



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN PSICOLOGÍA
PSICOLOGÍA SOCIAL Y AMBIENTAL

**ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR Y
EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES MEXICANAS**

T E S I S
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
DOCTOR EN PSICOLOGÍA

PRESENTA:
ANTONIO ROHMAN MONTUFAR MELO

TUTOR PRINCIPAL
DR. EDGARDO RUIZ CARRILLO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA

TUTORA ADJUNTA
DRA. MARÍA ALEJANDRA SALGUERO VELÁZQUEZ
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA

TUTOR EXTERNO
DR. IGNACIO LOZANO VERDUZCO
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL

MIEMBROS DEL COMITÉ TUTOR
DRA. CARMEN YOLANDA GUEVARA BENÍTEZ
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA

DRA. MARÍA LUISA CEPEDA ISLAS
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA

LOS REYES IZTACALA, TLALNEPANTLA, ESTADO DE MÉXICO,
NOVIEMBRE 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

	Pág.
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO	16
1.1. Dos problemáticas: pobreza e inequidad de género	16
1.2. Teoría socioconstruccionista	24
1.3. Teoría crítica	27
1.4. Enfoque de Género en el Desarrollo (GED)	34
1.5. Empoderamiento	42
1.5.1. Ejercicio del poder y relaciones sociales	52
1.5.2. Empoderamiento y teoría socioconstruccionista	54
1.5.3. Dimensiones del empoderamiento	55
1.5.4. Empoderamiento y desarrollo humano	60
1.5.5. Empoderamiento e identidad	61
1.6. Emprendimiento (comportamiento emprendedor)	68
1.7. Relación teórica entre empoderamiento y emprendimiento	73
CAPÍTULO 2. MÉTODO	85
2.1. Planteamiento del problema	85
2.2. Objetivos	86
2.3. Preguntas de investigación	87
2.4. Diseño	87
2.5. Hipótesis	88
2.6. Instrumento	92
2.7. Participantes	92
2.8. Procedimiento	94
CAPÍTULO 3. RESULTADOS	99
3.1. Objetivo: Comparación de las medias entre grupos	99
3.1.1. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Empoderamiento general</i> (variable de agrupación: <i>Emprendimiento – No emprendimiento</i>)	99
3.1.2. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en los factores constituyentes del <i>Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer</i> (variable de agrupación: <i>Emprendimiento – No emprendimiento</i>)	100
3.1.3. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Empoderamiento general</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	103

3.1.4.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Empoderamiento general</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	103
3.1.5.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Empoderamiento general</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	106
3.1.6.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Empoderamiento general</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	108
3.1.7.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Participación</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	111
3.1.8.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Participación</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	112
3.1.9.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Participación</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	114
3.1.10.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Participación</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	115
3.1.11.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Temeridad</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	117
3.1.12.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Temeridad</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	118
3.1.13.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Temeridad</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	119
3.1.14.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Temeridad</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	121
3.1.15.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Influencias externas</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	123
3.1.16.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Influencias externas</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	124
3.1.17.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Influencias externas</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	126
3.1.18.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Influencias externas</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	127
3.1.19.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Independencia</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	129
3.1.20.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Independencia</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	129
3.1.21.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Independencia</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	131
3.1.22.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Independencia</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	132
3.1.23.	Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Igualdad</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	133

3.1.24. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Igualdad</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	135
3.1.25. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Igualdad</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	137
3.1.26. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Igualdad</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	138
3.1.27. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Satisfacción</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	140
3.1.28. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Satisfacción</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	141
3.1.29. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Satisfacción</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	142
3.1.30. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Satisfacción</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	144
3.1.31. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Seguridad</i> (variable de agrupación: <i>Escolaridad</i>)	145
3.1.32. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Seguridad</i> (variable de agrupación: <i>Ocupación</i>)	148
3.1.33. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Seguridad</i> (variable de agrupación: <i>Tipo de emprendimiento</i>)	149
3.1.34. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable <i>Seguridad</i> (variable de agrupación: <i>Edad</i>)	149
3.2. Objetivo: Correlaciones	152
3.2.1. Correlaciones entre los factores constituyentes del <i>IMEM</i> y el grado de <i>empoderamiento general</i>	152
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN	157
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	173
REFERENCIAS	179

RESUMEN

Los problemas derivados de la pobreza y la desigualdad de género han generado el establecimiento de estrategias para su mitigación, como el fortalecimiento al comportamiento emprendedor y el fomento al empoderamiento. El objetivo general de la investigación fue analizar la relación entre empoderamiento y emprendimiento, para conocer si la realización de actividades emprendedoras influye en el grado de empoderamiento; los objetivos específicos fueron conocer la existencia de diferencias estadísticamente significativas en los grados de empoderamiento de un par de grupos de mujeres, uno caracterizado por el ejercicio de acciones emprendedoras y el otro sin la existencia de ese rasgo; y analizar las relaciones entre los grados de empoderamiento general y de siete factores vinculados a él. El método fue de tipo cuantitativo para el análisis de diferencia de grupos y correlaciones. La herramienta de medición fue el *Instrumento para Medir el Empoderamiento de la Mujer* (Hernández y García, 2008), validado en población mexicana, con un total de 34 ítems, que operacionalizan 7 factores: *igualdad*, *independencia*, *influencias externas*, *participación*, *satisfacción social*, *seguridad* y *temeridad*; la muestra no probabilística estuvo conformada por 306 mujeres (rango de edad: 18 a 72 años). Al test se le añadió el reactivo “¿Realiza algún tipo de actividad emprendedora? Especifique”. Los resultados permitieron observar la existencia de una diferencia estadísticamente significativa en el nivel de *empoderamiento* entre los promedios del par de grupos. La diferencia de medias (análisis de varianza de un solo factor), fue estadísticamente significativa entre las medias del *empoderamiento general* (edad); *participación* (ocupación y edad); *temeridad* (escolaridad, ocupación y edad); *independencia* (ocupación y edad); *igualdad* (ocupación y edad); *satisfacción* (ocupación y edad); *seguridad* (escolaridad, ocupación y edad). En cuanto a cada uno de los factores, se obtuvo una diferencia significativa positiva para el conjunto emprendedor, con excepción del factor *influencias externas*. Las correlaciones entre el *empoderamiento general* y los diversos factores fueron estadísticamente significativas entre *empoderamiento general* y *seguridad*, *temeridad*, *satisfacción*, *independencia* y *participación*; *independencia* y *temeridad*, *seguridad* y *satisfacción*, y *seguridad*, *satisfacción* y *participación*. Se concluye que el grado de empoderamiento es más amplio en las mujeres que llevan a cabo alguna clase de actividad emprendedora, en comparación con las mujeres que no realizan alguna actividad de esa naturaleza. Estos hallazgos pueden posibilitar la generación de políticas públicas y educativas, que consideren la incorporación de tópicos relativos al emprendimiento en talleres, programas sociales y escolares, para rezagar cuestiones implicadas en la pobreza y la inequidad de género.

ABSTRACT

The issues derived from poverty and gender inequity have generated the settlement of strategies for their mitigation, such as entrepreneurial behavior strengthening and empowerment promotion. The main research aim was to analyze the relationship between empowerment and entrepreneurship, in order to learn whether the execution of entrepreneurial activities fosters the empowerment level; the specific research aims were learning the existence of statistically significant differences in empowerment levels of two women groups, one characterized by the practice of entrepreneur actions and the other without the existence of that feature; and analyze the correlations between the general empowerment averages and seven factors related with it. The method was quantitative for the correlations and group difference analyses. The measure tool was the *Instrumento para Medir el Empoderamiento de la Mujer* (Hernández y García, 2008), validated in the Mexican population, with a total of 34 items, whose operationalize 7 factors: equality, independence, external influences, participation, social satisfaction, security, and temerity; the sample was non-probabilistic, conformed by 306 women (age range: 18 to 73 years). The item “Do you perform any kind of entrepreneur activity? Specify” was added to the test. The results allowed watching the existence of a statistically significant difference in the empowerment level between the averages of both groups. As to every one of the factors, it got a significant positive difference to the entrepreneur set, but the factor external influences. The correlations between general empowerment and the other factors were statically significant, between general empowerment and security, temerity, satisfaction, independence, and participation. The difference of means (ANOVA) was statically significant between the general empowerment means (age); participation (occupation and age); temerity (scholarship, occupation, and age); independence (occupation and age); equality (occupation and age); satisfaction (occupation and age); security (scholarship, occupation, and age). It concludes that the empowerment degree is wider in women who perform some kind of entrepreneurial activity, in comparison with those women who do not perform any activity like those. These findings can enable the creation of public and educative politics, which may regard the inclusion of topics related to entrepreneurship in studios, and school agendas, in order to lag behind issues involving poverty and gender inequity.

INTRODUCCIÓN

El comportamiento emprendedor y el proceso el empoderamiento (los dos principales temas de la investigación) han encontrado adeptos que se han dado a la tarea de investigar acerca de sus bondades o proponer estrategias de aplicación. Una revisión acerca de los trabajos que han abordado ambos o alguno de sus componentes, facilitará la composición del marco teórico del presente estudio.

Antes de brindar esa exposición, es necesario reseñar la motivación que me impulsa para la realización de la indagatoria correspondiente. El antecedente inmediato de esta investigación es el proyecto de maestría que permitió mi titulación hace algunos años, en el cual se abordó la temática de las actitudes hacia el emprendimiento.

En dicho estudio se realizó un análisis de perfiles con una muestra no probabilística, que permitió observar los grados en los cuales se presentaban algunas actitudes¹ ligadas al emprendimiento, tales como autoeficacia percibida, autonomía, innovación y propensión al riesgo; son varias las investigaciones que analizaron este conjunto de factores como actitudes (Cabana-Villca, Cortes-Castillo, Plaza-Pasten, Castillo-Vergara y Alvarez-Marin, 2013; Espíritu y Sastre, 2007; Krauss, 2011; Mora, 2011). El examen de esos factores me permitió observar una relación con los elementos que algunas investigaciones plantean como enlazados al concepto del empoderamiento, término que conocí en las clases de licenciatura, en la asignatura de Psicología diferencial.

Después de la transición que implicó la realización del proyecto de maestría, más su posterior defensa oral en el examen correspondiente, pude derivar ciertos esfuerzos, impulsados por la curiosidad científica, en constatar que algunos de los conceptos ligados al emprendimiento guardaban una relación muy evidente con aquellos emparentados con el empoderamiento (autonomía, independencia y eliminación de la subordinación; autoeficacia y control sobre las circunstancias personales; innovación y sentido de generador de cambios; formación de redes y habilidad de comunicación y de negociación, por mencionar algunos, siendo los primeros los enlazados al emprendimiento y los segundos al empoderamiento).

Eso en cuanto a un antecedente académico. La motivación personal se deriva de un conjunto de experiencias situadas en los años cuando, siendo tallerista del Instituto de la Juventud de la Ciudad de México, llamó mi atención el comportamiento de algunas de las participantes. Dado que el taller versaba sobre tópicos propios de la iniciación escénica y la expresión corporal, y su desarrollo era principalmente práctico, llevado a cabo con ejercicios que invitaban al movimiento corporal y la mejora en las habilidades de comunicación tanto verbal como no verbal, era notoria la timidez y el retraimiento que implicaba para varias de ellas el realizar acciones tales como presentarse, interactuar con otros y otras participantes

¹ Definidas como un agregado de “evaluaciones globales y relativamente estables que las personas hacen de otras personas, ideas o cosas que, técnicamente, reciben la denominación de objetos de actitud” (Morales, Goya, Gaviria y Cuadrado, 2007, p. 459).

que no fueran sus allegados, o realizar varios de los ejercicios que implicaban una comunicación verbal constante.

La gran mayoría de las personas que participaban eran del sexo femenino, todas ellas adolescentes y jóvenes en situación de riesgo. El taller duró de febrero a noviembre, y al final del mismo fue posible observar una agradable mejoría en las participantes. Esta experiencia me permitió entrever la importancia del empoderamiento como elemento clave en las interacciones personales.

Con ese par de antecedentes, comencé a establecer la posibilidad de emprender una investigación que, a nivel práctico, permitiera dar cuenta de qué factores inciden en el empoderamiento. Así, se fue trazando el borrador metódico de la propuesta: conocer de alguna manera si la realización de actividades vinculadas con el emprendimiento es capaz de fomentar el empoderamiento.

Los argumentos arriba incluidos forman parte de una revisión que será desglosada en líneas posteriores. En dicha revisión, fue posible observar que la mancuerna empoderamiento-emprendimiento, si bien ha recibido atención, ésta ha sido más bien teórica y reservada, características que no son alineadas aquí como adolescencias, sino tan sólo como los motivos para incursionar un tratamiento que brinde una aportación práctica a esta década.

El presente estudio deriva del conjunto de afirmaciones, postulados y propuestas desarrollados debido a la existencia de dos problemáticas que han agravado a México desde su constitución como nación: la pobreza y la inequidad de género. Nos obstante su antigüedad, ese par de dificultades no dejan de ser vigentes para las agendas políticas, educativas y sociales, ya que sus efectos persisten hasta nuestros días en forma alarmante, muy a pesar de las diversas soluciones instituidas para mitigarlos.

Sin entrar en mayor detalle, ya que son de una diversidad considerable las estrategias propuestas para enfrentar las predichas problemáticas, el primer apartado del Capítulo 1 (Dos problemáticas: pobreza e inequidad de género) atiende lo comentado en el párrafo anterior, más una ecuación que puede resultar de particular interés para la psicología en general, y sus ramificaciones sociales y educativas, en particular. Dicha ecuación se conforma de dos temas cuya relación se ha sugerido apenas, pero que esta investigación pretende definir como correspondientes y afines: esos temas son el empoderamiento, por un lado, y el emprendimiento, por otro².

El abordaje del empoderamiento, dada la naturaleza de las diversas aportaciones tanto teóricas como empíricas que la literatura académica ha brindado, se facilita desde los lineamientos del paradigma de la Teoría crítica, paradigma que, a su vez, se halla en estrecha

² En el sentido formal y científico, investigaciones provenientes de países castigados por el hambre, el desempleo y las desigualdades entre los sexos (como varios del continente africano y otros de América Latina) han apostado por ahondar, al menos someramente (pero con afanes positivos y altruistas), en el vínculo entre dichos temas.

relación con el tipo de cuestiones revisadas por el socioconstruccionismo, lo cual se aborda en el segundo apartado del Capítulo 1 (Teoría socioconstruccionista).

La postura tanto epistemológica como metodológica y ontológica de la Teoría crítica, revisada en el siguiente apartado (1.3) aboga por la generación del conocimiento para fomentar la emancipación de aquellos que, en un momento y contexto dados, son oprimidos por las altas esferas sociales que administran y les limitan el ejercicio del poder³. Independientemente a que las investigaciones revisadas comprendan (o no) que sus postulados se hallan bajo el cobijo académico de la Teoría crítica, es posible identificar dicha afiliación gracias a los esbozos proyectados en sus objetivos y en sus conclusiones.

La revisión de la literatura, sostenida y tutelada por la columna vertebral que la Teoría crítica provee, arrojó en su momento la noción de la Teoría del reconocimiento del alemán Axel Honneth, que dilucida la búsqueda del reconocimiento por parte de los individuos para alcanzar una voz que los ubique y los haga sobresalir dentro de la dinámica socioeconómica y cultural, para intervenir activamente en las decisiones y así, siendo partícipes de las acciones grupales y/o comunitarias, puedan ser reconocidos como sujetos valiosos y con pleno derecho a ingresar dentro del plano dialéctico de la realidad social.

El conjunto de investigaciones que dan cuenta del abordaje del empoderamiento y algunas relativas al emprendimiento constituyen la base del marco teórico del presente trabajo. Se comienza, además, con un apartado propio del paradigma socioconstruccionista, procedido por otro que desarrolla algunos aspectos clave de la Teoría crítica y, al fin, una sección que investiga elementos propios del Enfoque de género en el desarrollo, tratado en el cuarto apartado de ese capítulo, ya que es una postura teórica que da cuenta de cómo ese par de variables (el empoderamiento y el emprendimiento) pueden encontrar un lazo para su investigación.

Dicho lazo se sustenta en la búsqueda por fomentar el papel de la mujer en un plano participativo y productivo en términos sociales y económicos; así, el emprendimiento (como autoempleo) halla un eco en las actividades que promueve, de la misma manera el empoderamiento como la adquisición de poder a través de una participación más activa en la sociedad. La revisión del estado del arte permitió realizar algunas observaciones preliminares que pueden guiar hacia una mayor comprensión de la forma como ha sido abordado el empoderamiento, por un lado, y el emprendimiento, por otro.

Así, fue necesario realizar una búsqueda que incluyera indicios de la forma de abordaje de los temas ya mencionados. La búsqueda aceptó trabajos que involucraran al Enfoque de género en el desarrollo como punto de unión de los dos conceptos clave del trabajo (empoderamiento y emprendimiento); posteriormente, el tratamiento del empoderamiento, del emprendimiento, cada uno a través de un apartado correspondiente

³ Julian Rappaport (1981), propulsor del concepto de empoderamiento (desde un ángulo comunitario) escribió: “¿Qué hay de bueno en el derecho a estar en la comunidad sin rol, sin respeto, y sin recursos? (p. 14).

como ejes centrales del análisis y, más adelante, el tratamiento de algunos estudios que vincularan el empoderamiento con el emprendimiento sobre todo en población femenina.

El Enfoque de género en el desarrollo surgió como una perspectiva teórica que da cuenta de la valía y equidad de ambos géneros en la construcción de una sociedad más igualitaria y productiva; al atender las necesidades propias de la mujer, es propulsor de alternativas que le permitan desarrollarse en diferentes aspectos, incluido el laboral, por lo que las ventajas otorgadas por el emprendimiento encontraron cabida en los lineamientos desarrollados por dicha perspectiva. Este enfoque ha establecido las bases para un

desarrollo más democrático mediante la construcción de relaciones de equidad entre mujeres y hombres, impulsando la igualdad de oportunidades, reconociendo la igualdad de derechos y respetando las particularidades y necesidades específicas de acuerdo a características étnicas, edad, y la diversidad cultural y regional del país. La igualdad es concebida como una dimensión ineludible del desarrollo humano y como objetivo estratégico para un desarrollo sustentable, centrado en las personas. (Rodríguez, 2008, p. 8).

El quinto apartado del primer capítulo aborda el tema del empoderamiento, el cual se ha entendido como un proceso de adquisición de poder y control, no sobre los demás, sino sobre las decisiones, acciones y recursos propios. Su abordaje muestra una evolución en la forma de conceptualizarlo, desde su comprensión como un elemento propio de la Psicología comunitaria, a modo de *potenciación* de las comunidades, hasta su desarrollo como estandarte propio de los esfuerzos por mejorar la posición de las mujeres dentro de la sociedad. Implica una participación más activa de la mujer en los ámbitos de la vida social, ya que su intervención como persona no la involucra tan sólo en el entorno doméstico, sino también fuera de su hogar y, así mismo, como generadora de los recursos tanto para ella como para sostener a otros y otras.

Dentro de este capítulo se incluye una perspectiva crítica, desarrollada por Fernández Chagoya (en prensa, 2023), para complementar una visión más amplia acerca del empoderamiento; si bien no se da continuidad a esta perspectiva, dado que no armoniza con los objetivos del presente trabajo, sí se le da su espacio correspondiente dado que aporta un conjunto de elementos que justifican la cautela y la reserva con la que, idealmente, debe tratarse el tema del empoderamiento.

Dentro del marco de desarrollo del constructo empoderamiento, se han integrado también algunas cuestiones teóricas que la Teoría socioconstruccionista aloja (por el vínculo ya mencionado líneas antes con respecto a la Teoría crítica), esto con la finalidad de denotar la importancia epistemológica que implica concebir al empoderamiento (y al emprendimiento y a cualquier variable que la presente investigación integre), como resultado de un proceso histórico-sociocultural, donde la realidad es construida con base en ciertos preceptos y fundamentos que adquieren la denominación de “normatividades” y de “verdades”, y que, supuestos a priori, guían los pensamientos, los sentimientos y las acciones de los individuos inmersos en una situación particular.

Lo versado en el párrafo anterior se corresponde con la noción de empoderamiento no como resultado sino como proceso, instalada y tratada por varios de los teóricos aquí considerados. Así mismo, se incluyeron dos pequeños apartados referentes al empoderamiento y al desarrollo humano, y al empoderamiento y la identidad.

El sexto apartado (1.6) versa acerca del comportamiento emprendedor, que alude al autoempleo y al conjunto de esfuerzos llevados a cabo por el individuo para generar una fuente de recursos propia con la cual sostenerse. Ese conjunto de esfuerzos lo va capacitando para obtener un mayor control sobre las circunstancias que le rodean, algunas de las cuales obstaculizarán sus objetivos, por lo que se requerirá del análisis crítico de su entorno y de su capacidad para solventar problemas, de tal forma que sea capaz de superarlos.

La relación teórica entre empoderamiento y emprendimiento, tratada en el séptimo apartado (1.7), puede hallarse en las bases del Enfoque de género en el desarrollo, ya que, al promover la figura más participativa y productiva de la mujer en la sociedad, se vale de estrategias tales como el emprendimiento para detonar su valía y fomentar la mejora de sus capacidades en la consecución de objetivos laborales y económicos.

El conjunto de investigaciones revisadas, en las que se entrevió una tenue relación entre un concepto y otro, contaron con un tratamiento abordado desde el paradigma cualitativo; su propósito, generalmente, fue el de conocer las narrativas y la construcción de significados en mujeres, con base en sus experiencias emprendedoras y el efecto que ellas pudieran expresar en relación a su empoderamiento. El valor de tales abordajes anida en que demostraron, desde el discurso de las participantes, la relevancia que para ellas implicó el hecho de llevar a cabo alguna actividad o conjunto de actividades vinculadas al emprendimiento.

Teniendo en cuenta la existencia de tales investigaciones, se estableció la posibilidad de generar una aportación que brindara luz acerca de la relación entre empoderamiento y emprendimiento, para conocer si la realización de actividades vinculadas al segundo influía en el primero. Para alcanzar este objetivo general se concibió un abordaje desde una perspectiva cuantitativa, explicada en el capítulo dos (Método). Esta perspectiva contribuye con una visión en la que, partiendo de una serie de datos, se hace una interpretación de ellos para comprender la realidad. Posterior a una necesaria obtención de información, los estudios realizados desde dicha perspectiva ocupan los datos recabados para comprobar que una serie de conjeturas (hipótesis) son aceptables o no, utilizando como principal herramienta a la estadística.

A través de las deducciones hechas con base en los estudios examinados, resultó fundamentado suponer que la actividad emprendedora en algunas mujeres les favorecería en el desarrollo de un mayor grado de empoderamiento. Esta conjetura permitió la formulación de un grupo de hipótesis guiadas por el objetivo general de la investigación: brindar una aportación, dentro del marco cuantitativo, que genere datos estadísticos acerca del par de variables contempladas: emprendimiento y empoderamiento; de este objetivo general se desprenden, por supuesto, el par de objetivos específicos: determinar si existen diferencias

en el nivel de empoderamiento en función de la realización de actividades de tipo emprendedor (autoempleo) en una muestra de mujeres mexicanas, y si existe una relación entre ambas variables.

