and definition of the “sharing economy.” *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 71(7), 817–838. <https://doi.org/10.1002/asi.24300>
- Schumpeter, J. (1935). Análisis del cambio económico. *The Review of Economics Statistics*, 17(4), 2–10.
- Servicio Jesuita Migrante. (2021). *Migración en Chile*.
- Settersten, R. A., Bernardi, L., Härkönen, J., Antonucci, T. C., Dykstra, P. A., Heckhausen, J., Kuh, D., Mayer, K. U., Moen, P., Mortimer, J. T., Mulder, C. H., Smeeding, T. M., van der Lippe, T., Hagestad, G. O., Kohli, M., Levy, R., Schoon, I., & Thomson, E. (2020). Understanding the effects of Covid-19 through a life course lens. *Advances in Life Course Research*, 45. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2020.100360>

- Settersten, R. A., Hollstein, B., & McElvaine, K. K. (2024). “Unlinked lives”: Elaboration of a concept and its significance for the life course. *Advances in Life Course Research*, 59. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2023.100583>
- Shanahan, M. J. (2000). Pathways to Adulthood in Changing Societies: Variability and Mechanisms in Life Course Perspective. *Annual Review of Sociology*, 26(Volume 26, 2000), 667–692. <https://doi.org/https://doi.org/10.1146/annurev.soc.26.1.667>
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event. In C. Kent (Ed.), *The environment for entrepreneurship* (pp. 21–40). Lexington Books.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72–90). Prentice-Hall. .
- Sheokand, K., & Gupta, N. (2017). Digital India programme and impact of digitalisation on Indian economy. *Indian Journal of Economics and Development*, 5(5).
- Shinozaki, K. (2014). Career Strategies and Spatial Mobility among Skilled Migrants in Germany: The Role of Gender in the Work-Family Interaction. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 105(5), 526–541. <https://doi.org/10.1111/tesg.12111>
- Silva, J., Ramírez, F., & Zapata, P. (2018). Experiencias laborales de mujeres migrantes afrocolombianas en el norte de Chile . *Interferencia*, 43(8), 544–551.
- Skeggs, B. (2013). *Class, Self, Culture*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315016177>
- Söhn, J. (2011). Immigrants’ Educational Attainment: A Closer Look at the Age-at-Migration Effect. In M. Wingens, M. Windzio, H. de Valk, & C. Aybek (Eds.), *A Life-Course Perspective on Migration and Integration* (2nd ed., pp. 27–53). Springer.
- Solé, C., & Parella, S. (2005). *Negocios étnicos los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Fundación CIDOB.

- Solimano, A. (2009). *Migraciones internacionales en América Latina. Booms, crisis y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.
- Sovbetov, Y. (2018). Impact of Digital Economy on Female Employment: Evidence from Turkey. *International Economic Journal*, 32(2), 256–270. <https://doi.org/10.1080/10168737.2018.1478868>
- Sow, P. (2004). Prácticas comerciales transnacionales y espacios de acción de los senegaleses en España. In M. Ribas & M. Escrivá (Eds.), *Migración y desarrollo : estudio sobre remesas y otras prácticas transnacionales en España* (pp. 235–254). Consejo Superior de Investigaciones Científicas, CSIC, Instituto de Estudios Sociales Avanzados.
- Spitzer, D., Neufeld, A., Harrison, M., Hughes, K., & Stewart, M. (2003). Caregiving in transnational context: “My wings have been cut; where can I fly?” *Gender and Society*, 17(2), 267–286. <https://doi.org/10.1177/0891243202250832>
- Srnicek, N. (2017). The challenges of platform capitalism Understanding the logic of a new business model. *Juncture*, 23(4).
- Stanford, J. (2017). The resurgence of gig work: Historical and theoretical perspectives. *Economic and Labour Relations Review*, 28(3), 382–401. <https://doi.org/10.1177/1035304617724303>
- Stefoni, C., & Contreras, D. (2022). *Situación migratoria en Chile: tendencias y respuestas de política en el período 2000-2021*. www.undp.org/latin-america
- Stefoni, C., & Stang, F. (2017). La construcción del campo de estudio de las migraciones en Chile: notas de un ejercicio reflexivo y autocrítico. *Íconos - Revista de Ciencias Sociales*, 58, 109. <https://doi.org/10.17141/iconos.58.2017.2477>
- Stewart, P., Shanahan, G., & Smith, M. (2020). Individualism and Collectivism at Work in an Era of Deindustrialization: Work Narratives of Food Delivery Couriers in the Platform Economy. *Frontiers in Sociology*, 5. <https://doi.org/10.3389/fsoc.2020.00049>
- Sufyan, M., Degbey, W. Y., Glavee-Geo, R., & Zoogah, B. D. (2023). Transnational digital entrepreneurship and enterprise effectiveness: A micro-foundational