En términos relativos a los alcances del trabajo, estos son consistentes con el objetivo general; si bien las aristas que se derivan tanto del empoderamiento como del emprendimiento son numerosas, el mismo encuadre teórico permitió enfocarse en una línea a seguir: determinar que la existencia de una relación teórica entre empoderamiento y emprendimiento tiene sustento empírico también, al menos si en cuanto a relación estadística se refiere.

Con ello, puede aseverarse que, aunque sería por demás interesante el abordaje de otras cuestiones vinculadas a ese par de conceptos (variables), no pueden problematizarse en el presente texto; su problematización, tal como se sugiere más adelante (en los apartados de Discusión y Conclusiones) recaería ya sobre investigaciones futuras, algunas de las cuales podrían concretarse ahora desde el paradigma cualitativo.

Para arribar a la prueba de hipótesis se hizo uso del Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer, validado en población mexicana por Hernández y García (2008); dicho test fue aplicado a una muestra total de 306 mujeres, residentes de la Ciudad o el Estado de México, con un rango de edad que abarcó desde los 18 hasta los 72 años. El instrumento (conformado por 34 ítems, representantes de una de 7 dimensiones: igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad) fue aplicado mediante la herramienta Google Forms (Formularios de Google), por medio de su envío a través de correo electrónico o por redes sociales; un ítem extra fue incluido en el conjunto, para fungir como variable de agrupación (“¿Realiza algún tipo de actividad emprendedora? Especifique”). Con dicho ítem fue posible identificar a aquellas mujeres que formarían parte del primer grupo (con actividades emprendedoras), diferenciado del otro conjunto de mujeres (sin actividades emprendedoras).

Una vez completada la muestra, se procedió al análisis de los datos recabados. Dicho análisis se llevó a cabo por medio del software SPSS en su vigésima edición, y constó de una prueba t de Student para muestras independientes. Los resultados, que ocupan el capítulo tercero, permitieron observar la existencia de una diferencia estadísticamente significativa en el nivel de empoderamiento entre los promedios del par de grupos, lo cual favoreció el rechazo de la hipótesis nula en favor de la hipótesis de investigación.

En cuanto a cada uno de los factores constituyentes del instrumento, se obtuvo una diferencia significativa positiva para el conjunto caracterizado por la realización de actividades emprendedoras, con excepción del factor influencias externas, en el que la diferencia fue mayor para el grupo no emprendedor.

Así, se reveló la existencia de una diferencia estadísticamente significativa entre uno y otro grupo, favorable (mayor) para el conjunto emprendedor. Este resultado, relativo al grado general de empoderamiento, fue extensivo para seis de los siete factores: igualdad,

independencia, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad. Sólo la dimensión “influencias externas” obtuvo también una diferencia estadísticamente significativa, aunque favorable de modo positivo para el grupo de mujeres que refirieron no realizar actividad emprendedora alguna.

La diferencia de medias, permitida gracias al análisis de varianza de un solo factor, fue estadísticamente significativo entre las medias obtenidas para el empoderamiento general, según la edad (18 a 29 años con respecto a la 40 a 49 años, 30 a 39 años con respecto a la 40 a 49 años y 40 a 49 años con respecto a 60 a 72 años); entre las medias obtenidas para el factor participación, según la ocupación (la categoría Trabajo independiente con respecto a Sector público y Hogar, y la categoría Sector privado con respecto a Hogar); entre las medias obtenidas para el factor participación, según la edad (la categoría 18 a 29 años con respecto a la categoría 40 a 49 años), y la categoría 30 a 39 años con respecto a la categoría 40 a 49 años); entre las medias obtenidas para el factor temeridad, según la escolaridad (Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado con respecto a Licenciatura), según la ocupación (la categoría Estudiante con respecto a la categoría Trabajo independiente, y la categoría Hogar con respecto a Trabajo independiente Sector privado, Sector público y Pasante o becaria); y también según la edad (la categoría 40 a 49 años con respecto a la categoría 18 a 29 años y con respecto a la categoría 30 a 39 años); entre las medias obtenidas para el factor independencia, según la ocupación (Trabajo independiente con respecto a todas las demás categorías: No labora, Estudiante, Sector privado, Sector público, Pasante/becaria y Hogar, y Sector privado con respecto a Hogar); según la edad (categoría 40 a 49 años con respecto a la categoría 18 a 29 años); entre las medias obtenidas para el factor igualdad, según la ocupación (la categoría Trabajo independiente en comparación a las categorías No labora y Hogar); entre las medias obtenidas para el factor igualdad, según la edad (la categoría 18 a 29 años con respecto a la categoría 30 a 39 años); entre las medias obtenidas para el factor satisfacción, según la ocupación (la categoría Hogar en comparación a las categorías: Estudiante, Trabajo independiente, Sector privado y Sector público; la categoría No labora en contraste con las medias de las categorías Estudiante, Trabajo independiente, Sector privado y Sector público, y entre Estudiante y Trabajo independiente); entre las medias obtenidas para el factor satisfacción, según la edad (la categoría 40 a 49 años con respecto a las categorías 18 a 29 años, 30 a 39 años y 60 a 72 años); entre las medias obtenidas para el factor Seguridad, según la Escolaridad (la categoría Secundaria o carrera técnica terminada con respecto a la categoría Licenciatura); la ocupación (la categoría Hogar en comparación con las categorías: Estudiante, Trabajo independiente, Sector privado y Sector público; la categoría No labora en contraste con las medias de las categorías Estudiante, Trabajo independiente, Sector privado y Sector público, y entre Estudiante y Trabajo independiente); y edad (la categoría 40 a 49 años con respecto a las categorías 18 a 29 años y 30 a 39 años).

En términos de las correlaciones existentes entre los diversos factores del instrumento (incluido el empoderamiento general), estas fueron estadísticamente significativas entre el empoderamiento general y la seguridad, la temeridad, la satisfacción, la independencia y la

participación; entre independencia y temeridad, seguridad y satisfacción, y entre seguridad y satisfacción y participación.

En el marco de las discusiones, presentes en el cuarto capítulo, este conjunto de resultados halla un eco en algunas investigaciones que vislumbraron el fenómeno del emprendimiento como catalizador del proceso de empoderamiento, particularmente en población femenil. Estudios tales como los de Benavides y León (2016), Cassab y Mayorca (2018), Guerrero, Gómez y Armenteros (2014), Jordán, Serrano, Pacheco y Brito (2016), Maggu (2016); Marengo y Sequeira (2008), Mora, Meli y Astete (2018), Oviawe (2010), Riaño y Okali (2008), dan cuenta de ello.

La explicación brindada al porqué, de entre todos los factores, sólo el referente a las “influencias externas” fue en cambio ventajoso para la población no emprendedora, puede respaldarse en algunos estudios (v.gr., Soria-Barreto et al., 2016, Díaz-García et al., 2015, y Tshikovhi y Shambare, 2015), en los que se enfatiza que los factores vinculados al riesgo (como influencia externa, proveniente del entorno) pueden mitigar el entusiasmo y la intención por emprender. Se entiende, así, que para las mujeres no emprendedoras son más determinantes las influencias externas.

El nivel de empoderamiento es mayor en las mujeres que realizan alguna actividad de tipo emprendedor, a diferencia de aquellas que no llevan a cabo acciones de esa índole. Y no sólo en cuanto a su empoderamiento general, sino también en términos de varios de los factores que se vinculan con ese concepto, tales como la igualdad, la independencia, la participación, la satisfacción social, la seguridad y la temeridad.

La muestra participante en este estudio fue de poco más de 300 personas; se sugiere, para próximas investigaciones, la conformación de un número mayor para conocer si los resultados aquí descritos continúan presentándose. Además, se recomienda también que en líneas de investigación futuras puedan generarse aproximaciones, ahora desde el paradigma cualitativo, para conocer así si la interpretación dada a los datos partiendo de la información propia del marco teórico, es consistente con, por ejemplo, la voz de participantes que refieran su percepción acerca del vínculo entre el par de conceptos que en este trabajo fueron protagonistas.

Se insiste, por último, en el hecho de revisar y comprender a esta investigación como una propuesta, la cual, partiendo de la observación de lo que podría ser una relación entre dos grandes conceptos (emprendimiento y empoderamiento) se dio a la tarea de analizar la existencia de un sustento no sólo teórico, sino también empírico, que diera cuenta de esa concepción preliminar. Los datos arrojados permiten entrever que dicho vínculo no es del todo imaginario, sino que es posible.

Siendo así, no resta sino remarcar que toda investigación (incluida esta) puede fungir o bien como puente o bien como punto de partida de otras pesquisas; así, el presente estudio invita a que las líneas de investigación futuras den continuidad a lo planteado aquí (prosiguiéndolo, corrigiéndolo o incluso contradiciéndolo), así como retomó lo trazado por

otros trabajos cercanos o lejanos en el tiempo. La presente tesis es, por tanto, no sólo una investigación (una aportación, como ya se ha escrito); pretende a la vez consistir en un tributo a aquellos estudios que la fundamentaron.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1. Dos problemáticas: pobreza e inequidad de género

En años recientes, el aumento de la pobreza⁴, sobre todo en Latinoamérica, ha conocido un incremento exponencial y alarmante (Hidalgo, 2002), resultado, entre otras determinantes, de la falta de empleos productivos, ingresos insuficientes, y falta de participación político-social (Villarespe, 2012).

Según datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL, 2020), hacia 2014 existían en México un total aproximado de 55 millones de personas en situación pobreza, a los cuales se sumaban casi 12 millones en pobreza extrema. El dato no puede ignorarse, ya que la población total del país asciende a poco más de 126 millones (INEGI, 2021), lo cual deja en claro que poco más de la mitad se halla en condiciones de estrechez social. De modo comparativo, para 2020 la población en situación de pobreza había subido a 55.7 millones, de acuerdo, una vez más, con cifras del CONEVAL (s.f.)

Las investigaciones llevadas a cabo por este organismo federal apuntan hacia otro conjunto de datos relativos a la pobreza en México. A la información ya brindada se suman las siguientes aseveraciones: “cuando un hogar es dirigido por una mujer existen mayores posibilidades de que se experimente carencia por acceso a la alimentación”; el rezago educativo es mayor en las mujeres que en los hombres en situación de pobreza, y “la participación laboral masculina es superior a la femenina en todos los grupos de edad, se trate de población pobre o no pobre” (CONEVAL, 2020, p. 49) además de que “de manera general, el porcentaje de mujeres que trabaja de manera subordinada sin contrato es mayor al porcentaje de hombres en las mismas circunstancias” (p. 51).

Cassab y Mayorca (2018), en un estudio llevado a cabo en la nación colombiana (concerniente aquí por situarse, si bien no en el contexto mexicano, sí en el latinoamericano), reportan que “tres de cada diez mujeres urbanas entre 18 y 28 años no estudian ni trabajan”, para luego añadir algo de suma importancia y que merece señalarse: “estas mujeres pierden la oportunidad de educarse y desarrollarse laboralmente, lo cual las hace más vulnerables a condiciones de pobreza y en riesgo de exclusión laboral” (p. 155). Situando esta cuestión ya

⁴ “Se considera que una persona se encuentra en situación de pobreza cuando tiene al menos una carencia social (en los seis indicadores considerados: rezago educativo, acceso a servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación) y su ingreso es insuficiente para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias” (CONEVAL, 2012, p. 9).

en un entorno nacional, según cifras del CONEVAL (2021), hacia 2020 un 44.4% de la población femenina (equivalente a 29.1 millones) se hallaba en situación de pobreza (en comparación con un 43.4% correspondiente al sexo masculino, equivalente a 26.6 millones de personas).

Como puede notarse, el fenómeno de la pobreza se vincula estrechamente con otro mal que aqueja a las distintas sociedades de nuestro país (y del orbe en general), y cuyas raíces, así como el primero, pueden sondearse hasta los orígenes de la civilización moderna. Dicho mal el cual es el de la inequidad de género⁵.

Tal concepto ha sido definido como la “distancia y/o asimetría social entre mujeres y hombres. Históricamente, las mujeres han estado relegadas a la esfera privada y los hombres a la esfera pública. Esta situación ha derivado en que las mujeres tengan un limitado acceso a la riqueza, a los cargos de toma de decisión, a un empleo remunerado en igualdad a los hombres, y que sean tratadas de forma discriminatoria” (CONEVAL, 2012, p. 9).

El nexos existente entre este par de problemáticas sociales no es imaginario o endeble, y su vinculación en este estudio no es azarosa ni arbitraria. La inequitativa distribución de la riqueza habla ya de una forma de desigualdad cuyas repercusiones hallan eco en diferentes franjas de la realidad social. La estrechez económica, como una de sus consecuencias, no afecta incluso de forma igualitaria a las diferentes poblaciones. Brunet (2008) a este respecto, menciona una perspectiva que señala “que la pobreza tiene una mayor incidencia en la mujer que en el hombre, o que la pobreza de las mujeres es más severa que la de los hombres, o que la incidencia sobre las mujeres está creciendo en comparación con los hombres” (p. 17).

En la nación chilena, por trazar un ejemplo que permita continuar con esta temática, Espino y Sauval (2016), tras un exhaustivo análisis econométrico derivado de una encuesta de caracterización socioeconómica, hallan serias diferencias en cuanto a las oportunidades laborales a las que pueden acceder las mujeres, en comparación con la población masculina. Refieren las autoras:

Los resultados confirman la presencia de barreras culturales derivadas de la tradicional división sexual del trabajo que limitan la oferta de trabajo femenina y condicionan una inserción laboral más informal y de menor calidad en relación con los hombres. Asimismo, se constata que dichas limitaciones son reproducidas por

⁵ En España, por ejemplo, existe un índice para medir la desigualdad de género, el cual está conformado por tres indicadores. Uno de ellos es el correspondiente al mercado laboral. Los otros dos son la salud reproductiva, y el empoderamiento (Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018, p. 3). En México, las categorías para analizar este fenómeno social suelen dividirse en tres también, aunque se trata de las siguientes: Características de los hogares, División sexual del trabajo (que a su vez se divide en: Trabajo doméstico no remunerado, Trabajo extradoméstico, Tiempo total de trabajo, Actividad principal) y Desigualdad de oportunidades y en el ejercicio de los derechos sociales (que su vez se divide en: Ingreso, Educación, Salud, Seguridad social, Vivienda, Alimentación) (CONEVAL, s.f.).

mecanismos institucionales y de mercado por medio de factores de discriminación y segregación. (pp. 305-306).

El tema de la pobreza y de la falta, o desigualdad, de oportunidades para las mujeres, vista desde la perspectiva de género, expone que ellas “parecen ser mucho más sensibles que los hombres a los vaivenes de la economía nacional” (Aguilar-Barceló, Mungaray-Moctezuma y Ramírez-Urquidy, 2014, p. 145), lo cual puede explicarse por la existencia de diversos obstáculos que les impiden participar plenamente en el mercado laboral⁶, entre los que se incluyen, de acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): “la carga del trabajo no remunerado (las mexicanas dedican 4 horas diarias más al trabajo no remunerado que los hombres); los tradicionales roles de género; y la carencia de políticas de conciliación entre trabajo y vida familiar, especialmente la insuficiente oferta de servicios de cuidado infantil y de prácticas laborales flexibles” (OCDE, 2012).

Si bien pareciese que las modificaciones a ciertas políticas en pro de la equidad de género son evidentes, lo cierto es que, tal como lo apunta Hunt (2009), la cuestión relativa al progreso en cuanto a los derechos humanos de las mujeres ha sido más bien una cuestión de tipo formal, mas no del todo exitosa. Cano y Arroyave (2014), de hecho, señalan lo siguiente:

Actualmente, a pesar de los avances en la inclusión del enfoque de género en las agendas públicas a nivel mundial, las mujeres, en razón de su género, continúan en condiciones de inequidad ... con dificultades para acceder a recursos económicos, educativos y a espacios políticos y de decisión. (p. 96).

La dimensión de estas dificultades es tal que, inicialmente, durante la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), llevada a cabo en Beijing, China, en 1995, se sentaron por primera vez las bases para la consecución de una igualdad de género efectiva, para contrarrestar la invisibilidad social de las mujeres, predominante en las sociedades del planeta⁷ (Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018, p. 3).

Poco después, en la Cuarta Conferencia Internacional Sobre Promoción de la Salud, cuya sede fue la ciudad de Yakarta, en Indonesia, celebrada en 1997, fueron identificadas cinco prioridades vinculadas con la promoción de la salud⁸, entre ellas “Aumentar la capacidad de la comunidad y empoderar a los individuos” (como se citó en Rodríguez, 2009, p. 23). Posteriormente la ONU debió contemplar, entre los diecisiete objetivos de su Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible:

⁶ “El acceso al mercado de trabajo está marcado por las diferencias, que dependen del nivel de estudios alcanzado, así como también en función del género, del nivel social, del hogar de origen y del hábitat” (Romo y Macías, 2015, p. 108).

⁷ El apartado recibe el denominativo de “Las mujeres en el poder y la toma de decisiones” (ONU, 1995).

⁸ “Las situaciones de desigualdad social, económica y cultural se traducen también en desigualdades en salud.” (Rodríguez, 2009, p. 23).

- “Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo”, que es el objetivo número 1;
- “Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas”, objetivo número 5; y
- “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”, que es el objetivo número 8 (ONU, 2015)⁹.

Hay que recordar que los componentes clave en el desarrollo humano integral de cualquier nación, según la misma organización, son la productividad, la seguridad, la sostenibilidad y el empoderamiento (Benetti, 2016). Por último, no debe omitirse que el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM) propuso cuatro objetivos básicos dentro de su labor en busca de la equidad de género, de los cuales pueden mencionarse dos:

- Reducir la feminización de la pobreza y
- Lograr la igualdad de género en las esferas políticas, económicas, sociales y culturales, mediante el apoyo de “proyectos, iniciativas y propuestas que impulsen el desarrollo económico de la mujer a través de la organización, la capacitación y la asignación de recursos materiales y financieros para la producción” (Canorea, 2015, p. 89).

En consonancia con tales objetivos y principios, y atendiendo este censo de problemáticas, arraigadas en el seno mismo de la dinámica cultural, los gobiernos de diversas naciones se han visto en la necesidad de propulsar el desarrollo de estrategias que reduzcan, en la medida de lo posible, estas dificultades¹⁰ cuyas implicaciones afectan no sólo las esferas social y económica de cualquier país, sino que también provocan daños a nivel doméstico, educativo y salubre (en ambos planos: físico y psicológico) a la vez que retrasan el progreso cultural.

Algunas de las estrategias implementadas en otros países han recurrido a las ventajas empíricas que tanto el microfinanciamiento como el emprendimiento pueden proporcionar. Mientras que el primero alude a una maniobra de préstamo de dinero, el segundo resalta la importancia del autoempleo como una opción viable para corregir la situación económica, extender los círculos sociales, y aumentar el tiempo con familiares y amistades, ya que, al ser artífice de la propia fuente de empleo, automáticamente se facilitan los horarios de

⁹ El fomento a la equidad de género, por tanto, es vista “como una forma de reducir índices de pobreza” siempre y cuando se propenda hacia el empoderamiento femenino, al permitirle “participar ... [en] todos los sectores sociales y generar transformaciones en sus condiciones de vida.” (Cano y Arroyave, 2014, p. 96).

¹⁰ “Todo ello se ha enmarcado en los esfuerzos gubernamentales o desde organizaciones no gubernamentales, para aliviar los embates de la pobreza y en el caso de las mujeres, además, el impacto de la exclusión y discriminación” (Marengo y Sequeira, 2008, p. 73).

trabajo, cuestiones que permiten a las mujeres atender su familia y su trabajo (Benavides y León, 2016, p. 657).

Una revisión de los programas sociales que se han establecido en México con el objetivo de apoyar la reducción de la pobreza, por un lado, y la desigualdad de género, por otro, muestra una laguna interesante, la cual será apuntada en algunas líneas ulteriores. En el caso de los programas cuyo objetivo va encaminado a la reducción de los indicadores de pobreza (Fomento a la economía social, Fondo nacional emprendedor y Programa nacional de financiamiento al microempresario y a la mujer rural), estos suelen, como ha podido apuntarse, apoyarse en la estrategia de los microcréditos (préstamos o apoyos financieros).

Sin embargo, en el caso de aquellos destinados a la población femenina, cuentan con implicaciones negativas; el mejor ejemplo es el estudio de Mayoux (1997), el cual indica el escaso control que, en algunos casos, las mujeres ejercen sobre esos préstamos, utilizados más bien por sus esposos; ellos mismos pueden presionarlas para adquirirlos, sin que el beneficio original sea llevado a cabo; observa que, también, a raíz del préstamo otorgado, el aporte económico masculino puede disminuir.

En cuanto a las estrategias que encauzan su accionar en la promoción a los proyectos de microempresas, la crítica puede dirigirse a que “no consideran la forma como está distribuido el tiempo de las mujeres entre su trabajo doméstico y su trabajo productivo. Además, no establecen alternativas para que ellas puedan aliviar la carga de sus actividades domésticas” (Hidalgo, 2002, p. 34).

Tal como se comentaba, la laguna o adolescencia de tales estrategias es la lógica a través de la cual fundamentan sus acciones. Dicha lógica parece delinearse como un razonamiento de sentido común, según el cual la solución a los problemas de pobreza para la población en general, y para las mujeres en particular, es una repartición de la riqueza (los programas de apoyo económico, como se ha ejemplificado) mediada por un conjunto de capacitaciones, las cuales intentan adiestrar a los sujetos receptores en una serie de habilidades tanto técnicas (de algún tipo de oficio, para motivarles a autoemplearse) como financieras (para así brindar ciertas bases acerca de la adecuada administración del recurso pecuniario).

Muy a pesar de la relevancia social y quizá financiera de tales maniobras gubernamentales, pareciera que de hecho omiten la importancia de la asimilación y la concientización acerca de las implicaciones culturales que son causa de cierta situación de desventaja, y en el caso de las mujeres, de inequidad de género. Mayoux (1997) a este respecto, y para amplificar lo que ya se había reseñado antes, menciona que el diseño e implementación de ese tipo de programas no toman en cuenta otro tipo de conceptos, como el del empoderamiento, por lo que su impacto resulta marginal.

Este concepto, el empoderamiento, alude a (como se desarrollará más adelante), una adquisición de poder sobre las decisiones, acciones y recursos propios, pero siempre guiada

por una sapiencia de los factores culturales que permiten el dominio de un sexo sobre otro, o, de modo más general, de un grupo social (el opresor) sobre otro (el oprimido).

Teniendo en cuenta esto último, no puede, por tanto, prescindirse de la culturización que profundice en las causales del problema, para que las beneficiadas de tales programas aprendan a identificar sus situaciones detonantes en miras de inhibir su aparición, intentando romper así la dinámica de un círculo vicioso en constante marcha¹¹; dicho de otro modo, a través de una conciencia de los factores sociales que subyacen a la problemática que domina al oprimido, es que este puede comenzar a ejercer un control más pleno sobre sus decisiones, acciones y recursos.

Con el término culturización, siendo así, se hace alusión a un tipo de conciencia social, cuestión en la cual, desafortunadamente, “las mujeres siguen encontrándose con mayor vulnerabilidad” (Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018, pp. 3-4). Rodríguez (2008) refiere de manera crítica esta situación al apuntar lo siguiente:

Algunos de los programas de microempresas se preocupan por mejorar la condición de la mujer, pero no de cambiar las estructuras subyacentes, ni garantizan la satisfacción de necesidades estratégicas de género, en la medida que no transforman la división sexual del trabajo, ni permite descargarla del trabajo doméstico, ni cuestiona la posición de las mujeres en el contexto social, es decir, la ubicación social y económica de las mujeres respecto de los hombres y la redistribución del poder entre unos y otras. (p. 11). ... se difunde esta alternativa de microempresa ... desconociendo las limitaciones de tiempo entre el trabajo reproductivo y productivo de las mujeres. (p. 12).

En atención a dicha laguna, la integración del concepto empoderamiento ha sido recurrente en diversas investigaciones. Dicho elemento, sobre todo, se ha vinculado con el de microfinanciamiento, ya indicado en líneas arriba, por lo que el resultado ha sido el fomento a una dimensión de aquel constructo denominada *empoderamiento económico*, el cual “busca, a través de las cajas de ahorro, dotar a las mujeres de mayor poder económico por medio del ahorro, del crédito y de los proyectos productivos, para que puedan mejorar sus condiciones de vida” (Hidalgo, 2002, p. 121).

Si bien el empoderamiento económico puede resultar práctico en la amortiguación de ciertas dificultades, ya se hizo mención de algunos alcances negativos si la mujer no ejerce un pleno control sobre el recurso financiero. El empoderamiento, de forma general, alude a un proceso de adquisición de poder sobre las propias decisiones y acciones; por tal motivo

¹¹ “El empoderamiento de las mujeres requiere la comprensión de los complejos factores que generan la subordinación femenina.” (Batliwala, 1997, p. 206). Fernández Chagoya (en prensa), por su parte, redactó: “fenómenos sociales históricos que necesitan mucho más que figuraciones; implican, en primer lugar, su entendimiento” (p. 2).

ha encontrado cabida en los debates y propuestas que, con una perspectiva de género¹² enfatizan la promoción del desvanecimiento de las inequidades genéricas en la participación de las mujeres en la sociedad.

Como puede observarse, existe un censo de elementos que ha permitido la generación de aproximaciones o de aplicaciones cuyo objetivo es atender el rezago a la pobreza, la exclusión, y discriminación en el caso de las mujeres; no obstante, su tratamiento parece más bien poseer cierto carácter superficial, o basado en un sentido común que evita comprender las problemáticas de forma global¹³. Ese carácter de superficial alude al hecho de que las soluciones ofrecidas se contentan con, por ejemplo, fundamentar sus esfuerzos en el otorgamiento de ciertos apoyos económicos; sin embargo, tal como apuntaba Mayoux (1997), eso no resuelve el problema de fondo.

Batliwala (1997), en una cita referida a pie de página, resaltaba el hecho de que es menester impulsar la comprensión de los mecanismos que subyacen a la subordinación de las mujeres. Otro elemento que limita las soluciones propuestas se halla en la observación elaborada por Hidalgo (2002), quien apuntaba el hecho de que toda estrategia de ese tipo debería tener en cuenta que, culturalmente, existe un compromiso de muchas mujeres con respecto a las tareas domésticas; siendo así, debe considerarse que su tiempo puede verse dividido no sólo entre lo demandado por algún programa de microempresa, sino también entre las labores que el hogar (como las y los hijos, por ejemplo) exigen.

Esto último es un eco, también, de lo rescatado por Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018) cuando referían la importancia de considerar que no sólo debe tenerse en cuenta el tiempo productivo, sino también el reproductivo al que las mujeres tienen derecho. En atención a este punto, puede mencionarse que un tipo de programa de preparación más profundo y completo, que no omita estos elementos, entre ellos el factor concientización¹⁴, como ya se ha dicho, podría generar una mejor contribución al amalgamado emprendimiento–empoderamiento.

La insistencia en la generación de un aporte al progreso práctico de esta dñada no está exenta de justificación. Se sustenta en los diversos reportes de investigaciones llevadas a cabo en diferentes campos de las ciencias sociales, en especial la Economía y la Administración¹⁵. Aguilar-Barceló et. al. (2014) hablan, por ejemplo, de una “inercia mundial con tendencia ascendente de participación de la mujer en los mercados laborales

¹² En particular el enfoque de género en el desarrollo, que pretende la “construcción de relaciones de equidad entre mujeres y hombres, impulsando la igualdad de oportunidades, reconociendo la igualdad de derechos y respetando las particularidades y necesidades específicas” (Rodríguez, 2008, p. 8).

¹³ “Centrarse en la mujer aislada equivale a ignorar el verdadero problema, que sigue siendo el de su posición subordinada frente a los hombres” (Rodríguez, 2008, p. 19).

¹⁴ Se ha denominado “factor concientización” de modo preliminar, para aludir de algún modo el punto central de la aportación de Srilatha Batliwala (1997) en su capítulo *El significado del empoderamiento de las mujeres: nuevos conceptos desde la acción*.

¹⁵ Basta revisar la procedencia académica de la gran mayoría de las fuentes hasta ahora citadas, para constatar que la Psicología ha contribuido de manera más bien tibia a este respecto.

como resultado de un mayor empoderamiento” (p. 147), lo cual enfatiza el poder de aquellas variables en el progreso social.

En cuanto a México, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el 37% del producto interno bruto lo aportan las mujeres empresarias de México (como se citó en Benavides y León, 2016). En una actualización a este dato, de acuerdo al INEGI (2022), “En 2021, el valor económico de las labores domésticas y de cuidados reportó un monto de 6.8 billones de pesos, lo que equivalió a 26.3 % del PIB nacional” y, para comprender esta información en relación a las aportaciones femeninas: “Durante 2021, las mujeres aportaron 2.6 veces más valor económico que los hombres por sus actividades de labores domésticas y de cuidados en el hogar (p. 1).

La creación de nuevas empresas, resumidamente, “se considera ligada al crecimiento económico, lo que permite por una parte la creación de empleos y por la otra la innovación en las empresas”¹⁶ (Romo y Macías, 2015, p. 108). En el caso de las mujeres, el desarrollo empresarial “tiene un impacto directo en sus familias, y el impacto va desde proveer dinero, fomentar el emprendimiento y la creatividad y mostrar a los hijos el valor del trabajo” lo que además facilita la generación de “empleos en su comunidad e incentiva al empoderamiento femenino del municipio, estado y país” (Benavides y León, 2016, p. 659).

Las investigaciones empíricas respaldan el hecho de que la mujer se halla motivada a crear su propia fuente de trabajo para la generación de ingresos, ya que incursionar en el ambiente laboral con hijos, en los casos correspondientes, se vuelve complicado (Benavides y León, 2016). De acuerdo al Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES), otros motivos que guían a la población femenina a iniciar una actividad empresarial es la “necesidad de mejorar su situación de vida y obtener ingresos propios”, “de independencia y deseo de negocio propio” además de la “búsqueda de superación” (como se citó en Benavides y León, 2016, p. 657).

En resumen, el conjunto de argumentos anteriores solicita un análisis más amplio del tipo de soluciones que se han propuesto para solventar los rezagos que esas problemáticas provocan. Como ya se ha esbozado, en el caso de la inequidad de género, el tema del empoderamiento ha surgido como un propulsor para atenuar el menoscabo experimentado por ciertos grupos, en este caso, aquellos a los que pertenecen algunas mujeres.

Para el caso de la disminución a la pobreza, ha sido el fomento al emprendimiento un recurso útil, entendiendo emprendimiento como la creación empresarial, generalmente a nivel de micro o pequeña empresa; de acuerdo con Oviawe (2010) se trata de la “adquisición de habilidades e ideas motivadas por la creación de empleo tanto para uno mismo como para otros. También incluye el desarrollo basado en la creatividad” (p. 114). Aunque, por ejemplo,

¹⁶ Con este concepto de “innovación en las empresas” puede irse adelantando la importancia que también tiene el intraemprendimiento, el cual será referido también en el apartado de Emprendimiento.

Ramírez-Martínez, Martínez-Becerra y Calderón (2016) incluyen también a los procesos de empoderamiento como clave en la reducción de los efectos psicológicos de la pobreza.

Antes de arribar al tratamiento del par de conceptos que han aparecido como ápices centrales del presente estudio (el empoderamiento y el emprendimiento), resulta menester trazar el sostén epistemológico que habrá de sustentar la justificación del porqué se han incluido ciertos trabajos para conformar el marco teórico. Tal como se mencionaba en la Introducción, el par de siguientes apartados consta de un breve desglose de la Teoría socioconstruccionista y de la Teoría crítica y aquellas ramificaciones que son de interés para la Psicología.

En el primer caso, el de la Teoría socioconstruccionista, se trata de un paradigma que rescata la importancia de las interacciones sociales en la construcción de significados de manera colectiva, siempre considerando que los fenómenos sociales acontecen dentro de un marco histórico-sociocultural, por lo que su génesis y desarrollo no puede desligarse del contexto en el cual acontecen. Este referente teórico es de importancia para la comprensión del empoderamiento, primariamente, y del emprendimiento, de modo secundario, ya que concibe a ambos fenómenos a la luz de ciertos devenires sociales que cuentan con una serie de antecedentes, los cuales han dado por resultado la concepción actual que tenemos de ellos.

En cuanto a la Teoría crítica, se trata de un paradigma que observa a los fenómenos como una constante lucha entre un sector social (el opresor) y otro (el oprimido), que busca adquirir una voz propia y salir de la invisibilidad social que, lenta y progresivamente, ha entretejido el primero (el opresor) para mantener una posición de poder sobre él.

El conjunto de estudios citados hasta el momento acerca del empoderamiento da cuenta de la relación que existe entre este concepto y dicho paradigma, ya que en ellos queda establecida justamente dicha relación, entre opresor y oprimido, más la búsqueda de cierta transformación en las condiciones inherentes al segundo (el oprimido), a través de la participación social, la adquisición de una voz y el ingreso al mundo comunitario, fuera del entorno doméstico, lo cual puede conseguirse desde diversas maneras; una de ellas (tal como lo propone este estudio) puede ser por medio del conjunto de conductas emprendedoras.

1.2. Teoría socioconstruccionista

Lincoln, Lynham y Guba (2018) incluyen la teoría socioconstruccionista dentro de su censo de paradigmas que predominan en las ciencias sociales. Estos mismos autores rescatan como premisa fundamental de la concepción socioconstruccionista la siguiente característica: “Obtener comprensión al interpretar las percepciones de los sujetos.” (p. 114).

En el campo de la psicología social, el construccionismo social se define claramente a partir de la propuesta inicial de Gergen. Sin embargo, la primera vez que se mencionó de forma explícita la noción de construcción social fue en la obra *La construcción social de la realidad*, de Berger y Luckmann (1967). (Rizo, 2015, p. 21).

Para rescatar brevemente una noción esencial de este paradigma, sumándolo a la premisa anterior, puede referirse que “Para Berger y Luckmann, la subjetividad se comprende como un fenómeno que pone de manifiesto el universo de significaciones construido colectivamente a partir de la interacción” (p. 24). Es necesario acotar cuanto antes que el conjunto de significaciones presentes en el interactuar de las personas depende de las convenciones culturales que determinan su concepción; dicho en otras palabras, el conjunto de significaciones con las que los seres humanos designan la realidad forma parte de una construcción social, la cual se da activamente en todo momento, ya que la dinámica de la sociedad funciona de esa manera¹⁷.

Bajo la lógica de este panorama se pretende contar con un respaldo socioconstruccionista que guíe la comprensión del empoderamiento, no como fenómeno pasivo, sino como proceso activo dentro del complejo censo de configuraciones socioculturales que han fomentado su aparición. Hablar de empoderamiento, por tanto, no alude a solamente a una noción de “proceso” inscrito en la dinámica social, sino también de “concepto” y lo que implica para los actores que integran la sociedad, esto es, lo que para ellas y ellos *significa*.

Si bien se ha insistido en el tratamiento del empoderamiento como un proceso que ha de gestarse de forma diferente en cada individuo, lo cierto es que dicha gestación depende en gran medida del contexto que determina (construye) al sujeto, proveyéndolo de una serie de rasgos particulares, resultado del entramado de situaciones que conforman su biografía.

Acuña (como se citó en Cano y Arroyave, 2014) considera que el empoderamiento “se da de acuerdo a las características sociales, históricas e individuales de cada mujer ... ninguna institución puede obligar a alguien a empoderarse, sino que cada mujer debe empoderarse a sí misma” (p. 96). Siendo así, no puede omitirse el juego dialéctico y constante entre la sociedad que acoge al individuo, heredándole diversas peculiaridades, y el sujeto mismo que se desenvuelve en esa sociedad y transforma la realidad circundante. Berger y Luckmann (2003) comentaron que “la relación entre el hombre, productor, y el mundo social, su producto, es y sigue siendo dialéctica. (...) el hombre (no aislado, por supuesto, sino en sus colectividades) y su mundo social interactúan. El producto vuelve a actuar sobre el productor.” (p.81).

Tal como puede notarse tras la revisión del texto de Berger y Luckmann, la normalidad y la legitimidad tanto de las acciones como de las circunstancias que las rodean resulta de una serie de interacciones en las que, lo que en algún momento llegó a ser diferente,

¹⁷ Se habla, pues, de “procesos por los que *cualquier* cuerpo de “conocimiento” llega a quedar establecido socialmente como realidad” (Berger y Luckmann, 2003, p. 13).

se *normaliza* y pasa a forma parte de lo cotidiano. Existe una noción, debe referirse, de normalidad en cuanto al desempoderamiento femenino en las sociedades más bien patriarcales, ya que es la población varonil la que detenta principalmente el ejercicio del poder. Lázaro, Zapata y Martínez (2007) lo resumen de esta manera:

Investigaciones de académicas feministas han analizado la forma en que a éstas se les ha negado sistemáticamente el acceso al poder y cómo influye la estructura social a través de mensajes que se interiorizan en los sujetos. La falta de poder, como control, se convierte en algo tan “común” que ha generado desigualdad en el manejo, acceso, uso y control de los recursos entre unos y otras. (p. 657).

La consideración del término empoderamiento no puede ser abordada desde una connotación lineal, ya que se trata de un concepto que envuelve cuestiones mucho más complejas, tales como su concepción como proceso (Rowlands, 1997; Rodríguez, 2009) que es vivenciado de modo diferente por cada persona y gracias al cual se construyen a sí mismas (Cano y Arroyave, 2014), su importancia como promotor de la constitución de las mujeres en sujetas (Lagarde, 2012), y su relevancia como generador o inhibidor de transformaciones a nivel personal, comunitario y relacional (Rowlands, 1997); es en dichas cuestiones en las que intervienen tanto concepciones localistas, como la voluntad de la persona a involucrarse en aspectos que fomenten justamente su empoderamiento, como la comprensión del entramado social como una justificación para el ejercicio del poder, entre otras más.

Sin dicha comprensión de la dinámica del poder dentro de las relaciones sociales, es más fácil el disciplinamiento del individuo, al que Gergen (2007) ubicó como una forma de desempoderamiento. Más adelante, el mismo psicólogo norteamericano sintetizó la importancia del acceso al conocimiento como elemento primordial en el empoderamiento: “En este sentido, los argumentos presentes prestan un fuerte apoyo a los movimientos actuales hacia la plurivocalidad en la educación, los intentos de empoderar a aquellos que tradicionalmente han sido excluidos de la producción del conocimiento” (p. 229).

Tan importante para el abordaje del empoderamiento es la teoría socioconstruccionista, como otro paradigma que conserva varios puntos en común en cuestiones de tipo ontológico, epistemológico y metodológico (Lincoln et al., 2018): la teoría crítica. Una revisión de los elementos más representativos de este paradigma se comparte a continuación, vinculándolos de forma preliminar con sus aportaciones a la comprensión y tratamiento del empoderamiento, lo cual será desglosado más a detalle en su apartado correspondiente.

Esta inclusión, desde las primeras líneas relativas al marco teórico, de ciertos preceptos básicos del paradigma socioconstruccionista, plantea ya la necesidad de entender a la realidad como entidad social en constante transformación, construida activamente a través de las interacciones y los significados compartidos entre las personas.

1.3. Teoría crítica

La literatura existente acerca del constructo empoderamiento¹⁸ ha sido generada desde una mirada teórica cuyas bases se asemejan a los lineamientos propuestos por la Teoría Crítica; o, definitivamente, dichas bases han sido resultado directo de los postulados que ese paradigma abarca.

El constructo empoderamiento, de hecho, y como ya se ha comentado desde los segmentos introductorios del presente estudio, ha sido utilizado recurrentemente por ciertos estudios feministas, tales como los revisados aquí (Batliwala, 1997; Cano y Arroyave, 2014; Montaña, 2012; Moser, 1991; Rodríguez, 2009; Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018; Rowlands, 1997; Schuler, 1997; Stromquist, 1997) para enmarcar la posibilidad de obtener un cambio en las actitudes (pensamientos, sentimientos y acciones) de aquellas y aquellos que se hallen en una situación de desventaja social, para así mitigar dicha desventaja en miras de permitir que las personas obtengan una mejor calidad de vida, lo cual sólo puede conseguirse quebrantando la opresión ejercida por las altas esferas de poder en una sociedad.

En cuanto a la importancia de la teoría crítica como eje conductor de diversos estudios, sobre todo aquellos que insisten en observar reflexivamente el rol desempeñado por actores y actrices sociales como opresores u oprimidos, puede mencionarse de antemano que no se habla solamente de una escuela de pensamiento y, por tanto, de un conjunto de saberes articulados y de una propuesta práctica, sino que se trata de hecho de uno de los cinco paradigmas posmodernos que ofrecen un marco ontológico, epistemológico y metodológico para las diferentes aportaciones académicas actuales. Los paradigmas restantes son el Positivismo, el Postpositivismo, el Constructivismo y el Paradigma Participativo (Lincoln et al., 2018).

“La teoría crítica como tal se refiere a la Frankfurter Schule (Escuela de Frankfurt)” (Frankenberg, 2011, p. 68), y es esta escuela la que defiende dentro de sus premisas la importancia de la emancipación (Tischler y García, 2017) y los estudios acerca de dicho concepto como eje para concebir la dinámica social y realizar propuestas para fomentarlo. De esa forma, los esquemas teóricos desarrollados desde las ciencias sociales pueden favorecer la “construcción de una sociedad más justa”, abriendo los ojos a las personas “mediante la crítica, para con la praxis hacerlos transformar sus vidas” (Laso, 2004, p. 436).

La inserción de este apartado, se adelanta a lectoras y lectores, será breve ya que su función consiste más bien en brindar un panorama que clarifique el porqué de la inclusión de ciertas referencias (sobre todo en cuanto al tema del empoderamiento) y cuál es el paradigma que ha guiado la elaboración de aquellas (al menos implícitamente). También para sentar las bases del porqué se incluirán algunas líneas de los postulados de la Teoría del reconocimiento

¹⁸ Principalmente, ya que el desarrollo del emprendimiento ha sido más bien desde miradas pragmáticas que han optado por desligarse de discusiones filosóficas tales como la coherencia y la compatibilidad epistemológica y paradigmática.

de Axel Honneth, autor cuya obra se inserta en dicho paradigma de las ciencias sociales (Herzog y Hernández, 2010; Kaulino, 2015; Abril, 2018).

Para comprender algunos aspectos relevantes de la Teoría crítica, se han incluido las tablas 1 y 2. Dichas tablas son adaptadas de las originales que pueden encontrarse en el texto de Lincoln et al. (2018), las cuales desarrollan las mismas categorías, pero con cada uno de los paradigmas existentes. En los casos presentes se ha hecho referencia tan sólo al paradigma crítico, el cual compete a esta investigación. Huelga decir que, en diversos aspectos, los puntos en común entre las perspectivas crítica y socioconstruccionista son diversos, de ahí que más adelante se brinden algunas reseñas, como apoyo teórico tanto para basar las intervenciones como para la comprensión de los temas aquí tratados, de Luckmann y Berger, y de Gergen.

El siguiente enunciado condensa el objetivo de las diversas perspectivas que se reúnen bajo el cobijo del paradigma de la teoría crítica: “Crear cambio, para el beneficio de aquellos oprimidos por el poder” (Lincoln et al., 2018, p. 114).

Dentro del campo de estudio de la Psicología, la teoría crítica influyó para la constitución de una perspectiva conocida como la Psicología crítica, la cual conserva diversos puntos en común con otras perspectivas tales como la Psicología social comunitaria y la Psicología de la liberación. Dichas posturas teóricas surgieron como voceras de la necesidad de llevar a cabo transformaciones sustanciales en la labor científica (en particular, en el quehacer, cómo hacer y pensar en la psicología), además de que manifiestan postulados propios de la dinámica social en el continente americano (Montero, 2004). Esta autora esbozó un panorama sucinto pero muy esquemático al explicar cómo el paradigma crítico influyó en la constitución de algunas vertientes, las cuales adoptaron sus postulados fijándolos en determinados módulos de acción.

Psicología social y Teoría crítica, como puede observarse, son dos campos que no están exentos de relación, sobre todo en cuanto a las aspiraciones sociales de la primera. Aquellos puntos en común que dibujan una convergencia entre estas tres concepciones dentro de la disciplina psicológica (Psicología crítica, Psicología social comunitaria y Psicología de la liberación) son:

el elemento poder y las relaciones de desigualdad que el mismo determina; la acción transformadora sobre el entorno, sobre la sociedad y sobre sí mismos llevada a cabo por (y este es el tercer aspecto), las personas que constituyen una comunidad. (Montero, 2004, p. 18).

En esa misma línea argumental puede ajustarse el siguiente párrafo, tan luminoso como el anterior:

Una conceptualización de lo que algunos han llamado ciencia social crítica incorpora el rango de los retos feministas, postcoloniales, e incluso postmodernos al poder opresivo, así como las varias interpretaciones de la teoría crítica y las pedagogías críticas que son radicalmente democráticas, multilógicas y pública y centralmente

preocupadas por el sufrimiento humano y la opresión. (Cannella y Lincoln, 2018, p. 84).

Tabla 1

Creencias básicas (Metafísica) del paradigma de investigación de la Teoría crítica

Ítem	Teoría crítica
Ontología	Realismo histórico —realidad virtual formada por valores sociales, políticos, culturales, económicos, étnicos y de género; cristalizados sobre el tiempo
Epistemología	Transaccional/subjetivista; valor-descubrimientos mediados
Metodología	Dialógica/dialéctica

Nota: Adaptado de Lincoln et al. (2018).