- perspective. *Journal of Business Research*, 160, 113802.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113802>
- Süleyman Cansoy, M. (2018). “Sharing” in unequal spaces: short-term rentals and the reproduction of urban inequalities.
- Sultan, S., & Sultan, W. I. M. (2020). Women MSMEs in times of crisis: challenges and opportunities. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(7), 1069–1083. <https://doi.org/10.1108/JSBED-06-2020-0226>
- Šūpule, I. (2021). Perceived discrimination of highly educated latvian women abroad. *Administrative Sciences*, 11(1). <https://doi.org/10.3390/admsci11010003>
- Surangi, H. A. K. N. S. (2022). Are Gender and Immigration a Double Disadvantage? Exploring the Experiences of Sri Lankan Female Immigrant Entrepreneurs in London, United Kingdom. *Journal of Ethnic and Cultural Studies*, 9(2), 199–215. <https://doi.org/10.29333/ejecs/1159>
- Surangi, H., & Ranwala, R. (2018). A Discourse Analysis of Research Texts on Mumpreneurs. *Kelaniya Journal of Management*, 7(1), 1–12. <https://doi.org/http://doi.org/10.4038/kjm.v7i1.7550>
- Surie, A. (2020). On-demand platforms and pricing: How platforms can impact the informal urban economy, evidence from Bengaluru, India. *Work Organisation, Labour and Globalisation*, 14(1), 83–100. <https://doi.org/10.13169/workorglaboglob.14.1.0083>
- Susanto, H., Yie, L. F., Mohiddin, F., Setiawan, A. A. R., Haghi, P. K., & Setiana, D. (2021). Revealing social media phenomenon in time of COVID-19 pandemic for boosting start-up businesses through digital ecosystem. *Applied System Innovation*, 4(1), 1–21. <https://doi.org/10.3390/asi4010006>
- Tang, W., & Zhu, J. (2020). Informality and rural industry: Rethinking the impacts of E-Commerce on rural development in China. *Journal of Rural Studies*, 75, 20–29. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.02.010>
- Täuscher, K., & Laudien, S. M. (2018). Understanding platform business models: A mixed methods study of marketplaces. *European Management Journal*, 36(3), 319–329. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2017.06.005>

- Terziovske, M. (2010). Research notes and commentaries innovation practice and its performance implications in small and medium enterprises (SMEs) in the manufacturing sector: A resource-based view. *Business*, 1154(March), 1–43. <https://doi.org/10.1002/smj>
- Tetteh, S., Mawutor, J. K. M., Aboagye-Darko, N. O., & Boye-Doe, Z. (2023). Opportunity recognition during the COVID-19 pandemic: a case study of Ghanaian women entrepreneurs in the beauty industry. *Continuity & Resilience Review*, 5(2), 158–184. <https://doi.org/10.1108/CRR-07-2022-0011>
- Thai, Q. H., & Mai, K. N. (2023). Entrepreneurial traits: a systematic literature review. *Management Review Quarterly*. <https://doi.org/10.1007/s11301-023-00370-4>
- Thayer Correa, L. E., Tijoux, M. E., Lages, R., & Fouillieux, M. (2022). El estado en su frontera: arbitrariedad e ilegalidad en las políticas migratorias recientes en Chile. *Diálogo Andino*, 68, 167–182. <https://doi.org/10.4067/S0719-26812022000200167>
- Thayer, L. E. (2021). Política migratoria argentina reciente: función simbólica del derecho y derechos humanos. *Migraciones Internacionales*, 12, 0. <https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2270>
- Thornham, H., & Gómez Cruz, E. (2016). Hackathons, data and discourse: Convolutions of the data (logical). *Big Data & Society*, 3(2), 2053951716679675. <https://doi.org/10.1177/2053951716679675>
- Toro, J., & Ortigón, A. (1999). Corriendo el telón del concepto emprendedor. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 37, 133–141. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/910/878>
- Trenz, M., Frey, A., & Veit, D. (2018). Disentangling the facets of sharing: A categorization of what we know and don't know about the Sharing Economy. *Internet Research*, 28(4), 888–925. <https://doi.org/10.1108/IntR-11-2017-0441>
- Troxler, P., & Wolf, P. (2017). Digital maker-entrepreneurs in open design: What activities make up their business model? *Business Horizons*, 60(6), 807–817. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.07.006>

- Truong, T.-D. (1996). Gender, International Migration and Social Reproduction: Implications for Theory, Policy, Research and Networking. *Asian and Pacific Migration Journal*, 5(1), 27–52. <https://doi.org/10.1177/011719689600500103>
- Tubaro, P., Le Ludec, C., & Casilli, A. A. (2020). Counting “micro-workers”: Societal and methodological challenges around new forms of labour. *Work Organisation, Labour and Globalisation*, 14(1), 67–82. <https://doi.org/10.13169/workorglaboglob.14.1.0067>
- Turek, K., & Henkens, K. (2019). How Skill Requirements Affect the Likelihood of Recruitment of Older Workers in Poland: The Indirect Role of Age Stereotypes. *Work, Employment and Society*, 34(4), 550–570. <https://doi.org/10.1177/0950017019847943>
- Uribe, J., & De Pablo, J. (2011). Revisando el emprendedurismo. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, 53–62.
- Vacchiano, M., Hollstein, B., Settersten, R. A., & Spini, D. (2024). Networked lives: Probing the influence of social networks on the life course. *Advances in Life Course Research*, 59. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2024.100590>
- Valdez, Z. (2016). Intersectionality, the household economy, and ethnic entrepreneurship. In Z. Valdez & M. Romero (Eds.), *Intersectionality and Ethnic Entrepreneurship* (9th ed., Vol. 39, pp. 1637–1656). Ethnic and Racial Studies .
- Valenzuela, M., Scuro, M., & Vaca, I. (2020). *Desigualdad, crisis de los cuidados y migración del trabajo doméstico remunerado en América Latina*. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/3807d08e-c4b5-41de-9fe5-ad115f2f1447/content>
- Valenzuela-García, H., Molina, J., Lubbers, M., García-Macías, A., Pampalona, J., & Lerner, J. (2014). On Heterogeneous and Homogeneous Networks in a Multilayered Reality: Clashing Interests in the Ethnic Enclave of Lloret de Mar. *Societies*, 4(1), 85–104. <https://doi.org/10.3390/soc4010085>
- Valenzuela-Garcia, H., Parella, S., & Güell, B. (2017). Revisiting the ‘ethnic enclave economy’: resilient adaptation of small businesses in times of crisis in Spain.