Tabla 2

Posiciones del paradigma de la Teoría crítica sobre cuestiones prácticas selectas

Ítem	Teoría crítica
Objetivo de investigación	Crítica y transformación; restitución y emancipación
Naturaleza del conocimiento	Percepciones estructurales/históricas
Acumulación del conocimiento	Revisionismo histórico; generalización por similitud
Bondad o criterio de cualidad	Situación histórica; erosión de la ignorancia y el error; estímulo acción
Valores	Incluido-formativo
Ética	Intrínseca: la moral inclinada hacia la revelación
Voz	“Intelectual transformativo” como defensor y activista
Entrenamiento*	Resocialización; cualitativo y cuantitativo; historia; valores de altruismo, empoderamiento y liberación
Acomodación*	Inconmensurable con el positivismo y el postpositivismo
Hegemonía*	Búsqueda del reconocimiento y la aportación; ofrece retos a los paradigmas predecesores (positivismo y el postpositivismo), los cuales están alineados con aspiraciones postcoloniales

Nota: Se ha incluido un asterisco para los casos en los que la explicación aplica tanto para el paradigma de la teoría crítica como para el paradigma constructivista. Adaptado de Lincoln et al. (2018).

La posición de la teoría crítica como una filosofía de la actividad científica se encamina hacia el señalamiento, crítica y reproche de aquellas actividades que buscan la imposición de los puntos de vista del investigador hacia los sujetos que son investigados.

Cannella y Lincoln (2018), de nuevo, refieren que las “acciones del investigador deben evitar la perpetuación o el mantenimiento del poder ‘inquirer-oriented’ (como salvador, decolonizador, o aquel que debería empoderar)” (p. 84). Como quedará establecido más adelante, cuando se versen los lineamientos rescatados acerca del constructo empoderamiento, no se busca en esta investigación el establecimiento de una propuesta como una forma de empoderar a las personas (lo cual es imposible: el empoderamiento es un proceso que cada quien vive de manera distinta).

Sólo así podría hablarse de un apego a la Teoría crítica tal cual se fue fundamentando desde sus inicios. Honneth (2009), comentó lo siguiente:

Los cambios políticos de las últimas décadas no han dejado de influir sobre el estatus de la crítica de la sociedad. Con la conciencia de la pluralidad cultural, con la experiencia de la disparidad de los movimientos de emancipación social, se han reducido bastante las expectativas respecto de lo que debe y puede ser la crítica. (p. 28).

A principios de los años noventa, Honneth esbozó una teoría acerca del reconocimiento en la que vislumbraba a dicho concepto como clave dentro de la dinámica de la sociedad, ya que “implica que el sujeto necesita del otro para poder construirse una identidad estable y plena” (Arrese, 2019, p. 1). Así, la necesidad del semejante (el otro) se intuye como ineludible para poder acceder a una construcción identitaria que provea al individuo (próximo a considerarse “sujeto”) de aquellas características que requiere para afirmarse en la sociedad.

La inclusión de Honneth inmediatamente después al tratamiento que se ha brindado acerca de la relevancia de la postura socioconstruccionista puede comprenderse por las siguientes aseveraciones: primero, que “el yo no está aislado en su interior como una mónada, sino que está inserto en determinadas praxis sociales que lo constituyen en tanto que tal”; y luego, que “la intersubjetividad es constitutiva de la subjetividad” (Arrese, 2019, p. 1).

Ahondando de modo un tanto más detallado en la teoría del sociólogo alemán, pueden resaltarse las tres formas de reconocimiento que identifica y que dan pauta para la construcción de su propuesta. A cada una de dichas formas le corresponde una forma de menosprecio¹⁹ que le da sentido, ya que a través de una es como puede comprenderse la existencia de la otra. Las tres formas son:

1. El amor, que es la primera forma de reconocimiento, ya que se halla en la primera relación del individuo: el vínculo con la madre. Es mediante el amor que la persona dirige la expresión de sus primeras necesidades y al hacerlo adquiere una

¹⁹ Arrese (*s.f.*) explica el menosprecio como aquellas praxis que lesionan o destruyen el reconocimiento. “Se trata en última instancia de forma de reconocimiento escatimado o negado” (p. 2).

noción que lo afirma como individuo. La forma de menosprecio que le corresponde es la violación o el maltrato, sea físico o psicológico.

2. El derecho, necesario para estructurar en el aparato cognitivo del individuo el conocimiento de una serie de normatividades que rigen la vida social, y a las cuales debe someterse para poder convivir sanamente tanto consigo mismo como con los otros. El reconocimiento se da cuando la persona es capaz de autorregularse, apegándose a tales normatividades y así incluirse con los demás, que lo aceptan. La desposesión es, en este caso, la forma de menosprecio que se corresponde con el concepto anterior.
3. La solidaridad es la última forma de reconocimiento por ser la más compleja y aquella que puede ubicarse en un plano superior de la vida social, ya que implica la valía que la sociedad le confiere al individuo gracias al conjunto de cualidades que él mismo ha logrado desarrollar para aplicarlas en su entorno. Su polo negativo, la deshonra, lleva implícita la marca de la marginalidad y de la desviación. (Honneth, 1997).

La teoría de Honneth resulta de particular importancia para la psicología ya que da cuenta de un proceso de construcción de la subjetividad en donde el contexto circundante juega un papel sobresaliente al favorecer o inhibir el reconocimiento. Esto no implica un rol pasivo en general por parte del individuo, ya que a lo largo del desarrollo de la propuesta Honneth insiste en que la búsqueda por el reconocimiento puede ir desde sus formas más básicas, donde el reconocimiento es otorgado por una relación en donde el individuo tiene poco control (la relación madre-hijo), hasta otras donde el reconocimiento va muy en función de las acciones de la persona y su influencia en la sociedad.

Hernández (2007) compendia algunos de los conceptos ya comentados en la Figura 1.

En este espacio es donde puede comprenderse, después de la reflexión hecha por Montero, varias líneas atrás, cómo esta perspectiva es la que mayormente cuadra con el desarrollo propuesto en este estudio, ya que no existirá únicamente un despliegue de los conceptos empoderamiento y emprendimiento, sino también un amalgamamiento a través del Enfoque de género en el desarrollo (tratados ulteriormente).

La acción transformadora sobre el entorno a nivel comunitario, tal como lo refiere Montero (2004) es pertinente dentro del presente estudio ya que alude a la capacidad de las mujeres para generar modificaciones gracias, en este caso, a los emprendimientos a través de los cuales pueden demostrar el control que ejercen sobre sus decisiones, acciones y recursos propios.

Aquella orientación que se desprende de la teoría crítica y que guiará el abordaje teórico de la relación emprendimiento-empoderamiento, se vincula cercanamente a la perspectiva de género (dentro de la teoría feminista), ya que, de modo general, permite la integración de un “análisis explicativo-diagnóstico de la situación de las mujeres a través de la historia, la cultura y las sociedades” (Brunet, 2008, p. 16), además de que brinda una

postura moderada, al defender que “los procesos de pobreza y de exclusión social de las mujeres y de los hombres hay que analizarlos de forma diferenciada, pero no de forma separada” (p. 15).

Comprendida la relevancia del marco contextual del individuo para ubicar la concepción (la construcción social) que se tiene acerca de la relación de poder y su ejercicio en el que los actores sociales interactúan, es posible integrar la perspectiva del sociólogo alemán Axel Honneth acerca de la dominación y la búsqueda del reconocimiento, temas que en este momento nos atañen por la proximidad que guardan con el presente abordaje del concepto empoderamiento.

Tras haber expuesto, en el apartado anterior, la noción de realidad (en cuanto a relaciones que la integran) como construcción social resultado de una historia cuyo marco es la cultura de los individuos, la segunda aseveración adquiere un sentido determinante para entender que aquellas cualidades que se le atribuyen a los hechos y eventos en la realidad social, tienen su base en la intersubjetividad que comparten los miembros de cierta cultura. Por ejemplo, la posición superior o inferior en un juego dialéctico o, dicho de otra forma, quién se halla empoderado (en pleno ejercicio del poder) y quién desempoderado (y sujeto a la jurisdicción y normatividad del otro), lo cual, por supuesto, está determinando por las condicionantes contextuales que legitimizan esa relación.

En cuanto al constructo empoderamiento, la notabilidad de la teoría de Honneth subyace sobre todo en los conceptos dos y tres de su propuesta: el de derecho y el de solidaridad. Dichos conceptos permiten enfatizar, primeramente, la necesidad de considerar la normatividad imperante en un momento y lugar dados; así, puede considerarse también la praxis del sujeto (las acciones que realiza) como motivos para la lucha por el reconocimiento. Hay que decir, por supuesto, que ese conjunto de acciones es valorado por la persona, quien decide lo que le puede resultar valioso y lo que no. A dicha valoración Honneth (1997) la denomina “horizonte discursivo”.

Cano y Arroyave (2014) habían ya vislumbrado la adecuada correspondencia de los postulados de Honneth con el proceso de empoderamiento en mujeres, ya que según las autoras dichos planteamientos “permiten hacer una lectura de las dimensiones del empoderamiento desde la relación de las mujeres con su entorno cercano ... desde las tres formas de reconocimiento” (p. 99).

Honneth resalta la importancia del contexto y las instituciones que lo componen como entidades que otorgan el reconocimiento buscado (aunque a veces ignorado) por el individuo. Desde la familia hasta el Estado, el individuo raramente se desliga de estas instituciones, por lo que su relevancia en la adquisición y construcción de las características que le son propias es fundamental; debido a esto, el autor alemán comenta:

En las relaciones afectivas de reconocimiento de la familia, el individuo humano es reconocido como un ente concreto de necesidades, en las de reconocimiento formal-cognitivo del derecho, lo es como persona abstracta, y en las relaciones

Figura 1. Conceptos clave en la teoría del reconocimiento de Honneth.

Objeto y modo de reconocimiento	Individuo (necesidades concretas)	Persona (autonomía formal)	Sujeto (especificidad individual)	Formas de menosprecio
Intuición (afectivo)	Familia (amor)			violación
Concepto (cognitivo)		↘ Sociedad civil (derecho)		desposesión
Intuición intelectual (afecto devenido racional)			↘ Estado (solidaridad)	deshonra

Figura 1 Esquema que muestra algunos de los conceptos más importantes en la clasificación que hace Honneth en su teoría del reconocimiento. Fuente: Hernández (2007, p. 4).

emocionalmente ilustradas del Estado, es reconocido exclusivamente como un universal concreto, como un sujeto socializado en su unicidad. (Honneth, 1997, p. 38).

La Figura 1 permite observar que, si bien el desarrollo de Honneth es tanto filosófico como sociológico, encuentra un eco en la Psicología al no dejar de lado elementos tan importantes para nuestra disciplina como las afecciones, las cogniciones y la construcción de la individualidad (además de sus necesidades).

En la segunda forma de reconocimiento, que es el derecho, puede notarse la integración del concepto de autonomía, reiterado en numerosas ocasiones dentro del marco teórico del empoderamiento (como se verá en su apartado correspondiente), y que también volverá a ser recurrido en el tratamiento acerca del emprendimiento. La fortaleza del concepto autonomía mora en su cualidad de ápice dentro de la constitución de la persona en una entidad individual, con ciertos derechos y obligaciones, y con la capacidad para mostrarse como respondiente ante sus semejantes y ante la autoridad.

Las investigaciones acerca de empoderamiento insisten sobremanera en esta cuestión, dilucidando que, para la consecución de dicha autonomía, es necesaria la emancipación del sistema patriarcal. De hecho, Horkheimer (2003), psicólogo y otra de las figuras centrales de la Teoría crítica (y predecesor intelectual del propio Honneth), describe a ésta como la disciplina académica encargada de analizar y defender el proceso histórico de emancipación, “a la que se puede remitir la crítica para mostrar su punto de vista normativo dentro de la realidad social” (Honneth, 2011, p. 133).

1.4. Enfoque de Género en el Desarrollo (GED)

La relevancia social del concepto empoderamiento, no únicamente en lo teórico, sino también como punto de partida para generar estrategias que modifiquen los cimientos colectivos, se halla en la concepción del término “no como dominación sobre otros, sino en términos de la capacidad de las mujeres de incrementar su auto-confianza e influir en la dirección del cambio, a través del control de recursos materiales y no materiales. Busca una redistribución del poder entre hombres y mujeres, y entre sociedades” (Moser, 1991, p. 105)²⁰.

El empoderamiento “cuestiona las estructuras sociales, económicas y políticas que causan y sostienen las desigualdades sociales y de poder” (Rodríguez, 2009, p. 22), y mucha de su importancia reside en la capacidad que tiene para fungir como “base para las transformaciones en las condiciones de inequidad”; siendo así, es cardinal “desde la psicología acercarse estos procesos en pos de comprender las formas que toma el empoderamiento” (Cano y Arroyave, 2014, p. 98) en general, y de las mujeres en particular.

Como es posible advertir, las diferencias biológicas de los sexos han servido para justificar las inequidades sociales en diversos ámbitos. Anthony Giddens (1989), por ejemplo, parte de la distinción entre el sexo (una determinación biológica observable en las diferencias corporales) y el concepto de género, que es a todas luces una construcción social. Infante (2007), en su disquisición acerca de Giddens, parafrasea al inglés del siguiente modo:

los estudios demuestran que los procesos de socialización individual tienen una importancia definitiva con respecto a las posibles diferencias. El aprendizaje de los aspectos fundamentales de las diferencias de género es mayormente inconsciente en la infancia y, como sabemos, es el medio cultural un factor decisivo en remarcar las diferencias como importantes o no. (p. 61).

Dicho esto, conviene investigar el tipo de aplicaciones que pueden derivarse de los estudios acerca del empoderamiento, con la finalidad de generar una aportación empírica capaz de contribuir a un mejoramiento de la dimensión social de las mujeres en nuestro país, ya que el empoderamiento “no sólo enfatiza su desarrollo personal, sino que también lucha por transformar aquellas estructuras y fuerzas que las marginan, las oprimen y las colocan en desventaja frente a los hombres” (Hidalgo, 2002, p. 37).

Si bien el empoderamiento es un constructo que, en sus formas prácticas, beneficia a cualquier individuo en esta sociedad, también es cierto que aún en nuestros días, y muy a pesar de los avances tecnológicos, económicos y sociales, continúa situándose al sector

²⁰ La misma autora advierte que es a partir de la diferencia biológica que se construye socialmente la desigualdad y el desbalance social, en este caso entre hombres y mujeres. Y puede sumarse el comentario de Cano y Arroyave (2014) quienes de forma atinada explican que dicha situación “es resultado de procesos históricos que han producido limitaciones para ellas, por ejemplo, desde la naturalización de los roles de género, la división sexual del trabajo y la desvalorización del ámbito privado que se les supone “natural”. (p. 96).

femenino dentro del llamado “Enfoque de bienestar” el cual domina la percepción colectiva con respecto a su función cultural, la cual puede enmarcarse en tres supuestos:

1. Que las mujeres son receptoras, pasivas, o sea, consumidoras y usuarias de recursos.
2. Que la maternidad es el rol más importante de las mujeres, y
3. Que el rol de puericultoras (crianza de los niños) es el desempeño más efectivo de las mujeres en su contribución al desarrollo. En su conjunto, esta visión se enfoca en la díada madre-hijo. (León, 1996, p. 5).

Como respuesta social al Enfoque de bienestar, a mediados de la década de los setentas surgió un nuevo enfoque que adquirió la denominación de Mujeres en el Desarrollo (MED), el cual, así mismo, evolucionó en tres vertientes: el Enfoque de Mujeres en el Desarrollo de equidad, que reconoce la posición de desigualdad en la que se halla la mujer dentro de la sociedad; el Enfoque de Mujeres en el Desarrollo de antipobreza, enfocado en la estimulación de la capacidad productiva de las mujeres; y el Enfoque de Mujeres en el Desarrollo de Eficiencia, concentrado en una participación de la mujer no únicamente en las áreas familiar y de producción, sino en el sector comunitario también (E. García, 2008).

A todo este respecto, la sustentación de un marco teórico que permita la indagación a profundidad del fenómeno del empoderamiento puede dilucidarse a través de la Perspectiva de género. Esta postura ha fomentado el impulso de un análisis históricosociocultural de la situación de las mujeres, concibiendo la noción de género como una construcción social cuya diferenciación entre lo masculino y lo femenino ha sido de utilidad funcional para generar una clara desigualdad de oportunidades, forjando así necesidades difíciles de solventar y ante las cuales los individuos pareciera que se omiten, en busca de un escaparate que obnuble la realidad para refrenar así la conformación de un sentido crítico, tan necesario para el desarrollo social, la solución a profundidad de los conflictos en cualquier nivel, y la destrucción de las barreras de cristal existentes entre razas, géneros y conciencias.

De forma lamentable las categorizaciones forzadas entre lo masculino y lo femenino se han convertido, con el paso del tiempo, en rutinarias y normalizadas, avivando así el “carácter artificial de lo femenino” (Brunet, 2008, p. 16), para mantener la despótica predominancia del patriarcado en diversas sociedades del planeta, excluyendo a las mujeres de una participación activa en otros planos que no fueran la esfera doméstica. La siguiente cita dibuja con nitidez la causalidad del por qué se viene arrastrando esta concepción hasta nuestros días:

La exclusión de las mujeres del trabajo remunerado las recluyó al ámbito privado-familiar y, así, durante los siglos XIX y XX se conformó y consolidó el modelo de mujer “ama de casa” y “madre amantísima” que realiza su actividad cotidiana en el ámbito de lo privado-familiar y coopera con un esposo que trabaja fuera del hogar (Brunet, 2008, p. 18).

Una forma a través de la cual se ha buscado una modificación sustancial de dicha concepción acerca del papel de la mujer en la sociedad, ha sido a través del desarrollo de la

capacidad empresarial femenina, ya que ésta contribuye, por un lado, a enfrentar la pobreza, y por otro, a permitirle su emancipación tanto económica como social (Rodríguez, 2008).

Esta misma autora señaló que “en los países en desarrollo el objetivo ha sido apoyar el papel productivo y su integración en la economía como principal medio para el mejoramiento de su posición en la sociedad”, y más adelante, agrega que “mejorando el acceso de la mujer a la tecnología y al crédito, su productividad incrementará e impactará positivamente en su economía y los entornos sociales, lo cual a su vez permitiría la superación de la subordinación de la mujer” (p. 7).

No obstante, como se había acotado en la introducción de este trabajo y en el primer apartado de este capítulo, no basta con la promoción de una distribución de la riqueza, o una facilitación en el acceso a las tecnologías para apoyar una modificación sustancial del papel de la mujer en algunos aspectos que aún estancan su participación y su autonomía. Es necesaria una concientización a profundidad, no sólo en los diversos estratos que conforman la sociedad, sino justamente en algunos sectores femeninos que al parecer siguen sin identificar críticamente las causas de su rezago social, lo cual es un factor indispensable para debilitar ese rezago.

Gergen (1996), a este respecto había apuntado ya que la “emancipación se produce ... cuando se comprende la verdadera naturaleza de las cosas: por ejemplo, la opresión de clase, de sexo y racista” (p. 41). Para apoyar este punto, puede citarse también a Batliwala (1997) quien señala tres enfoques dentro del empoderamiento:

- a) Enfoque de desarrollo integrado: se concibe a las mujeres como un elemento clave para el bienestar de sus familias y sus comunidades; se da prioridad, por tanto, a la reducción de la pobreza, la satisfacción de las necesidades básicas, la mengua a la discriminación de género y el aumento de la autoestima de la población femenil.
- b) Enfoque de empoderamiento económico: según este enfoque, lo que provoca la subordinación de las mujeres es la carencia de poder económico; la solución, de acuerdo a esta lógica, está en mejorar su control sobre los recursos económicos.
- c) Enfoque de concientización: la base de esta perspectiva es que, para que las mujeres sean capaces de modificar su situación de sometimiento, es menester la comprensión crítica de los factores que generan tal sumisión. (pp. 205-206).

Sobre todo, los enfoques primero y último de esta tríada armonizan con el denominado Enfoque de Género en el Desarrollo (GED), el cual se basa “en el empoderamiento de las mujeres como elemento central en la transformación de las relaciones sociales de desigualdad, por lo que la inclusión de la perspectiva de género en todos los procesos [de desarrollo social y sustentabilidad] está presente, en la búsqueda de transformar las relaciones de poder que viven las mujeres (E. García, 2008, p. 120).

Además de lo referido, este enfoque tiene como objetivos: a) la posición de género de las mujeres y sus necesidades estratégicas, b) lograr la equidad en la participación de la sociedad y c) las mujeres son sujetos del desarrollo lo que significa un mayor

empoderamiento (Romo y Macías, 2015, p. 120). De forma resumida, enmarcando la lógica del GED, se busca “que la mujer ejerza poder por sí misma o, en otras palabras, que se empodere.” (Mora et al., 2018, pp. 45-46).

El teorema central del Enfoque de Género en el Desarrollo es la “construcción de relaciones de equidad entre mujeres y hombres, impulsando la igualdad de oportunidades, reconociendo la igualdad de derechos y respetando las particularidades y necesidades específicas” (Rodríguez, 2008, p. 8).

El Enfoque de Género en el Desarrollo es resultado de un proceso histórico que evolucionó a partir del ya mencionado Enfoque de bienestar, predominante desde la Segunda Guerra Mundial, el cual mantenía y defendía el principio de la mujer receptora, pasiva y destinada al ámbito doméstico; pasando por el Enfoque de Mujer en el Desarrollo, mismo que, ya a mediados de la década de los setentas (García, 2009), reconocía la importancia social e histórica de la mujer como protagonista para el desarrollo de las instituciones y las comunidades. Por último, la perspectiva del Enfoque de Género en el Desarrollo “apareció más recientemente, unida a los avances de la teoría feminista, particularmente al desarrollo de los conceptos de género y empoderamiento” (León, 1996, p. 9).

Los estudios referidos (García, 2009; León, 1996; Rodríguez, 2008) dan cuenta de la relevancia de no desatender las nociones propias del Enfoque de Género en el Desarrollo que, al evolucionar del Enfoque de Mujer en el Desarrollo, agregan el valor de comprender el rol de la mujer en las sociedades actuales, pero siempre apegándose a una postura de equidad en cuanto a los géneros. Así, se respeta la valía que también poseen los miembros del sexo masculino, pero sin omitir ni minimizar las necesidades específicas de la mujer según el contexto en el cual se desarrolla y donde vierte sus actividades como elemento de una comunidad.

García (2009) comentó al respecto:

El denominado enfoque Género en el Desarrollo (GED), que no se centra en el colectivo mujeres de forma aislada, sino en analizar y transformar todas aquellas relaciones de género que operan como reales obstáculos al disfrute equitativo de los beneficios del desarrollo.

El enfoque GED, que ha llegado hasta la actualidad, identifica las divisiones de género en el trabajo productivo y reproductivo (roles de género) y las diferencias de género en el acceso y control de recursos y beneficios dentro y fuera del hogar; a través de las relaciones sociales los hombres cuentan con una mayor capacidad que las mujeres para desarrollar una variedad de roles culturales y acceder a recursos materiales con los que llevar a cabo sus intereses. (pp. 52-53).

En cuanto a las estrategias que ha formulado el Enfoque de Género en el Desarrollo para conseguir resultados que lleven esas pautas teóricas hacia un plano práctico, San Miguel Abad (2007) refirió lo siguiente:

Apoyar proyectos de desarrollo ... que incorporen iniciativas productivas ... para el empoderamiento económico, social y político de las mujeres, mediante capacitación en gestión de emprendimientos productivos, acceso a tecnologías y a redes de comercialización y formación adicional sobre relaciones de género. (p. 93).