- International Journal of Anthropology and Ethnology*, 1(1), 5.
<https://doi.org/10.1186/s41257-017-0008-5>
- Vallas, S., & Schor, J. B. (2020). What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*, 46, 273–294.
- van der Zwan, P., Thurik, R., & Grilo, I. (2010). The entrepreneurial ladder and its determinants. *Applied Economics*, 42(17), 2183–2191.
<https://doi.org/10.1080/00036840701765437>
- Vandor, P., & Franke, N. (2018). Immigrant Entrepreneurship: Drivers, Economic Effects, and Policy Implications. In G. Steven & C. Jason (Eds.), *Demographics and Entrepreneurship: Mitigating the Effects of an Aging Population* (pp. 363–428). Fraser Institute.
- Vázquez, V., Risquez, M., Perazzolo, R., & Giménez, C. (2014). Resistencias desde los márgenes: La experiencia migratoria de las mujeres como forma de agencia social. *La Ventana. Revista de Estudios de Género*, 5(40), 59–87.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/laven/v5n40/v5n40a4.pdf>
- Velasco, M., & Cerezo, B. (2017). Más allá de las dicotomías. un análisis de la actividad del trenzado en la diáspora senegalesa desde el feminismo negro. *Revista Española de Sociología*, 26(3), 373–384. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2017.29>
- Velasco, M. J., & Cerezo, B. R. (2017). Más allá de las dicotomías. Un análisis de la actividad del trenzado en la diáspora senegalesa desde el feminismo negro. *Revista Espanola de Sociologia*, 26(3), 373–384. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2017.29>
- Venotha, A. S., & Alex, K. (2021). Women Entrepreneurs' Challenges in the Wake of the COVID 19 Pandemic. In *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI)* (Vol. 12, Issue 3, pp. 4377–4382).
- Vergara, R. (2024). Momento económico internacional y nacional. In *Puntos de Referencia 684* (pp. 1–15). <https://www.cepchile.cl/investigacion/el-momento-economico-internacional-y-nacional-enero-2024/>
- Vergés, N., & González, A. (2013). Beyond the Work-Life Balance: Family and International Mobility of the Highly Skilled. *Sociología y Tecnociencia: Revista Digital de Sociología Del Sistema Tecnocientífico*, 3(3), 55–76.

- Verheijen, V. W., Nguyen, H., & Chin, B. (2014). The making of ethnic migrant women entrepreneurs in New Zealand. In *Int. J. Entrepreneurship and Small Business* (Vol. 23, Issue 3).
- Vershinina, N., Rodgers, P., Mcadam, M., & Clinton, E. (2019). Transnational migrant entrepreneurship, gender and family business. *Global Networks*, 19(2), 238–260. <https://doi.org/10.1111/glob.12225>
- Villares-Varela, M. (2018). Negotiating class, femininity and career: Latin American migrant women entrepreneurs in Spain. *International Migration*, 56(4), 109–124. <https://doi.org/10.1111/imig.12361>
- Villares-Varela, M., & Essers, C. (2019). Women in the migrant economy. A positional approach to contextualize gendered transnational trajectories. *Entrepreneurship and Regional Development*, 31(3–4), 213–225. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1551789>
- Villarroel, C., Cabrales, F., & Ramírez, M. (2019). Metodología de evaluación de impacto aplicada al programa regional de apoyo al emprendimiento de CORFO, Chile. *Interciencia*, 44, 461–468.
- Vishnu, R., & Harikumar, S. (2020). Structural and functional profile of livestock markets in India. *Journal of Food and Animal Sciences*, 1(2). <https://doi.org/10.51128/jfas.2020.A016>
- Wajcman, J. (2009). Feminist theories of technology. *Cambridge Journal of Economics*, 34(1), 143–152. <https://doi.org/10.1093/cje/ben057>
- Wang, Q. (2013). Constructing a multilevel spatial approach in ethnic entrepreneurship studies. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 19(1), 97–113. <https://doi.org/10.1108/13552551311299279>
- Webster, N. A. (2020). Migrant women entrepreneurs and emotional encounters in policy fields. *Emotion, Space and Society*, 37(August), 100730. <https://doi.org/10.1016/j.emospa.2020.100730>
- Webster, N. A., & Kontkanen, Y. (2021). Space and place in immigrant entrepreneurship literature in the Nordic countries: A systematic literature review. In *Norsk*