Y más adelante añadió:

Apoyo desde las instituciones locales y regionales de programas de la economía social, cooperativas de mujeres y emprendimientos de autoempleo de las mujeres con enfoque de género, que favorezcan su sostenibilidad y vinculación progresiva a redes de comercialización locales, nacionales y regionales. (p. 97).

Así, el Enfoque Género en el Desarrollo²¹ aboga no únicamente por una igualdad entre los géneros, sino también por rescatar el potencial económico de la mujer y de las clases subyugadas, pero siempre bajo la guía de la conciencia y la reflexión crítica de las circunstancias que detonan en el sometimiento y la marcada diferencia entre unas clases y otras. Este enfoque ha establecido las bases para un

desarrollo más democrático mediante la construcción de relaciones de equidad entre mujeres y hombres, impulsando la igualdad de oportunidades, reconociendo la igualdad de derechos y respetando las particularidades y necesidades específicas de acuerdo a características étnicas, edad, y la diversidad cultural y regional del país. La igualdad es concebida como una dimensión ineludible del desarrollo humano y como objetivo estratégico para un desarrollo sustentable, centrado en las personas. (Rodríguez, 2008, p. 8).

Lo anterior se corresponde con la teoría del reconocimiento Honneth, que dilucida la búsqueda del reconocimiento por parte de los individuos para alcanzar una voz que los ubique y los haga sobresalir dentro de la dinámica socioeconómica y cultural, para intervenir activamente en las decisiones y así, siendo partícipes de las acciones grupales y/o comunitarias, puedan ser reconocidos como sujetos valiosos y con pleno derecho a ingresar dentro del plano dialéctico de la realidad social.

El Enfoque Género en el Desarrollo, en conjunción con los preceptos de la Teoría crítica, halla un estandarte adecuado en la exégesis que elabora Rodríguez (2009) acerca de la tesis de Freire sobre la pedagogía del oprimido. La autora interpreta que:

Para Freire, el fin de la educación es permitir al individuo llegar a ser sujeto, construirse como persona, transformar al mundo, estrechar con los otros relaciones de reciprocidad, hacer su cultura, hacer historia. Y las personas se hacen sujeto por medio de la reflexión sobre su situación, cuanto más reflexionen sobre su situación serán más conscientes y estarán más dispuestos a intervenir en la realidad para cambiarla. Es decir, se integran en un contexto, son conscientemente parte de él, realizan un análisis crítico y se comprometen con el cambio. (p. 24).

²¹ También debe tenerse en cuenta que “tanto un programa GED como uno MED pueden tener efectos de empoderamiento” (Mora et al., 2018, p. 57).

Tabla 3

Comparativo entre las características de dos concepciones educativas.

<i>Concepción bancaria</i>	<i>Concepción problematizadora</i>
La educación es un acto de depositar, de transmitir valores y conocimientos.	No puede ser un acto de depositar, de transmitir conocimientos.
Sirve a la dominación.	Sirve a la liberación.
Mantiene la contradicción educador-educando.	Supera la contradicción educador-educando.
Niega la dialécticidad y dialogicidad y se hace antidialógica.	Afirma la dialogicidad y se hace dialógica.
El educando no es llamado a conocer, sino a memorizar el contenido.	El educando es un investigador crítico, en diálogo con el educador, investigador crítico también.
Inhibe el poder creador de los educandos.	Implica un constante acto de desvelamiento de la realidad, estimula la reflexión.
Asistencializa, domestica.	Criticiza, humaniza.
Pretende mantener la inmersión de las conciencias.	Busca la emersión de las conciencias, de la que resulta su inserción crítica en la realidad.
Da énfasis a la permanencia, implica inmovilismo, se hace reaccionaria.	Recalca el cambio, no acepta un futuro dado de antemano.
El educador va llenando a los educandos.	Los educandos van desarrollando su poder de captación de comprensión del mundo.

Nota: Recuperado de Rodríguez (2009, p. 25).

Bajo la guía del pedagogo brasileño, la autora dilucida un modelo en donde el hecho educativo encuentra su esencia en la toma de conciencia y en la intervención en la realidad, resumido en el axioma Acción–Reflexión–Acción. En pocas palabras, el desarrollo del empoderamiento supone la concientización (crítica y activa) del individuo, individuo que a su vez se halla en la búsqueda de convertirse en sujeto.

El interés que Rodríguez (2009) deposita en la pedagogía del oprimido no atiende únicamente a esa tesis, sino también a la división establecida por Freire en cuanto a dos visiones (o concepciones) de la educación, una de las cuales sentaría las bases para la formación de intervenciones que busquen incidir en el fomento al proceso de empoderamiento. Para facilitar la comprensión de las características de cada una de dichas concepciones se incluye la Tabla 3.

Posterior a la inserción de dicha tabla, la autora desglosa la dinámica inherente a la Concepción problematizadora (bajo el apelativo de educación liberadora). Dicha dinámica puede resumirse en los siguientes aspectos:

- Desmitifica la realidad.
- Estimula la reflexión y la acción sobre la realidad.

- Apuesta por el cambio.
- Presenta las situaciones como problemas a resolver.
- Humaniza a las personas mediante la búsqueda del ser más en la cooperación y la solidaridad. Lo importante es la lucha por la emancipación. Persona: papel creativo y pensante.
- Se aprende a aprender (la acción educativa se realiza mediante el diálogo: superación de roles educador/educando).
- Paso de conciencia no reflexiva a conciencia crítica. Los métodos estarán por tanto, basados en el diálogo y la negociación, estableciéndose una relación horizontal entre todas las personas, al margen de su papel. La postura del educador o promotor será dialógica oponiéndose a una postura antidialógica propia de una ecuación bancaria. (Rodríguez, 2009, p. 25).

La concientización acerca del conjunto de situaciones que derivan en la subyugación y el sometimiento, como puede intuirse, es clave en el fomento al proceso de empoderamiento. Dicha concientización es un campo de acción propio de la Psicología, razón por la cual se incluye como parte de la estructura del presente trabajo. Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018), en el colofón de su estudio, señalan lo siguiente:

El proceso de empoderamiento genera en las mujeres un deseo de asumir el poder que por derecho tienen pero que no habían cogido, tomar las riendas de su vida y tener libertad para decidir sobre la propia existencia. Es, en definitiva, un proceso mediante el cual las mujeres sienten que tienen una autonomía psíquica para llevar a cabo planes, proyectos, actividades; crear relaciones; aceptar nuevos roles y responsabilidades; decidir sobre todo lo que les concierne, y tomar el control sobre sus vidas. (p. 8).

Ya que se ha referido de nuevo el estudio de Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018), “La experiencia del empoderamiento en mujeres mayores de 65 años. Estudio cualitativo”, su objetivo fue “Conocer la experiencia del empoderamiento de un grupo de mujeres mayores de 65 años” (p. 3). Con una muestra de 5 mujeres mayores de 65 años, originarias de España, y utilizando como herramienta las entrevistas a profundidad, puede comentarse con respecto a esta investigación que, si bien ha sido una constante el enfoque cualitativo para la investigación del constructo empoderamiento en diversas investigaciones, ésta en particular logra rescatar una serie de factores que se relacionan con dicho concepto.

Tales factores, los cuales evidencian la multidimensionalidad del empoderamiento, son la autoestima, la autodeterminación en conjunto con la toma de decisiones, la autoconfianza, la educación y el contexto social. En esta ocasión se hizo un abordaje con una población mayor a los 65 años, pero que da cuenta, sobre todo gracias al factor “educación”, de las constantes sociales que dominaron la formación de las mujeres, fundamentaba en la desigualdad entre los sexos.

Derivado de esta cuestión cultural y educativa, las participantes externaron en las entrevistas tener baja autoestima y contar con un control muy pobre en el manejo de sus propias vidas, además de inseguridades y una participación social marcadamente escasa. Este conjunto de elementos son los que, al tenerse como contrarios a la concepción de empoderamiento, buscan anularse con las diversas intervenciones que se han propuesto, ya sea dentro del marco de los programas gubernamentales o bien dentro de las propuestas académicas respaldadas por una base científicista en diversos casos.

Comentado lo anterior, es posible continuar. Para referir un proceso de concientización es necesario hablar de dos tipos de conciencia, tal como lo hace Sánchez-Vidal (2017). La primera se ajustaría con una acepción social, y podría denominarse conciencia del mundo, mientras que la segunda se correspondería con una forma más bien psicológica, por lo que sería designada como una conciencia de sí, o conciencia del propio potencial (potencia de agencia). Comenta el autor que la suma de estas conciencias con la cooperación constructiva con otras personas cimentaría “una vía distinta de empoderamiento asociada al uso del poder para el desarrollo humano cooperativo” (p. 161)²². De forma similar, Batliwala (1997) había apuntado lo siguiente:

El proceso de empoderamiento es [...] una espiral que altera la conciencia, identifica áreas de cambio, permite crear estrategias, promueve el cambio, canaliza las acciones y los resultados, que a la vez permiten alcanzar niveles más altos de conciencia y estrategias más acordes con las necesidades y mejor ejecutadas. (p. 201).

El concepto de agencia, que será mencionado al menos tangencialmente en el apartado sobre Empoderamiento y desarrollo humano, halla un tratamiento interesante en Anthony Giddens, sociólogo inglés cuya teoría de la estructuración resulta de particular importancia para las ciencias sociales contemporáneas. Giddens (1984) concibe al ser humano como una entidad activa con el potencial suficiente para superar las restricciones impuestas por las condiciones circunstanciales del sistema social; así, el comportamiento intencional puede verse desarrollado por el agente para vencer tales restricciones. Lo relevante a este respecto es también la idea de reflexividad, ya que, en un plano metacognitivo, al pensar en las propias decisiones y acciones, el agente no sólo controla su comportamiento sino que también es capaz de inferir la causalidad que subyace a sus acciones, más los factores incidentes que no sólo derivan en la conducta, sino que también pueden restringirla en un futuro.²³

Esto último no puede dissociarse del marco bajo el cual labora el empoderamiento. En el párrafo anterior a este último, Sánchez-Vidal, por ejemplo, rescataba ya la noción de concientización como necesaria para favorecer el proceso de empoderamiento. La autonomía

²² El autor considera prudente nombrar a esta postura como una visión “sinérgica y colaborativa de empoderamiento” (p. 162).

²³ Y no puede omitirse la importancia de las expectativas del otro sobre las propias acciones en tal reflexividad, lo cual se vincula con el valor bridado a la otredad en la concepción que tiene Honneth, en este caso sobre el reconocimiento.

psíquica de la cual hablaban Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018) se vincula también con el constructo en cuestión. El Enfoque de concientización, para cerrar esta pinza de argumentos relativos a la inclusión de Giddens en el presente conjunto de relaciones teóricas, referido por Batliwala (1997) es también un elemento a considerar para enfatizar la necesidad de una postura crítica en el agente que se empodera.

En este punto, en el que se ha apostado de nuevo la noción de postura crítica (o conciencia crítica, como fue antes redactado), puede subrayarse la distinción entre reflexividad y una lo que sería una simple forma de autoconciencia. Dice Infante (2007), en un artículo sobre la obra de Giddens:

La reflexividad consiste en la capacidad de los individuos para ejercer una especie de control racional de su propia conducta. No debe ser entendida simplemente como *auto-conciencia* sino como una especie de continua monitorización de la vida personal y social. (p. 58).

Debe apuntarse que, dentro del desarrollo de la reflexividad, es por demás considerable la comprensión de la colectividad, en particular aquello que Giddens reseña como la organización.

1.5. Empoderamiento

El avance en el estudio del empoderamiento muestra una evolución en la concepción del término, evolución que merece ser señalada para establecer cuál es la noción que quedará instituida en el presente estudio. Desde los trabajos de Julian Rappaport a finales de la década de los años 70, la nominación del concepto empoderamiento (*empowerment*) se acercaba a la traducción que predomina en Psicología comunitaria, la cual es la de *potenciación*, implantada para hacer alusión a la labor del facilitador comunitario para echar a andar aquellas capacidades latentes en una comunidad y que, por razones sociales y culturales, pero sobre todo políticas y económicas, permanecen latentes.

Algunas contribuciones como las del precitado Rappaport (1981, 1987), o Zimmerman (1990; además de Perkins y Zimmerman, 1995), dan cuenta de la preocupación en el ámbito de la Psicología por despertar o fomentar un poder adormilado en el seno de las colectividades, particularmente aquellas marginadas o castigadas por algún tipo de menoscabo social.

Si bien la antigüedad del concepto parece lejana, puede comentarse que su historia es todavía más remota. Rodríguez (2009), a este respecto, refiere que “El término *empowerment* se viene utilizando desde los años setenta del pasado siglo en la literatura anglosajona, generalmente vinculado a movimientos sociales y políticos que denuncian una opresión y reclaman la equidad.” (p. 20). Como puede notarse, el concepto permanece vigente dada la

importancia que implica como eje teórico y práctico en la “resistencia y movilización política en relación a la igualdad de género”.

La misma autora comenta otras denominaciones para traducir (si es que el verbo traducir es tolerable) el concepto de *empowerment*. Entre dichas denominaciones menciona el de potenciación, fortalecimiento y poderío. De manera perspicaz, justifica la utilización del término empoderamiento por considerarlo útil en la transmisión de la “gestión del poder en términos activos y desde dentro, no se da el poder, sino que uno se empodera en un determinado marco social.” (p. 21).

Continuando con el trazado evolutivo del concepto empoderamiento, es a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa cuando la nueva traducción del *empowerment* anglosajón, trasladado ahora como *empoderamiento* justamente, refleja ya una aproximación más apegada a la idea que usualmente se posee acerca de lo que es dicho proceso. Así, el empoderamiento no se divorcia de su tratamiento operado por la Psicología comunitaria, sino que es adoptado por una Psicología social más general.

En este punto resulta preciso apuntar una cuestión de índole cardinal en la comprensión de este término “con frecuencia conceptualizado inadecuadamente y definido pobremente” (Perkins y Zimmerman, 1995, p.572). La noción de empoderamiento, tal como se desarrolla en los ámbitos latinoamericanos, difiere sustancialmente del *empowerment* anglosajón. El empoderamiento, entonces, más allá de una forma de potenciación, es tratado ahora como una adquisición de poder, no sobre los demás, sino sobre las decisiones y acciones propias (Cano y Arroyave, 2014; Christens y Peterson, 2012; Mercado, Gómez, Martínez y López, 2017; Orjuela y Vidales, 2010; Ricaurte, Ojeda, Betancourth y Burbano, 2013).

Ya que se ha referido la investigación de Mercado et al. (2017), “El papel de la agencia personal y empoderamiento de los universitarios. Un programa de intervención”, puede comentarse que ésta tuvo como objetivo la realización de un programa de intervención constituido por un taller entre pares, para la promoción de las variables agencia personal y empoderamiento. El total de la muestra fue de 187 universitarios y universitarias (del total, 149 fueron mujeres) de la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza. Con una metodología de corte cuantitativo, el diseño empleado fue de tipo cuasiexperimental pretest-postest. La escala utilizada para las comparaciones entre ambos momentos fue la escala para medir agencia personal y empoderamiento (ESAGE), desarrollada por Pick et al. (2007). De los 17 talleres impartidos, 5 estaban encaminados a la promoción de la variable empoderamiento: Empoderamiento y medio ambiente, Resiliencia, Manejo de estresores ambientales, Habilidades escolares y Manejo de conflictos. Los resultados reportados por los autores, tras la aplicación de una prueba T de Wilcoxon para muestras relacionadas a los datos acopiados, fue que los talleres lograron tener un efecto significativo sobre la variable agencia personal, aunque no fue así con la variable empoderamiento. Los autores refieren que el incremento de la agencia personal puede incrementar el empoderamiento, aunque no viceversa, para lo cual

sugieren la realización de más estudios que den cuenta de las formas para apoyar el aumento a los valores obtenidos en esa cuestión.

La correspondencia entre el concepto de empoderamiento comunitario y su derivado unitario, el empoderamiento individual, es comprensible dado que los factores vinculados al primero se particularizan en el segundo, y también porque “el empoderamiento colectivo con el desarrollo de las personas [es] la meta última e irrenunciable de cualquier cambio social” (Sánchez-Vidal, 2017, p. 159). Goodman et al. (1998) enumeran diez dimensiones de la capacidad comunitaria las cuales, como se verá más adelante, concuerdan sobremedida con los tipos de empoderamiento ya mencionados: participación ciudadana, liderazgo, habilidades (entre otras para resolver conflictos, análisis de la información y planear programas), gestión de recursos, redes sociales e interorganizaciones, sentido de comunidad, comprensión de la historia de la comunidad, poder comunitario, valores comunitarios y reflexión crítica (pp. 261-262).

Las barreras entre las aportaciones a una psicología individual, grupal o comunitaria, al menos para los objetivos perseguidos por este estudio, resultan tenues. Montero (1982) refiere que dicha rama se definió desde sus inicios como el

estudio de los factores psicosociales que permiten desarrollar, fomentar y mantener el control y poder que los individuos pueden ejercer sobre su ambiente individual y social para solucionar problemas que los aquejan y lograr cambios en esos ambientes y en la estructura social. (p. 390).

Independientemente a la polémica y, quizá, falta de consenso con respecto a la translación del constructo empoderamiento al contexto hispanoparlante, lo cierto es que se trata de un concepto que dista sobremedida de ser unidimensional, como podrá comprenderse en el siguiente apartado. Mencionado esto, es posible realizar un apunte con respecto a la importancia del término: “el empoderamiento es más que los constructos psicológicos tradicionales con los que a veces es comparado o confundido (p. ej., autoestima, autoeficacia, competencia, locus de control)” (Perkins y Zimmerman, 1995, p. 570). Teniendo en cuenta esta alusión a su complejidad, es posible comenzar con el precitado marco conceptual del proceso en cuestión.

Brindar una serie de definiciones acerca del empoderamiento, como se hará más adelante, no atiende únicamente a la cuestión protocolaria de establecer un marco teórico que funja como base para su desarrollo ulterior. Atiende también a la necesidad de generar una plataforma que lo distinga claramente con respecto a otros usos. Desde mitades de los años noventa, Perkins y Zimmerman (1995) ya habían entrevisto, con escepticismo crítico, la perniciosa ubicuidad del concepto, ya que el “constructo es con frecuencia conceptualizado inadecuadamente y definido pobremente” (p. 572).

Dichos autores también observaron que “como un constructo abierto, el empoderamiento psicológico²⁴ adquiere diferentes formas en diferentes contextos, poblaciones, y etapas de desarrollo y por tanto no puede ser adecuadamente capturado por una simple operacionalización, divorciada de otras condiciones situacionales” (p. 573).

Años después, Sánchez-Vidal (2017) brindará una explicación, muy en el tenor expresado por los teóricos norteamericanos citados en el párrafo anterior, que enfatiza el cuidado que debe otorgarse al momento de utilizar el concepto:

La ubicuidad del empoderamiento en la literatura teórica, empírica y práctica del campo comunitario y la variedad de ideas y propuestas conlleva, sin embargo, el riesgo de convertir el término en un comodín que todo lo explica y que justifica cualquier acción, con independencia de su fundamento científico y moral, de su calidad técnica y estratégica y de la evaluación de sus resultados. (p. 156).

Schuler y Hashemi, para dar pie al censo de definiciones acerca del constructo que ahora nos incumbe, lo refieren como el “proceso por medio del cual las mujeres incrementan su capacidad de configurar sus propias vidas y su entorno, una evolución en la concientización de las mujeres sobre sí mismas, en su estatus y en su eficacia en las interacciones sociales” (como se citó en Schuler, 1997, p. 32).

Jo Rowlands (1997), establece una definición acerca de lo que puede considerarse el empoderamiento y, de acuerdo al presente estudio, resulta de especial relevancia dado el contenido que rescata. Dicha definición lo refiere como un “conjunto de procesos psicológicos que, cuando se desarrollan, capacitan al individuo o al grupo para actuar e interactuar con su entorno de tal forma que incrementa su acceso al poder y su uso en varias formas” (p. 224).

Otra definición, más enfocada al empoderamiento femenino, la puntualiza como el “proceso que lleva a las mujeres a hacer probablemente los cambios más profundos, llegando incluso a trastocar su propia identidad” (Hidalgo, 2002, p. 167). Para completar esta segunda definición, puede mencionarse la aportación de Rowlands, quien mencionó que “el núcleo de este proceso se encuentra en la autoestima, la confianza en sí misma, la percepción de la capacidad para realizar cambios, el autorrespeto y la autoafirmación” (como se citó en Hidalgo, 2002, p. 167).

El empoderamiento implica, según estas acepciones, un proceso²⁵ de adquisición de poder. Tal proceso permite generar una pauta para la modificación de las condiciones en las cuales el individuo, generalmente desfavorecido por alguna situación inherente a su contexto,

²⁴ La apelación al empoderamiento con el adjetivo “psicológico” es constante en Zimmerman, ya que de esa forma enfatiza el nivel individual de su dinámica. Así, pueden saberse incluidos “los componentes interpersonal, interactivo y comportamental” (Perkins y Zimmerman, 1995, p. 574). Rich, Edelstein, Hallman y Wandersman (1995) lo nombran como “empoderamiento intrapersonal”. En el presente trabajo, la mención del empoderamiento como empoderamiento psicológico o empoderamiento intrapersonal será utilizada indistintamente.

²⁵ Proceso construido por la persona y en el que ella o él se construye a sí misma a través de dicho proceso (Cano y Arroyave, 2014, p. 108).

se halla inmerso. Young, de hecho, es enfática al acotar el término como la asunción del control sobre la propia vida, lo cual, a un nivel más amplio, implica “una alteración radical de aquellos procesos y estructuras que reproducen la subordinación genérica de las mujeres” (como se citó en Hidalgo, 2002, p. 37).

Lagarde (2012), por otro lado, define este concepto como una forma de “emancipación y la liberación, y su sentido es la constitución de las mujeres en sujetas. La emancipación, en sentido estricto significa la liberación [...] de la tutela y de la servidumbre.” (p. 129).

Rowlands (1997) una vez más, establece que el empoderamiento inhibe la dependencia, la opresión activa del compañero, el control masculino sobre los ingresos, etc.; mientras que promueve el desarrollo de conocimientos, el incremento del control sobre las circunstancias personales: ingreso, fecundidad, uso del tiempo, posibilidad de asistir a reuniones, etcétera. Las Figuras 2 y 3 esquematizan este conjunto de aspectos impulsados por el empoderamiento, y también otros tantos que inhibe.

De acuerdo con Zapata et. al. (2004), el proceso de empoderamiento permite que las mujeres “modifiquen sus vidas e inicien su nueva construcción como seres con mayor autonomía e independencia” (p. 75). Keller y Mbewe rescatan, en su definición de empoderamiento, conceptos tales como la autoconfianza, la independencia y la eliminación de la subordinación (como se citó en Rowlands, 1997, p. 216).