- Geografisk Tidsskrift* (Vol. 75, Issue 4, pp. 221–236). Routledge.
<https://doi.org/10.1080/00291951.2021.1949746>
- Webster, N. A., & Zhang, Q. (2020). Careers Delivered from the Kitchen? Immigrant Women Small-scale Entrepreneurs Working in the Growing Nordic Platform Economy. *NORA - Nordic Journal of Feminist and Gender Research*, 28(2), 113–125. <https://doi.org/10.1080/08038740.2020.1714725>
- Weinar, A., Klekowski, A., & Imiscoe, K. (2020). *Highly-Skilled Migration: Between Settlement and Mobility*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-42204-2>
- Williams, K. (2012). Cartografiando los márgenes Interseccionalidad, políticas identitarias, y violencia contra las mujeres de color. *Intersecciones: Cuerpos y Sexualidades En La Encrucijada*.
- Wingens, M., Windzio, M., De Valk, H., & Ayberk, C. (2011). *A Life-Course Perspective on Migration and Integration*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-1545-5>
- Wing-Fai, L. (2016). The strengths of close ties: Taiwanese online entrepreneurship, gender and intersectionality. *Information, Communication & Society*, 19(8), 1046–1060. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2015.1069873>
- Wood, A. J., Graham, M., Lehdonvirta, V., & Hjorth, I. (2019). Networked but Commodified: The (Dis)Embeddedness of Digital Labour in the Gig Economy. *Sociology*, 53(5), 931–950. <https://doi.org/10.1177/0038038519828906>
- Wray, B. (2020). The Gig Economy: A Critical Introduction, by Jamie Woodcock and Mark Graham. In *Brave New Europe* (pp. 1–4). <https://braveneweuropa.com/the-gig-economy-a-critical-introduction-by-jamie-woodcock-and-mark-graham>
- Wyckoff, A., & Schaaper, M. (2006). The Changing Dynamics of the Global Market for the Highly Skilled. In B. Kahin & D. Foray (Eds.), *Advancing Knowledge and The Knowledge Economy* (pp. 193–216). The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/1132.003.0018>
- Xheneti, M., & Karki, S. (2018). Transitioning into the Formal - Women Entrepreneurs in the Informal Economy of Nepal . *Centre for Economic Policy Research* .
- Xiang, B. (2022). *The global bazaar economy* (Vol. 23, Issue 2).

- Yeates, N. (2009). Globalizing Care Economies and Migrant Workers: Explorations in Global Care Chains. In *Relations industrielles* (Vol. 64, Issue 4). Palgrave Macmillan.
- Yeröz, H. of social class and agency in cultural capital development processes: A. empirical study of T. migrant women entrepreneurs in S. (2019). Manifestations of social class and agency in cultural capital development processes: An empirical study of Turkish migrant women entrepreneurs in Sweden. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(5), 900–918. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-03-2018-0146>
- Young, G., & Crush, J. (2019). *Governing the Informal Food Sector in Cities of the Global South*. 30. <https://hungrycities.net/wp-content/uploads/2019/04/DP30.pdf>
- Zampetakis, L. A., Bakatsaki, M., Litos, C., Kafetsios, K. G., & Moustakis, V. (2017). Gender-based Differential Item Functioning in the Application of the Theory of Planned Behavior for the Study of Entrepreneurial Intentions. *Frontiers in Psychology*, 8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00451>
- Zhou, M. (2004). Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements. *International Migration Review*, 38(3), 1040–1074. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2004.tb00228.x>
- Zwick, A. (2018). Welcome to the Gig Economy: neoliberal industrial relations and the case of Uber. *GeoJournal*, 83(4), 679–691. <https://doi.org/10.1007/s10708-017-9793-8>
- Zwysen, W., & Piasna, A. (2024). Pushed online: What characteristics of regional offline labour markets influence the expansion of Internet and platform work? *New Technology, Work and Employment*, 39(1), 63–88. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12277>