Moser, por su parte, y en el tratamiento del mismo constructo, habla acerca de autoconfianza y control sobre los recursos materiales y no materiales (como se citó en Rowlands, 1997, p. 216). Young resalta el hecho de que así las mujeres asumen “el control sobre sus propias vidas para sentar sus propias agendas” (como se citó en Rowlands, 1997, p. 217). El siguiente párrafo se suma a este censo de apreciaciones, muy en consonancia con lo establecido:

El empoderamiento consiste en el fortalecimiento en las personas de la capacidad de poder y saber hacer, la confianza de tener el control de diferentes situaciones que se pueden presentar, comenzando a trabajar un rol más participativo y activo con el entorno. Lo anterior permite tener en cuenta las opiniones de la persona dado que se impulsa cuando se avivan en ella la autoconfianza, la asertividad, la autoevaluación, la capacidad para la toma de decisiones. (Montaña, 2012, pp. 3-4).

Bauman (2010), centrándose de lleno en una concepción orientada al individuo, explica que

estar “empoderado” significa ser capaz de elegir y de actuar efectivamente conforme a lo elegido, y eso, a su vez, implica la capacidad de influir en el conjunto de opciones alternativas disponibles y en los escenarios sociales en los que se eligen y se materializan esas opciones. (p. 270).

Como es posible inferir, de acuerdo con la perspectiva que el autor comparte, existen tres grandes capacidades vinculadas al empoderamiento como evento conductual y no

Figura 2. Empoderamiento personal

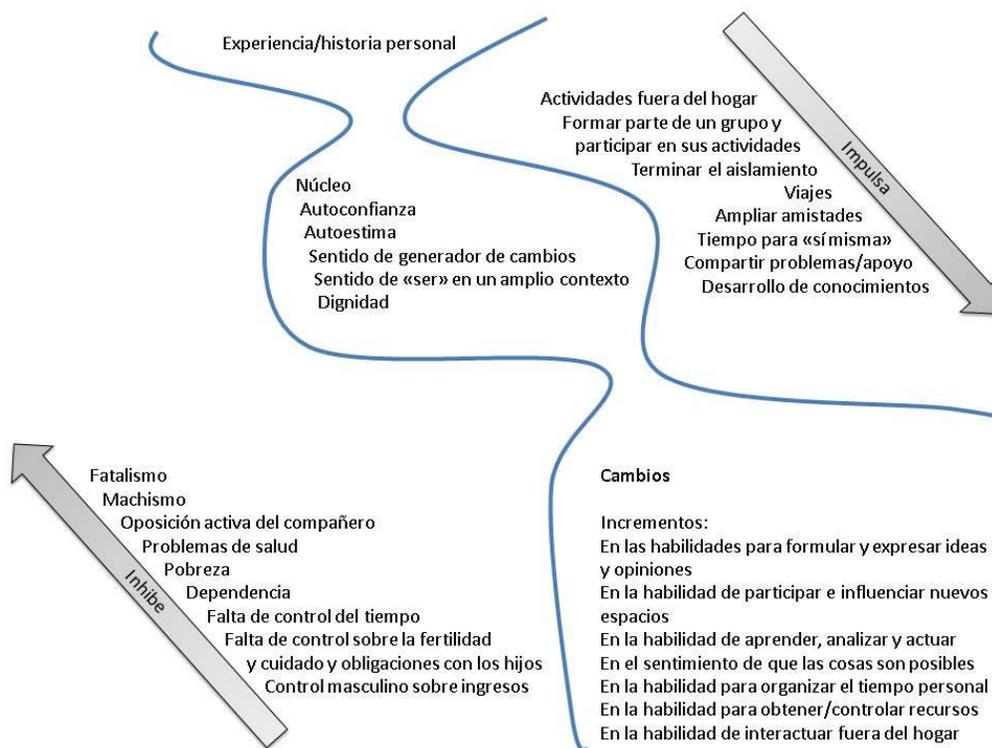


Figura 2. Esquema que resume algunos de los aspectos que impulsa o inhibe el proceso de empoderamiento, en su dimensión individual, en las mujeres, así como los cambios que se derivan de aquellos. Fuente: Rowlands (1997, p. 226).

únicamente como constructo hipotético: la capacidad de elegir, la capacidad de actuar en relación a lo que se ha elegido, y la capacidad de influir en las opciones disponibles, según el contexto en el que la persona se encuentre inmersa.

El compendio de textos elaborado por León (1997), en el que se encuentran diversos trabajos clave en esta noción de empoderamiento (Batliwala, 1997; Rowlands, 1997; Schuler, 1997; Stromquist, 1997), habla ya de una clase de apoteosis en la consagración de dicho concepto como eje prioritario para la estructuración investigativa, tal como se continúa haciendo hasta nuestros días.

Si bien las definiciones de empoderamiento citadas se vinculan con el sector femenino, no puede dejarse de lado la acepción que tiene dicho concepto ligada, ahora, a un público juvenil. Úcar et al. (2017) definen el empoderamiento como “un proceso o resultado de una interacción, más o menos negociada, entre las capacidades de acción de una persona joven y las opciones que le provee el medio físico y sociocultural en el que desenvuelve su vida.” (p. 409). Posteriormente añaden que “el término se refiere, de manera más general, al crecimiento eficiente de la persona joven por medio de la superación de determinadas situaciones a través de la adquisición o desarrollo de competencias.” (p. 410).

Figura 3. Empoderamiento de las relaciones cercanas

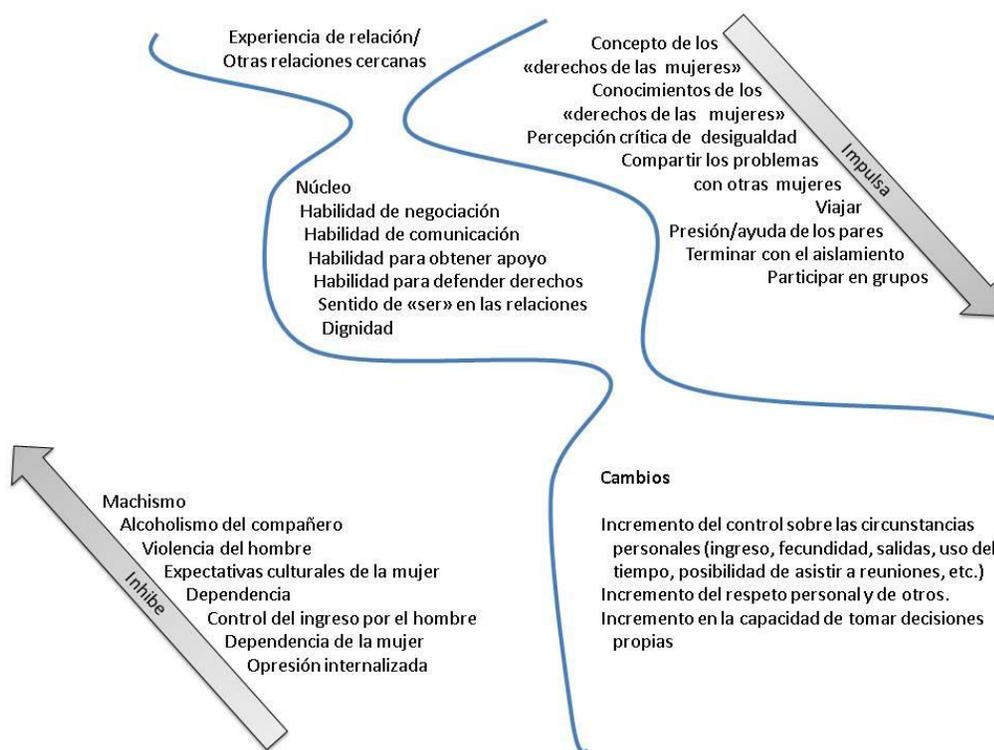


Figura 3. Esquema que resume algunos de los aspectos que impulsa o inhibe el proceso de empoderamiento en las mujeres, en su dimensión de las relaciones cercanas, así como los cambios que se derivan de aquellos. Fuente: Rowlands (1997, p. 229).

El empoderamiento (femenino o juvenil, o cualquier otro), visto como proceso, incluye diversos factores psicológicos que lo constituyen, los cuales son aquellos que se han comentado en las definiciones anteriores. La investigación de Llena-Berñe, Agud-Morell, Páez de la Torre y Vila (2017) comprendió una aproximación a dicho constructo desde las transformaciones en ciertos espacios, momentos y procesos. La Tabla 4 incluye aquellas categorías diferenciadas por los autores.

Esta investigación, titulada “Explorando momentos clave para el empoderamiento de jóvenes a partir de sus relatos”, buscó “Identificar los momentos, espacios y procesos que según los jóvenes han contribuido a su empoderamiento”. Así como “Explorar los elementos que, según los jóvenes, se ponen en juego en los momentos, espacios y procesos identificados (p. 83). Ocupando una muestra de 6 jóvenes de entre 25 y 29 años, originaria de España y mediante el uso de una metodología de tipo cualitativa, por medio de análisis de relatos de vida, es posible comentar lo siguiente: la revisión de las diferentes investigaciones empíricas que han adoptado como objeto de análisis el empoderamiento deja ver que el marco cualitativo se adapta muy bien para sus fines. En el caso de este estudio, se conjunta el análisis del empoderamiento dentro de la población juvenil; tomando como base el proyecto HEBE,

Tabla 4

Categorías relacionadas al proceso de empoderamiento en una investigación cualitativa, basada en el análisis de los relatos de vida de un grupo de jóvenes

Análisis intra-relatos. Categorías temáticas		
Espacios	Momentos	Procesos
Familia	Mirada de los otros	Tomar decisiones
Trabajo	Incidentes críticos	Refuerzo y reconocimiento de los agentes
Formación	Adolescencia (12/13 a 18 años)	Relacionales (confianza, apoyo, conflicto)
Asociacionismo y vida comunitaria		Acción
Análisis temático		
Espacios	Momentos	Procesos
Familia	Mirada de los otros	Tomar decisiones
Valor	Sentido que le otorgan	Elementos de proceso
Influencia en los cambios	Interpelación que produce	Valor
Estructura	Valor	Impacto
Expectativas	Reacciones	
	Impacto	
Trabajo	Incidentes críticos	Refuerzo y reconocimiento agentes
Valor que otorgan al espacio	Pérdidas	Valor que otorgan
Relaciones de género	Cambios de barrio	Impacto
Contribuciones a la construcción de la personalidad	Brote de acné	Posicionamiento de los agentes
Desarrollo de la responsabilidad	Ponerse el velo	
Formación	Primer día de Universidad	
Decisiones que hay que tomar	Robo de apuntes	Relaciones (confianza, apoyo y conflicto)
Cambios	Adolescencia (12/13 a 18 años)	Valor que otorgan
Relaciones que se dan en la etapa formativa	Cambios	Impacto
Posicionamiento frente a la formación	Decisiones	Agentes de interacción
Asociacionismo/vida comunitaria	Relaciones	Expectativas
Elementos detonantes de su participación	Toma de posición	
Valor que le otorgan		Acción
		Valor
		Influencia de los cambios

Nota: Recuperado de Lena-Berñe et al. (2017).

promovido por el Ministerio de Economía y Competitividad en la nación española, es que se recogieron una serie de relatos, teniendo como vértebra principal el tema del empoderamiento en cuanto a espacios, momentos y procesos que lo fomentan.

Dentro de los resultados, los autores encuentran que son espacios clave la familia, la academia, el trabajo y la vida asociativa; son momentos determinantes la adolescencia y ciertos incidentes críticos que van variando de persona en persona según el tipo de vivencias a las cuales se ha enfrentado; y son procesos relevantes también la toma de decisiones y las acciones, además del reconocimiento de los otros.

La importancia dentro del conjunto de aportaciones de este trabajo se halla en su capacidad para extraer información por demás notable dentro de la concepción que se tiene acerca del empoderamiento. Si bien se trata de una investigación situada en un país con necesidades y circunstancias históricosocioculturales muy distintas a las nuestras, sí puede valorarse con justa razón la indagatoria de aquellos factores que influyen en el empoderamiento de sus sectores poblacionales.

Resulta interesante notar cómo algunos de los procesos identificados en la investigación se corresponden con aquellas variables que mayormente, en otros estudios, se enlazan con el empoderamiento. Factores tales como “Tomar decisiones”, “Refuerzo y reconocimiento de los agentes”, “Posicionamiento de los agentes”, “Acción”, “Influencias en los cambios” resuenan constantemente en indagaciones académicas de este tipo. Si se desarrollara brevemente el segundo punto de los anteriores, podría comentarse que el refuerzo y reconocimiento por parte de los agentes como ser capaz implica la producción de “un efecto beneficioso que contribuye a su autoimagen, a su autoestima, a la valoración de las capacidades propias, aumenta su confianza” (p. 90).

En cuanto a espacios, la familia trasciende como institución de particular impacto en la formación o declive del empoderamiento, sobre todo como propulsor o inhibidor para “tomar decisiones o ... producir cambios”, también porque las “interrelaciones en el interior de la familia facilitan el reconocimiento de uno mismo, de los propios límites y potencialidades”.

El trabajo, por otra parte, supone un “espacio de autorrealización” para “poder ser más independiente y tener más autonomía”, autonomía que puede operacionalizarse en términos de economía, o de aprendizaje y crecimiento personal (que incluye la auto-gestión); también porque fomenta la creación de redes y relaciones. “Algunos jóvenes ven el trabajo como un espacio donde ejercitar la responsabilidad por ser un espacio de toma de decisiones, donde desarrollar la seguridad y la confianza en uno mismo.” (p. 88). Éste último párrafo cobrará particular relevancia cuando se ingrese en el apartado de emprendimiento.

Lo que puede comentarse en relación a lo referido hasta el momento, es que existen aportaciones que abogan tanto por generar intervenciones donde se vean vinculadas ambas variables (empoderamiento y emprendimiento), aduciendo buenos resultados (Hidalgo, 2002; Zapata, 2004; Lázaro et al., 2007; Vega, 2010; Benavides y León, 2016; Cassab y

Mayorca, 2018), como otras donde se insta a prestar atención a los indicadores de empoderamiento (como los presentados por Rowlands, 1997), para generar situaciones y escenarios que puedan promoverlos, en pro de obtener un conjunto de experiencias que verdaderamente contribuyan a cimentar y fomentar el proceso de empoderamiento (Riaño y Okali, 2008).

Antes de proseguir con el siguiente apartado, resulta menester integrar la siguiente perspectiva crítica con respecto al empoderamiento, de tal modo que se cuente con una aproximación más reflexiva que denote los bemoles en su uso y el cuidado que debe de tenerse al momento de tratarlo. Así como, al comienzo de este capítulo, se incluía lo referido por Perkins y Zimmerman (1995), en relación a que este término era “con frecuencia conceptualizado inadecuadamente y definido pobremente” (p.572), se intentaba insistir así acerca de las reservas con las cuales debe manejarse el empoderamiento. En este tenor, algunas de las declaraciones de Fernández Chagoya pueden resultar no sólo útiles, sino clarificadoras, para concebir el empoderamiento desde diversos ángulos.

En su artículo “El empoderamiento de las mujeres: una eficaz ficción para no escapar de nuestros cautiverios”, Fernández Chagoya (en prensa) esboza todo un ensayo en el que plantea la siguiente tesis: la conceptualización del empoderamiento femenino puede funcionar como una distracción (o, en palabras de la autora: una ficción) que, de cualquier modo, no es sino una pieza que forma parte del complejo sistema patriarcal, ya que finalmente el ejercicio del poder en las mujeres se les facilita “siempre y cuando éste esté supeditado a las instituciones y estructuras que históricamente, y *a priori*, ya lo ejercen” (p. 3). De esta forma, el empoderamiento puede ser visto como otro cautiverio, “una ficción que beneficia, de alguna manera, al dador de poder, es decir, al patriarcado y a sus perpetuadores”, y más adelante: “nos hace creer que estamos compartiendo el peldaño supremacista” (p. 7).

La omisión de esta perspectiva teñiría de parcialidad al presente trabajo. Su inclusión es bienvenida, aun a despecho de que critica en sus fundamentos el meollo central de esta tesis; no obstante, brinda la oportunidad para presentar otro ángulo relativo al empoderamiento. Empero, para los objetivos perseguidos de antemano por esta investigación, resultan más concordantes las aportaciones ya referidas y otras que conformarán el resto de las líneas que conforman este texto.

Una vez más, se insiste en que no puede soslayarse la relevancia de tratar al empoderamiento con cuidado y con reserva. La presente tesis, como se ha estipulado y se mencionará más adelante, es una propuesta que, como cualquier otra, posee sus bondades y sus adolescencias. Su concepción y desarrollo fueron motivadas por la sabiduría y el impacto de trabajos como los de Batliwala (1997), León (1997), Rowlands (1997) (por citar sólo unos ejemplos), a los cuales les tributa un respeto y una admiración expresos. Con esto último, sólo se pretende enfatizar el hecho de que cada palabra al respecto (siempre y cuando cuente con un rigor académico respetable) es valiosa, pero, dado que la delimitación y el encuadre temáticos son características propias de cualquier investigación de este tipo, es que se ha elegido una línea a seguir.

1.5.1. Ejercicio del poder y relaciones sociales

...si solo vemos conflicto y lucha por el poder, nos limitamos a proponer soluciones de confrontación que incrementarán los conflictos existentes o crearán otros nuevos (Sánchez-Vidal, 2017, p. 160).

Resulta difícil, si no imposible, divorciar el concepto empoderamiento de otro que se halla en la raíz misma de su composición gramatical: el de poder²⁶. El abordaje, por tanto, de este concepto (poder) implica recurrir, sin duda, a uno de los teóricos cuyas aportaciones más importantes se encuentran justamente en el tenor de dicho vocablo: Michel Foucault.

La noción de poder, concebida por el filósofo francés, lo refiere como el resultado de un ejercicio entre individuos²⁷, de una relación social cuya esencia puede vislumbrarse en la posibilidad, verdadera a todas luces, de que “unos actúen sobre la acción de los otros. Una sociedad ‘sin relaciones de poder’ sólo puede ser una abstracción (Foucault, 1988, p. 17). El poder, *ergo*, no se trata de un objeto que se posea o se concentre en un sujeto o conjunto de sujetos (ni siquiera en la esfera de lo intangible); aquel sólo existe en el ejercicio de “‘unos’ sobre ‘otros’. El poder sólo existe en acto” (p. 14).

Sánchez-Vidal (2017) discrepa con respecto a Foucault. Mientras que el francés “niega enfáticamente que el poder sea una cosa o una posesión afirmando que, al ser una relación, es ubicuo en la vida social” (p. 157), el español arguye que el poder “también se «solidifica» ... en *estructuras* psicológicas y sociales ... que constituyen los núcleos personales o institucionales del ejercicio de poder”. Más adelante agrega lo siguiente:

El poder es, en sus distintas formas y en todos esos casos, una posesión temporal no desligada de las relaciones personales y sociales existentes sino asociado a ellas (que crea, además, nuevas relaciones) pero también a normas y estructuras sociales (o psicológicas) como la personalidad o las instituciones sociales. (p. 157).

También en contraposición a la postura de Foucault, la investigación de Cano y Arroyave (2014) brinda una serie de elementos para dudar acerca del poder sólo como relación y no como posesión (aunque fuere subjetiva). En las narraciones que recoge de un grupo de mujeres, ellas suponen el poder “como una posesión y, por ende, había algunos que tenían el poder y otros, como ellas, que no, entonces los otros debían decidir y ellas obedecer” (p. 104); y luego agregan lo siguiente, compendiando esta cuestión: “Las relaciones de poder más asimétricas, desiguales, se han identificado con la posesión de poder; pues el poder se ve como una posesión” (p. 105).

Lo que puede rescatarse de la propuesta teórica del francés, sin dejar de lado la atinada observación de Sánchez-Vidal, más los resultados desde lo empírico de Cano y Arroyave, es

²⁶ El poder, implicado íntimamente en la acción de las mujeres y de los hombres, brinda la pauta para hacer las cosas, para intervenir en la realidad y así modificarla (Giddens, 1984).

²⁷ *Sujetos* sería el término adecuado.

que visto de esa forma el proceso de empoderamiento se relaciona ampliamente con lo que Foucault (1979) denominó el proceso de subjetivación, por medio del cual “se obtiene la constitución de un sujeto, más exactamente de una subjetividad, que evidentemente no es sino una de las posibilidades dadas de organización de una conciencia de sí.” (p. 390).

Dicho proceso, así como el de empoderamiento, implica una transformación íntima de la persona, que implica la configuración del conjunto de procedimientos por los cuales el sujeto existe y se constituye; así, las relaciones en las cuales las mujeres se encuentran inscritas se modifican (o adquieren el germen para transformarse sustancialmente), como resultado de una subjetivación en la se producen a sí misma (Cano y Arroyave, 2014). En palabras de las autoras, al hablar acerca de los resultados de su investigación:

los procesos de empoderamiento se constituyeron en modos de subjetivación a través de los que las mujeres entrevistadas pasaron de sentirse receptoras pasivas del poder de otros, por desinterés, falta de conocimiento y de reconocimiento, a legitimarse como sujetos que trabajan e inciden en sus ámbitos íntimos y comunitarios. (p. 102).

Desde el proceso como modo de subjetivación las mujeres no solo cambian, también se consideran capaces de generar cambios en otros; afirman que es necesario transmitir a otras mujeres y personas de la comunidad y de la ciudad lo que han aprendido en su propio proceso. (p. 106).

Si bien las posturas de Foucault, por un lado, y de Sánchez-Vidal, por otro, se intuyen antitéticas, lo cierto es que el segundo autor brinda una disquisición que puede fungir como mediador entre ambos polos. Él dice: “el poder no es un valor finalista, intrínsecamente meritorio, sino instrumental” y luego añade: “El empoderamiento es ... una estrategia” (p. 159). Con esto, lo que se intenta adecuar como sustento teórico para el presente trabajo es la necesidad de intuir el poder como parte fundamental en las relaciones humanas, ya que sirve como instrumento para ciertos fines deseables o reprobables.

El empoderamiento, como una adquisición de poder, es una estrategia que guía los esfuerzos hacia ciertos objetivos deseables²⁸, y una de esas metas debe ser la lucha contra la opresión. Dice de nuevo el investigador español: “El poder se debe usar para contrarrestar la opresión, para contribuir a liberar a ciertos grupos sociales de sistemas o estructuras opresivos e injustos ... es aceptable en contextos sociales marcados por la pobreza, la violencia y la desigualdad”.

Adoptar esta noción de poder²⁹ como eje vertical en el progreso del presente proyecto se deriva de la necesidad de enfatizar la importancia de la relación humana³⁰ en el empoderamiento de cualquier individuo. La predicha, líneas arriba, adquisición de poder sobre las acciones, decisiones y recursos es una adquisición (abstracta, por supuesto) de ese ejercicio; de esa posibilidad de ingresar en el campo de la relación humana ya no como

²⁸ [Las mujeres] “consideran que el poder se comparte y construye” (Cano y Arroyave, 2014, p. 106).

²⁹ El poder “toma distintas formas y discurre por cauces psicológicos, relacionales y sociales variados” (Sánchez-Vidal, 2017, p. 160).

³⁰ “La complejidad del concepto está precisamente en el elemento relacional” (Llena-Berñe et al., 2017, p. 82).

subyugado o subyugada, sino como potenciador del cambio individual y social. Nótese que no se hace referencia a pasar del *sometido* al *dominador*, sino pasar del sometido (el dominado, el sumiso) a aquel que se integra a la interlocución colectiva y es capaz, por tanto, de dialogar activamente, en lugar de sólo escuchar y obedecer, enclaustrado en la esfera hermética de la invisibilidad social.

Esta noción de invisibilidad se adopta a partir del tratamiento que hace Honneth (2011) acerca de dicho fenómeno. No se habla naturalmente de la falta de presencia física, sino de la “no existencia en el sentido social” (p. 165). Giddens (1984) explica que, para limitar la interlocución de un individuo, logrando justamente dicha invisibilidad social, el sistema necesita la imposición de una serie de estrategias de control, relativamente estables, y que son todo el conjunto de normatividades que regulan el comportamiento de los individuos.

La forma como puede conseguirse esta regulación es la integración de ese conjunto de normatividades en la cotidianidad de la vida de las personas; de esta forma se legitiman desigualdades y se tornan como normales, justamente, otras formas de desequilibrio social. No obstante, es posible que aquellos individuos que se hallan en una posición de desventaja puedan contrarrestar el poder opresivo que pende sobre ellos, esto a través de la conciencia del individuo como agente creador y regulador de la acción social³¹.

Existe un elemento interesante en la disquisición llevada a cabo por Foucault acerca del sujeto y el poder, en la que explica que el ser humano se encuentra vinculado no sólo a relaciones de producción y de poder, sino también a relaciones de *significación*. Foucault, por supuesto, desarrolla con satisfacción intelectual más bien el tema referente a las relaciones de poder, no obstante, la inclusión del predicho concepto, el de *significación*, orienta el presente estudio hacia una cuestión de índole medular en el tópico del empoderamiento.

1.5.2. Empoderamiento y teoría socioconstruccionista

La *significación*, referida en las últimas líneas del pasado apartado, obedece al conjunto de convenios culturales (generalmente tácitos, por supuesto) que establecen su aparición y sostenimiento. Así, las *significaciones* ocupadas para describir la realidad son el resultado de un proceso socialmente construido.

El empoderamiento, por tanto, es también una de las tantas derivaciones de dicho proceso. Aunado a ello, parte de su importancia radica en las implicaciones que, como concepto, posee para las y los integrantes de una sociedad dada; o, dicho de otra forma, tal

³¹ Giddens intuye aquí a la sociología como aquella rama del saber que provee de los elementos para arribar a dicha conciencia.

como ya se había redactado en el apartado 1.2. de este trabajo: “lo que para ellas y ellos *significa*”.

El empoderamiento, debe insistirse, es a su vez un proceso gestado y desarrollado de manera distinta en cada sujeto. Ninguna institución o persona puede empoderar a otra, o forzarla a empoderarse. Ese empoderamiento sólo puede emanar del sujeto mismo, y al surgir así, puede ser ejemplo para otras personas, con lo cual se establece una cadena de ejemplificaciones y significados compartidos, susceptibles de perpetuar el empoderamiento en distintas formas (esta aproximación quedará más clara en el siguiente apartado, dedicado a las dimensiones del empoderamiento).

Lo que ha prevalecido por mucho tiempo, sin embargo, ha sido más bien un tipo de desempoderamiento femenino, normalizado y legitimizado a través de diversas herramientas sociales. Retomando parte de la frase ya citada de Lázaro et al. (2007), es posible subrayar lo siguiente: “La falta de poder, como control, se convierte en algo tan “común” que ha generado desigualdad en el manejo, acceso, uso y control de los recursos entre unos y otras” (p. 657). La modificación, súbita o gradual, de esas herramientas por otras que promuevan las bases del empoderamiento, ha sido el detonante para quebrantar tal opresión y encauzar el rumbo hacia un empoderamiento femenino establecido y normalizado.

La complejidad del empoderamiento, no sólo como proceso sino también como constructo, ha sido el punto de partida para diversas disquisiciones al respecto, tales como las que se han abordado en esta investigación. Parte de dicha complejidad se ve enmarcada por el acumulado de factores que son afines a ella; para su justa revisión se ha considerado la inclusión de un apartado, el cual se presenta a continuación.

1.5.3. Dimensiones del empoderamiento

Independientemente a la polémica y, quizá, falta de consenso con respecto a la translación del constructo empoderamiento al contexto hispanoparlante (considerado en el apartado anterior), lo cierto es que se trata de un concepto que dista sobremanera de ser unidimensional.

Una comprensión más amplia del concepto, después de la referencia a las definiciones concebidas, puede facilitarse al entender la existencia de dos tipos de empoderamiento: el individual y el colectivo. El primero representa “la adquisición de una mayor autonomía, de la capacidad de autodeterminación, de medios que permitan a todos/as gozar de una mayor elección en la vida”; el segundo, “la capacidad que un grupo puede desarrollar para influir en los cambios sociales, con el fin de alcanzar una sociedad justa e igualitaria, especialmente en materia de relaciones entre hombres y mujeres” (Comisión de Mujeres y Desarrollo, 2007, p. 6).

En todas las definiciones aquí presentadas, después de dejar clara la acepción del término en dos dimensiones (la individual y la colectiva), queda más nítida la concepción de empoderamiento como un *proceso*³², en el cual tanto se impulsan como se inhiben diferentes aspectos que modifican la realidad individual y social de la persona. Las figuras 2 y 3 condensan esos aspectos, así como señalan algunas de las modificaciones sustanciales en la vida de la mujer empoderada.

La distinción de dicho proceso en las dos figuras presentadas es la esquematización de tres formas de empoderamiento, según Rowlands (1997), de las cuales una no se incluye (la de empoderamiento colectivo). Dichas formas son las ya señaladas en párrafos arriba, a las que se aúna la noción de empoderamiento de las relaciones cercanas. La autora, además de proponer tal modelo tripartito del constructo en cuestión, reconoce tres tipos de poder en los cuales se basa el empoderamiento, de cualquier tipo:

- a) Poder para: capacidad para crear nuevas posibilidades y acciones sin dominar.
- b) Poder con: poder colectivo que resulta ser mayor a la suma de los poderes individuales de quienes conforman este colectivo.
- c) Poder desde dentro: alude al poder interior que tienen las personas. (pp. 218-222).

Un cuarto tipo de poder, el poder sobre, compendia la noción que, de forma consensuada, se tiene de ese concepto, la cual habla de esa capacidad de un individuo o grupo para ejercer una influencia sobre los demás, aún en contra de su voluntad. El constructo empoderamiento se considera diametralmente opuesto a dicha concepción, y supone, de hecho “una nueva noción de poder” un tipo de “poder compartido” ya que “el aumento de poder de una persona no disminuye el de otras” para en cambio incluir “a las personas en el proceso de toma de decisiones del que es excluida. ... El empoderamiento se refiere a ese poder para y se logra aumentando la capacidad de una persona de cuestionar y resistirse al poder sobre.” (Rodríguez, 2009, p. 22).

Sánchez-Vidal (2017) categoriza al ‘poder para’ dentro de lo que se denomina modelo constructivo, y al ‘poder con’ dentro de lo que puede llamarse modelos cooperativos; mientras que a este último (‘poder sobre’) lo ubica dentro de un modelo de conflicto. Así

las relaciones se pueden usar, no solo para ejercer el poder y dominar a otros («poder sobre») sino, también, para colaborar y compartir algo (experiencias, problemas, fines, acciones) con ellos, generando comunidad y poder colectivo, «poder con». Y pueden, también, favorecer la expansión de las potencialidades de vinculación personal o de participación social. (p. 157).

Las relaciones humanas, por tanto, pueden fungir “como ‘medios’ para combatir la dominación pero, también, para construir y desplegar las capacidades del sujeto” (p. 157). Más adelante, el autor español brinda otra clasificación de los tipos de poder, la cual también resulta útil en cuanto a la comprensión de la dinámica que subyace a su presencia en las relaciones humanas:

³² Rodríguez (2009) lo refiere como el “proceso de continuum que supone el empoderamiento” (p. 30).

- a) Poder personal (endógeno), que consiste en el desarrollo de las capacidades de actuar, relacionarse y obtener los recursos externos precisos para desplegar el potencial primigenio.
- b) Poder capacitador (exógeno), que se obtiene de dos formas:
 - a. Al vincularse a otras personas e interactuar con ellas.
 - b. Al obtener aportes socioculturales y político-económicos de los espacios sociales e institucionales. (p. 162).

La importancia de incluir tanto la división del empoderamiento en tres tipos, de los cuales se reseñan dos (individual y de las relaciones cercanas), más la clasificación de poder en tres y dos formas, según Rowlands y Sánchez-Vidal respectivamente, atiende al hecho de que si bien el empoderamiento es un proceso que se gesta de modo diferente en cada individuo, dadas las eventualidades a las que históricamente se enfrenta, lo cierto es que no puede desatenderse la importancia del andamiaje en esta cuestión. Como puede observarse en uno de los elementos que impulsa el empoderamiento, según la figura 3, la presión y ayuda de los pares es relevante en el avance de dicho proceso. Los poderes *para* y *con* se alinean con esta postura, según la cual el grupo social, integrante del entorno, no puede omitirse en la gestación del empoderamiento.

Zimmerman (1990), heredero de la tradición comunitaria propulsada por Rappaport, vislumbra tres dimensiones del empoderamiento, las cuales son la individual o personal, la organizacional y la comunitaria o colectiva. La primera alude al ejercicio del control individual y de las destrezas necesarias para actuar, solicitar apoyo y afinar competencias interpersonales, además de otras de corte social y también político. La segunda fomenta la práctica del control sobre las organizaciones, para así incidir sobre las decisiones de la sociedad.

Por último, el empoderamiento comunitario o colectivo hace referencia al conjunto de procesos por los que una colectividad obtiene poder para generar cambios; dicho conjunto requiere necesariamente de la acción y la participación social, para, cíclicamente, promover más acción y participación de las personas. A modo de colofón, al menos con respecto a esta revisión de la propuesta de Marc Zimmerman, puede incluirse la postura de Rodríguez Beltrán (2009), quien, al puntualizar una relación dialéctica entre las tres dimensiones, alude al vínculo implícito entre aquellas, ya que, se trata de instancias interrelacionadas, nunca aisladas.

Oakley y Clayton (2000) ubican seis dimensiones del empoderamiento, las cuales se muestran en la Tabla 5.

Tras revisar las dimensiones propuestas, es posible comentar ahora acerca de la existencia de ciertas características fomentadas por el constructo empoderamiento. Éste, al ser un proceso que, como ya se mencionó, habilita la adquisición de control y de poder (no sobre los demás, sino sobre sí mismo), se relaciona con conceptos tales como autoconfianza, independencia, eliminación de la subordinación, control sobre los recursos materiales y no materiales, y sobre las propias vidas para sentar las propias agendas y, como comentan Cano

Tabla 5

Dimensiones del empoderamiento.

<i>Psicológica</i>	<i>Cultural</i>
Autoimagen e identidad	Redefinir las reglas y normas de género
Crear un espacio	Recrear prácticas culturales
Adquirir conocimiento	
<i>Social</i>	<i>Económica</i>
Liderazgo en acciones comunitarias	Garantizar la seguridad del ingreso
Acción en derechos	Propiedad sobre los bienes productivos
Inclusión social	Destrezas empresariales
Alfabetismo	
<i>Organizacional</i>	<i>Política</i>
Identidad colectiva	Participación en instituciones locales
Crear organización representativa	Negociar el poder político
Liderazgo institucional	Acceder al poder político

Nota: Recuperado de Oakley y Clayton (2000, p. 11).

y Arroyave (2014): “quienes se empoderan lideran la situación, son responsables de sus propios procesos de empoderamiento (p. 97).

Los componentes básicos del constructo, según Perkins y Zimmerman (1995) son “la participación con otros para alcanzar metas, esfuerzos para obtener acceso a los recursos, y una comprensión crítica del entorno sociopolítico” (p. 571). Algunos de dichos conceptos ya habían sido referidos desde la introducción del presente anteproyecto. A este censo de virtudes, puede agregarse el de autodeterminación, señalado por la Comisión de Mujeres y Desarrollo (2007).

Algunos escritos sobre empoderamiento refieren una serie de conceptos, los cuales van ligados con dicho proceso. Algunos de esos conceptos son los que a continuación se citan:

- Asertividad (Montaña, 2012).
- Autoafirmación (Rowlands, 1997).
- Autoestima (Llena-Berñe, Agud-Morell, Páez de la Torre y Vila, 2017; Rowlands, 1997).
- Autoevaluación (Montaña, 2012).
- Autonomía/Independencia (Comisión de Mujeres y Desarrollo, 2007; Keller y Mbewe, 1991; Llena-Berñe et al., 2017; Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018; Zapata et al., 2004).
- Autorrespeto (Rowlands, 1997).
- Confianza en sí misma (Llena-Berñe et al., 2017; Montaña, 2012; Moser, 1991; Rowlands, 1997).

- Control sobre recursos y circunstancias personales (Montaña, 2012; Moser, 1991; Perkins y Zimmerman, 1995; Rowlands, 1997).
- Desarrollo de conocimientos (Llena-Berñe et al., 2017; Rowlands, 1997; Úcar, Jiménez-Morales, Soler y Trilla 2017).
- Participación (Montaña, 2012; Perkins y Zimmerman, 1995; Rodríguez Beltrán, 2009; Úcar et al., 2017).
- Percepción de la capacidad para realizar cambios (Hidalgo, 2002; Llena-Berñe et al., 2017; Rowlands, 1997).
- Toma de decisiones. (Llena-Berñe et al., 2017; Montaña, 2012; Rodríguez Beltrán, 2009; Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018; Úcar et al., 2017).

Curiosamente, las bondades del emprendimiento guardan una relación por demás estrecha con los predichos elementos de las anteriores aportaciones. La investigación cualitativa de Zapata et. al., (2008) enfatiza los cambios positivos en el grupo de mujeres que participaron en dicho estudio, “tanto en su forma de ser y comportarse, en su autopercepción de ‘amas de casa’ a microempresarias, en el aporte económico al grupo familiar, en transformar la repartición del trabajo intradoméstico, como en la construcción de redes de apoyo y solidaridad” (p. 76).

En un trabajo similar, Benavides y León (2016) comentan la satisfacción personal de un grupo de microempresarias, el cual conformó su muestra, en cuanto al “crecimiento ... [y al] saberse productivas, ya que los límites de crecimiento se los imponen ellas mismas y no un jefe, ser empresarias les permite superarse profesionalmente, sin dejar de lado su rol como madres, esposas o hijas” (p. 659).

Si bien resultan por demás importantes los esfuerzos realizados por cada una de las investigaciones citadas, lo cierto es que también es necesario sistematizar las diferentes categorías o dimensiones que se ven implicadas en el proceso de empoderamiento. Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018), en su estudio ya citado, diseñaron un mapa que organiza el conjunto de categorías que, de acuerdo a su marco teórico, se desprenden del predicho constructo. Este mapa se anexa a continuación, en la Figura 4.

De acuerdo con las autoras, el proceso de empoderamiento se enlaza con otro acumulado de factores tales como la autoestima, la autoconfianza y la toma de decisiones, entre otros. Guiadas bajo la directriz de esta alineación, se dilucidan relaciones tanto positivas como negativas, al menos en el plano cualitativo. Verbigracia, se comenta que la baja autoestima es una característica de las mujeres poco empoderadas; y más adelante, que la educación influye al aleccionarlas para asumir un rol dentro de la familia en el que sus necesidades y deseos quedan relegados a un segundo plano.

Por último, como propulsor del empoderamiento, las autoras enfatizan la importancia de la participación y la acción social (Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018), cuestiones que concuerdan con lo estipulado por Rodríguez (2009), quien apuntó que dicho proceso es un

Figura 4. Mapa conceptual de categorías y subcategorías del empoderamiento

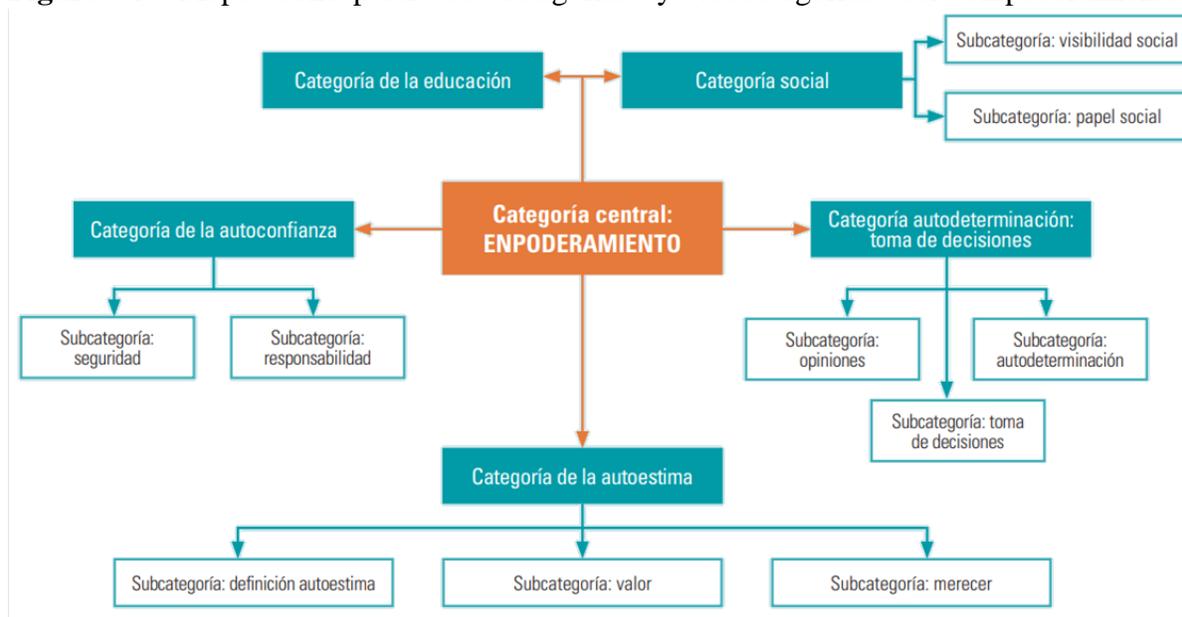


Figura 4. Se organiza el conjunto de factores relacionados con el constructo empoderamiento, el cual resultó de un estudio de tipo empírico. Fuente: Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018, p. 6).

“instrumento para el cambio social y político, [conseguido] a través también del desarrollo personal y colectivo.” (p. 21).

1.5.4. Empoderamiento y desarrollo humano

El antecedente directo de esta sección es el texto, ya referido en ciertas ocasiones, de Sánchez-Vidal, el cual, desde una postura crítica, aboga por concebir dicho constructo como el agregado no únicamente de la emancipación y el ejercicio del poder, sino también (y, sobre todo) de la conciencia reflexiva acerca de aquellas situaciones que, en cierto contexto, puedan favorecer la opresión, la marginación o el menoscabo.

Dice el susodicho autor:

El desarrollo humano es el despliegue progresivo e intencionado del potencial y las capacidades personales y colectivas ... con base en la interacción personal y en relación dialéctica con un entorno material, sociocultural y político-económico que aporta nutrientes relevantes para el desarrollo a la vez que problemas y dificultades que el sujeto debe enfrentar exitosamente. (Sánchez-Vidal, 2017, p. 162).

Así, tal como esta investigación lo anticipa, no basta con el desarrollo de ciertas cualidades potenciales en el individuo, sino que resulta necesaria una reflexión acerca del entorno y de las circunstancias para arribar a una forma de desarrollo más holística. Al contemplar no únicamente al individuo, sino también al contexto que lo rodea, incluyendo sus semejantes, es como puede hablarse de una relación dialéctica de intercambios constantes, donde el sujeto pasa de una posición pasiva a una de interlocución, de ahí que Sánchez-Vidal, de nuevo, intuya tres componentes sectoriales en el vínculo entre empoderamiento y desarrollo humano:

- a) La realización del potencial personal (el hombre como constructor de sí mismo).
- b) La interacción personal (vinculado a la agencia o causalidad personal, y a la conexión con otros).
- c) Los suministros del contexto físico, sociocultural y político-económico (educación, salud, seguridad, posibilidad de participación democrática, etc.) que permiten ampliar las propias capacidades y elegir un modo de vida valioso participando críticamente en él. (p. 162).

Llena-Berñe et al. (2017) comentaron que existen situaciones que, respecto a las juventudes, “contribuyen a su crecimiento y bienestar, el desarrollo de capacidades, autonomía, transformación, emancipación” (p. 91). Así como en el texto de Sánchez-Vidal, se defiende la idea del fomento a ciertas circunstancias que favorezcan el desarrollo humano, y con ello hacer partícipe al individuo de su proceso de empoderamiento; y al ser partícipe, entrar en una dinámica más activa y menos pasiva. “El verdadero desarrollo humano es ... propositivo, intencionado: implica la elaboración de un proyecto personal o colectivo de vida” (Sánchez-Vidal, 2017, p. 162).

1.5.5. Empoderamiento e identidad

Permitir un apartado que amalgame los constructos de empoderamiento e identidad tiene sus motivos en el establecimiento de un puente entre los elementos trazados previamente, en cuanto a sus definiciones y las relaciones sociales, y aquellos se serán revisados más adelante.

De antemano puede mencionarse la intención de hacer referencia al concepto de identidad de género, tan importante para comprender la posición psicológica de la mujer en una sociedad en la que aún persisten las desigualdades de género. Para ello, es preciso dilucidar primeramente a qué se hace alusión cuando se habla del término identidad.

De acuerdo con Delgado-Piña et al., (2010): “La identidad es un concepto complejo ... Contiene el carácter, pertenencia a una nación, sociedad, comunidad, familia; formas de vida, nivel económico, orientación de pensamiento, formas de interactuar con el mundo, de establecer relaciones e incluso de hablar.” (p. 453).

Más adelante, las autoras rescatan el concepto de identidad de género, que Patricia Castañeda resume como el “proceso mediante el cual, se transmite a las y los individuos los contenidos y materiales simbólicos que los ubican en una determinada posición dentro del entramado social, esto derivado de la conjunción sexo/género” (como se citó en Delgado-Piña et al., 2010, p. 453).

Resaltar la idea de identidad como proceso construido socialmente nos conduce a la exposición que Lagarde (1996) había bosquejado desde la década de los noventas:

Cada mujer y cada hombre sintetizan y concretan en la experiencia de sus propias vidas el proceso sociocultural e histórico que los hace ser precisamente ese hombre y esa mujer: sujetos de su propia sociedad, vivientes a través de su cultura, cobijados por tradiciones religiosas o filosóficas de su grupo familiar y su generación, hablantes de su idioma, ubicados en la nación y en la clase en que ha nacido o en la que han transitado, envueltos en la circunstancia y los procesos históricos de los momentos y de los lugares en que su vida se desarrolla. (p. 27).

Lamas (1996), también autoridad en la materia, refiere que la identidad de género:

Se establece más o menos a la misma edad en que el infante adquiere el lenguaje (entre los dos y tres años) y es anterior a su conocimiento de la diferencia anatómica entre los sexos. Desde dicha identidad, el niño estructura su experiencia vital; el género al que pertenece lo hace identificarse en todas sus manifestaciones: sentimientos o actitudes de “niño” o de “niña”, comportamientos, juegos, etcétera. Después de establecida la identidad de género, cuando un niño se sabe y asume como perteneciente a un grupo de lo masculino y una niña al de lo femenino, la identidad de género se convierte en un tamiz por el que pasan todas sus experiencias. (p. 113).

Ampliando el párrafo anterior, Lamas (1996), comentó lo siguiente: “Lo que define al género es la acción simbólica colectiva. Mediante el proceso de constitución del orden simbólico en una sociedad se fabrican las ideas de lo que deben ser los hombres y las mujeres” (p. 340).

La relación entre el constructo identidad, en particular, y aquel que nos compete de forma general, el de empoderamiento, nace de la concepción del segundo como un proceso en el que intervienen forzosamente elementos cognitivos; esto es, creencias acerca de la persona con respecto a sí misma y el rol que debe desempeñar en un lugar y momento dado. “El proceso de empoderamiento implica cambios en la identidad, en la forma de percibirse a sí mismas y desde ese lugar percibir a las (los) otros” (Delgado-Piña et al., 2010, p. 455).

Honneth (1997) mismo establece un argumento que no está de más presentar, con respecto a la identidad y que nos brinda un panorama de cómo tiene cabida en el marco teórico de la presente investigación:

La pretensión de los individuos a un reconocimiento intersubjetivo de su identidad es la que, desde el principio, como tensión moral, se aloja en la vida social; la que en cada momento sobrepasa la medida institucionalizada en cuanto a progreso social, y

de ese modo, por el camino negativo de un conflicto repetido de escalones, conduce a una situación de libertad vivida comunicativamente. (p. 13).

Donosco-Vásquez (2018), en un artículo relativo al empoderamiento en los niveles superiores de la educación, comentó que “Un proceso de empoderamiento de las mujeres universitarias es necesario, es más, debería ser ineludible” (193). La autora entiende que

la génesis y el significado de empoderamiento está “reñido” en cierta manera con su aplicación en el mundo universitario precisamente por el elitismo ... pero que, aun así, puede ser útil en este ámbito siempre que se respeten sus características. (p. 183).

Tales características se presentan a continuación:

- Identificación y elucidación de la dinámica del poder en la sociedad, lo cual alude a una conciencia crítica de cómo opera el sistema patriarcal, para así aspirar a una redistribución real, y no sólo aparente, del poder. “La conciencia crítica es necesaria para fomentar la propia conciencia de género y al mismo tiempo comprometerse como agentes activos de la transformación de normas sociales” (p. 194). Batliwala (1997), no está de más señalarlo, había referido ya que “El empoderamiento se manifiesta como una redistribución del poder, ya sea entre naciones, clases, razas, castas, géneros o individuos. Las metas del empoderamiento de las mujeres son desafiar la ideología patriarcal” (p. 193).
- Fomentar en las mujeres la capacidad de atender su autoconfianza, la cual sea el punto de partida para realzar su autonomía.
- Promoción de habilidades de negociación e influencia.
- Comprensión del empoderamiento como un proceso, “no como algo puntual ni que se produce en un momento dado. Tiene un punto de partida, pero no tiene punto final, ya que es difícil que en un sistema articulado para someter a las mujeres se establezca el momento en que se ha conseguido para una misma y la sociedad” (Donosco-Vásquez, 2018, p. 195).
- Dicho proceso “toma la forma de una espiral que cada vez permite alcanzar niveles más altos de conciencia y desarrollar estrategias más adecuadas a las necesidades que se vayan presentando” (p. 196).
- Trabajo con grupos, no con individuos aislados.

El trabajo con un público de los niveles medio superior³³ y superior, sobre todo éste último, presenta una ventaja. Si bien puede considerarse que el proceso de empoderamiento es más susceptible en ese público, no puede hablarse de una cuestión finalizada; bien lo dice la autora al insistir en que, aunque exista un inicio, no puede establecerse un final. Teniendo en cuenta esto, la predicha ventaja es la siguiente: resulta mejor, siendo fieles a la noción de empoderamiento como proceso enmarcado en el campo de las relaciones humanas, fomentar y fortalecer ciertas cualidades presentes (en mayor o menor grado) en bachilleres y

³³ Jiménez (2016) aporta una investigación sobre los medios de empoderamiento estudiantil en educación media superior.

universitarias, de tal forma que su labor como profesionistas tenga mayor probabilidad de impactar positivamente sobre sus relaciones cercanas, primeramente, y sobre sus comunidades, de manera posterior. “Necesitamos en las universidades personal preparado y con formación adecuada en materia de género y estudios de las mujeres. Personal que es el que ha de planificar y gestionar los procesos de empoderamiento que se lleven a cabo” (p. 195). Rojas (2015) también había comulgado con esta posición:

Teniendo en cuenta que el 75,4 % y el 90,7 % de los jóvenes, respectivamente, no considera que tenga que sobrellevar la vida que le correspondió vivir, se percibe un sustrato facilitador de procesos de cambio en la vida de los jóvenes y en su entorno. (p. 62).

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, 2009), de hecho, ha señalado que las universidades tienen no sólo la facultad, sino también la responsabilidad de impulsar la enseñanza y comprensión de los complejos desafíos mundiales no sólo científicos y económicos, sino también sociales y culturales.

A pesar de estas cualidades potenciales en la población universitaria, existe un rasgo que prepondera hasta nuestros días, relativo a la línea curricular predominante en las universidades. No debe olvidarse que, desafortunadamente, la educación universitaria aún cuenta con algunas lagunas dentro de su estructura temática y pedagógica.

La formación en ese nivel no siempre goza de la participación de expertos que inculquen una visión crítica (como la perspectiva de género) dentro de las aulas. Ventura (2008), ya había apuntado que “la enseñanza superior y la transmisión del conocimiento en el nivel universitario son incompletas ya que hasta la fecha no se han incorporado los estudios de género en los programas de estudios superiores” (p. 156).

Esto habla ya de un fracaso, o anomalía al menos, de la educación superior como constructora de conciencias críticas que perciban e interpreten la realidad social desde un punto de vista cada vez menos lineal y cada vez más rico y complejo. Garay (2014) resalta un argumento del por qué las nociones feministas pueden ayudar a señalar y comprender por qué las inequidades de género persisten incluso en espacios universitarios:

El sistema patriarcal interactúa con los distintos modos de producción. El paradigma feminista hace ver que la influencia de las relaciones de género en la organización política y en su ordenamiento jurídico conlleva una normativización de los sexos que perpetúa la desigualdad de hombres y mujeres. A través del derecho tradicional que contiene prejuicios sexistas, se ordena una sociedad basada en la marginación de las mujeres lo que trae como consecuencia la dificultad para comprender su estatus como ciudadanas y, por ende, considerarlas sujeto de derechos. Precisamente tal normativización las excluye del poder y deslegitima las acciones y las teorías que reivindican un igual empoderamiento. (p. 268).

No debe sorprendernos, entonces, que autoras como Calabuig (2017) denuncien este tipo de discrepancias sociales: “si hay un ámbito en el que aún se hace más patente la

permanente desigualdad de género es el del poder –entendido y ejercido mayoritariamente desde la construcción de lo masculino–. Los puestos de dirección y de toma de decisiones han estado tradicionalmente –y están–, vinculados mayoritariamente a los hombres” (p. 74).

Después de leer la última cita, es posible que en nuestro pensamiento aparezca una tendencia a resistirnos y defender el efecto progresista que aparentemente predomina en nuestra sociedad; no obstante, Figueruelo (2014), en su ensayo sobre la composición equilibrada de los consejos de administración de las grandes empresas, disiente: aunque pareciera que la participación femenina avanza de manera progresiva, lo cierto es que sigue manifestando resultados sumamente negativos.

Con todo esto, no es posible expresar que los contextos universitarios (y preuniversitarios, como la educación media superior) sean forzosamente sinónimos de empoderamiento, o detonadores *per se* de dicho proceso. Existen aún barreras sobre las cuales la investigación y la intervención sobre comunidades o grupos en particular tienen aún mucho para aportar.

En su estudio sobre empoderamiento y juventud universitaria, en la Universidad de Guadalajara, Fausto, Tójar y Ríos (2018) concluyen que si bien los egresados consideran que su educación a ese nivel (superior) les facultó para el empoderamiento social, no fue tanto así para el laboral y el económico.

Mentkowski y Rogers (2010), en una investigación de tipo longitudinal, hallaron que cuando se apoyaba a las estudiantes de educación superior con capacitaciones extracurriculares relacionadas con liderazgo participativo, comunicación, trabajo en equipo, entre otras capacidades congéneres, les brindaban de forma indirecta las herramientas para hacer frente a ciertas discriminaciones por su género y, además, ser partícipes en la promoción de la equidad. Este desarrollo curricular no sólo les apoyaba en dicha cuestión, sino que también las preparaba para facilitar su inserción en el campo laboral, cuestión que no siempre es sencilla.

En la presente investigación se pretende dar cuenta del lazo que puede establecerse, a nivel empírico, entre el fenómeno del emprendimiento y el proceso del empoderamiento. Retomando lo que acaba de redactarse, que el ingreso a los entornos laborales para desempeñar los conocimientos adquiridos en el nivel universitario no siempre está exento de dificultades, Murguialday, Pérez y Eizagirre (2000) brindan un panorama en el cual dan cuenta de que tales conceptos poseen un vínculo que no está de más trasladar al plano práctico:

el empoderamiento significa un incremento de la capacidad individual para ser más autónomo y autosuficiente, depender menos de la provisión estatal de servicios o empleo, así como tener más espíritu emprendedor para crear microempresas y empujarse a uno mismo en la escala social. También implica mejorar el acceso tanto a los mercados como a las estructuras políticas, con el fin de poder participar en la toma de decisiones económicas y políticas. En definitiva, supone en realidad un

proceso que lleva a una forma de participación, pero que no cuestiona las estructuras existentes (párr. 5).

Así, ateniéndose a lo explicitado por Rowlands (1997), es posible abordar el empoderamiento desde un enfoque de fomento y desarrollo de oportunidades, “en contraposición al pensamiento tradicional de dominación” (Rojas, 2015, p. 25). World Bank (2007), también había subrayado la noción propia a la generación de oportunidades (estructuras de oportunidad, le llaman ellos); por tal motivo, defendían una posición en la que el empoderamiento puede entenderse como “la mejora de la capacidad de un individuo o grupo para hacer elecciones propositivas y para transformar esas elecciones en acciones y resultados deseados” (p. 10).

Dicho esto, es posible recurrir a la argumentación del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF, 1997), quienes a través de Longwe y Clarke Asociados brindaron un esquema que sintetiza el proceso de empoderamiento (ver Figura 5).

En ese modelo, un elemento preliminar del proceso es el bienestar, el cual, visto desde un enfoque situacional, aludiría a las circunstancias que favorecen cierta estabilidad generada propiamente por la persona. En los párrafos anteriores, esa estabilidad puede favorecerse por el desarrollo de oportunidades construido por el sujeto.

Sin embargo, explotar esas oportunidades no bastaría, sino que sería menester contar con una conciencia crítica de la dinámica social y el por qué en algunos casos persisten ciertas situaciones de inequidad genérica. La persona, con esto, se adentra en contextos para la participación no únicamente expresiva, sino con dejos políticos, para dar paso al control de las circunstancias personales que influyen sobre su vida, y así fomentar un proceso de empoderamiento más depurado.

Recurrir al cobijo epistemológico de la Teoría crítica, más la aportación de Honneth (1997) en cuanto a su teoría del reconocimiento, parte de una premisa básica en sus lineamientos metodológicos: educar, para que a través de la educación se fomente un ejercicio crítico (Freire, 2005).

Es posible pensar a veces que las estudiantes de los niveles medio superior y superior se hallan más cercanas al acceso a puestos que, por su naturaleza, impliquen algún tipo de poder o de ejercicio de influencia social sobre otras mujeres. La relevancia de esto ha sido señalada por Rowlands (1997) cuando trazó su división del empoderamiento en cuanto a un campo personal, otro colectivo, y uno más alusivo a las relaciones cercanas. Con este último buscaba enfatizar que el proceso de empoderamiento puede impulsarse desde las interacciones sociales a las que estamos expuestos en la cotidianidad.

Así, una mujer con cierto grado de poder e influencia puede apoyar a otras en su proceso, más aún si su proceso de empoderamiento se ha visto enriquecido por la inducción hacia una interpretación crítica de la realidad social, enriquecimiento que, como se sabe, no siempre va inscrito dentro de los rubros curriculares de las universidades o bachilleratos.

Figura 5. Proceso de empoderamiento como ciclo de adquisición de poder



Figura 5. Esquema que muestra algunos de los aspectos más relevantes en el proceso de empoderamiento como ciclo de adquisición de poder. Fuente: Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) (1997, p. 181).

En sintonía con esto último puede reiterarse lo explicado por Cano y Arroyave (2014) en el apartado de Ejercicio del poder y relaciones sociales: algunas mujeres, gracias al fomento en su proceso de empoderamiento, se transforman y, al hacerlo, mejora su percepción de ellas mismas como capaces de promover también cambios en las y los demás, aplicando lo que aprendieron en su proceso individual.

Para finalizar este apartado, a modo de colofón del mismo, se reproducen las palabras de Donosco-Vásquez (2018):

Es más difícil aplicar el empoderamiento a colectivos privilegiados. Se ha expuesto el privilegio que supone estar cursando la educación superior y al mismo tiempo, que, dentro de estos privilegios, las mujeres siguen en una situación de discriminación y desventaja porque los estereotipos que sufren por la devaluación de lo femenino en pro de lo masculino siguen presentes en la universidad, reforzándose y adaptándose. (p. 193).

Sin procesos de empoderamiento, ¿Qué clase de trayectoria profesional y personal les espera a las mujeres universitarias? Cargan con una mochila ya desde antes del nacimiento, las imposiciones de género, que la universidad no ha contribuido a descargar, sino que ha engrosado, ¿qué se puede esperar donde ejerzan su trabajo como profesionales?, ¿qué se puede esperar de cambios en los entornos donde realicen su trabajo? y ¿en sus vidas personales? Sencillamente seguirán reproduciendo los estereotipos y roles de género en sí mismas y en los ámbitos donde actúen. La universidad tiene que ir al frente de la sociedad, construir conocimiento, innovar en prácticas, asesorar gobiernos e instituciones. (p. 198).

1.6. Emprendimiento (comportamiento emprendedor)

El comportamiento emprendedor, emprendimiento, emprendizaje o emprendedurismo, ha sido definido por Inegbenebor como “la voluntad y la habilidad de un individuo para buscar oportunidades de inversión, establecer y echar a andar una empresa exitosamente” (como se citó en Oviawe, 2010, p. 114), y usualmente se vislumbra como una respuesta ante situaciones de riesgo e incertidumbre (García, 2014). Este constructo puede entenderse desde un enfoque más amplio, que incluye la innovación en empresas existentes (intraemprendimiento)³⁴, la transformación de organizaciones nuevas o más estables en empresas sociales, así como la creación de empresas con objetivos económicos (Díaz-García, Sáez-Martínez y Jiménez-Moreno, 2015, p. 20). De forma más amplia, ha sido concebido por investigadores y expertos como un medio para enmendar diversas dificultades económicas tales como el desempleo, los estancamientos financieros y la falta de innovación y competitividad laboral (Moriano, Palací y Morales, 2006; Sánchez, 2010; Soria-Barreto, Zúñiga-Jara y Ruiz, 2016), así como para reformar positivamente la realidad colectiva de sus actores, al mejorar su calidad de vida y ampliar su círculo social (Mora, 2011). Otra definición, apegada a esta postura, concibe al emprendedurismo como “una adquisición de habilidades e ideas motivadas por la creación de empleo tanto para uno mismo como para otros. También incluye el desarrollo basado en la creatividad” (Oviawe, 2010, p. 114).

El emprendimiento y sus variables han sido abordados, desde perspectivas propias de la Psicología o cercanas a ella, como rasgos de la personalidad emprendedora (Espíritu, Moreno y Priego, 2012; Muñiz, Suárez-Álvarez, Pedrosa, Fonseca-Pedrero y García-Cueto, 2014), intenciones emprendedoras (Díaz-García, Sáez-Martínez y Jiménez-Moreno, 2015; Espíritu, 2011; Izquierdo y Buelens, 2008), actitudes hacia el emprendimiento (Cabana-Villca, Cortes-Castillo, Plaza-Pasten, Castillo-Vergara y Alvarez-Marin, 2013; Espíritu y Sastre, 2007; Krauss, 2011; Mora, 2011), o bien como competencias emprendedoras (Alcaraz y Villasana, 2015; Correa, Delgado y Conde, 2011; Espíritu, González y Alcaraz, 2012; Estrada, 2013; Gómez y Satizábal, 2011; Pulka, Rikwentishe e Ibrahim, 2014; Rantanen, Pawlak y Toikko, 2015; Ruiz, Cabeza y Briano, 2012; Sánchez, 2011).

Los escritos sobre emprendimiento rescatan como dimensiones básicas a aquellas que son incluidas en la Tabla 6.

De modo reciente, el enfoque por competencias ha comenzado a considerarse dentro del marco de investigaciones sobre el emprendedurismo. Estudios como los de Correa et. al., (2011), Gómez y Satizábal (2011) y Espíritu et. al., (2012) respaldan esta afirmación. El enfoque por competencias, de entre los otros que lo flanquean, resulta de particular utilidad dada la flexibilidad que dicho concepto implica para su fomento y desarrollo, ya que “sitúa

³⁴ Definido como “un tipo de actividad emprendedora llevada a cabo dentro de las organizaciones ya establecidas” (Trujillo y Guzmán, 2008, p. 38). Fitzsimmons y Douglas (2005) habían referido también un comportamiento emprendedor dentro de las organizaciones.

Tabla 6

Frecuencia de las variables relacionadas con el emprendimiento que mayormente suelen tomarse en cuenta, tras revisar diversas investigaciones tanto mexicanas como extranjeras.

<i>Variable</i>	<i>Autores</i>
Asunción de riesgo / Aversión al riesgo ³⁵ / Capacidad de asumir riesgos / Propensión al riesgo/ Tolerancia al riesgo / Capacidad para evaluar riesgos	Fitzsimmons y Douglas (2005); Segal et. al., (2005); Espíritu y Sastre (2007); Quintero (2007); Saboia y Martín (2006); Sánchez (2010); Cabana-Villca et. al. (2013); Espíritu (2011); Mora (2011); Valencia (2012); Muñiz et. al. (2014); Santillán, Gaona y Hernández (2015); Soria-Barreto et. al. (2016); Rosique, Madrid, García (2012).
Autoeficacia / Autoeficacia percibida / Viabilidad percibida (autoeficacia)	Baum y Locke (2004); Segal et. al., (2005), Sánchez (2010); Elfving, Brännback y Carsrud (2009); Valencia (2012); Muñiz et. al. (2014); Díaz-García et. al. (2015); Soria-Barreto et. al. (2016).
Autocontrol interno / Control interno / Control percibido interno / Locus de control interno / Control percibido personal Motivación al logro / Necesidad de logro / Orientación al logro	Robinson et. al., (1991); Espíritu y Sastre (2007); Athayde (2009); Sánchez (2010); Espíritu (2011); Krauss (2011); Mora (2011); Lung y Ching, 2013; Muñiz et. al. (2014); Soria-Barreto et. al. (2016). Robinson et. al., (1991); Saboia y Martín (2006); Espíritu y Sastre (2007); Quintero, (2007); Athayde (2009); Espíritu (2011); Krauss (2011); Mora (2011); Lung y Ching, 2013; Muñiz et. al. (2014); Jordán, Serrano, Pacheco y Brito (2016).
Innovación / Creatividad e innovación / Creatividad y capacidad de innovación / Percepciones de creatividad Autoestima	Robinson et. al., (1991); Saboia y Martín (2006); Athayde (2009); Krauss (2011); Mora (2011); Espíritu, Moreno y Priego (2012); Muñiz et. al. (2014); Rosique et. al., (2012); Lung y Ching, 2013. Robinson et. al. (1991); Krauss (2011); Mora, (2011); Espíritu et. al. (2012); Lung y Ching, 2013; Núñez (2015).
Autonomía / Búsqueda de independencia/ Independencia	Fitzsimmons y Douglas (2005); Lumpkin, Cogliser y Schneider (2009); Saboia y Martín (2006); Muñiz et. al. (2014); Santillán et. al. (2015).
Liderazgo / Capacidad de liderazgo / Autopercepciones de la habilidad para liderar a otros Personalidad proactiva / Proactividad	Saboia y Martín (2006); Athayde (2009); Santillán et. al. (2015). Sánchez (2010); Cabana-Villca et. al. (2013); Rosique et. al. (2012).

Nota: La revisión incluye investigaciones tanto mexicanas como extranjeras.

³⁵ Soria-Barreto et. al., 2016 hallan una afectación negativa de la Aversión al riesgo con respecto a la “intención por emprender”.

Tabla 6 (Continuación)

Frecuencia de las variables relacionadas con el emprendimiento que mayormente suelen tomarse en cuenta, tras revisar diversas investigaciones tanto mexicanas como extranjeras.

<i>Variable</i>	<i>Autores</i>
Deseo de hacer dinero / Ingreso	Fitzsimmons y Douglas (2005); Santillán et. al. (2015).
Capacidad de esforzarse intensamente / Tolerancia al esfuerzo de trabajo	Fitzsimmons y Douglas (2005); Santillán et. al. (2015)
Capacidad de negociación	Saboia y Martín (2006)
Interés por autoemplearse	Segal et. al., (2005)
Optimismo	Muñiz et. al. (2014)
Tolerancia al estrés	Muñiz et. al. (2014)

Nota: La revisión incluye investigaciones tanto mexicanas como extranjeras.

al sujeto como el centro del proceso de aprendizaje” (Gómez y Satizábal, 2011, p. 125).

Es en los contextos universitarios donde un mayor número de derivaciones (al menos en la investigación) han resultado de este enfoque en competencias. Los autores citados en el párrafo anterior condujeron investigaciones cuyo propósito iba dirigido a estudiar la relación entre ambos constructos (emprendimiento y competencias) en contextos universitarios.

La preocupación por analizar la dinámica de tales conceptos en el predicho contexto va más allá de la inferencia que presume a la universidad y, predominantemente, las carreras relacionadas con administración, como aquellas con mayor probabilidad de catapultar emprendedores. Lo cierto es que el fenómeno del emprendimiento se halla latente para cualquier licenciatura, por lo que existe un “interés en el ámbito universitario sobre la problemática de la creación de empresas, por su consideración como una alternativa al desempleo, teniendo en este sentido especial relevancia el autoempleo” (Romo y Macías, 2015, p. 109).

Para el caso del sector femenino, este aspecto cobra mayor relevancia ya que, según cifras aportadas por la Secretaría de Educación Pública (SEP) al Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) (2013), del total de la matrícula en el nivel de educación superior (licenciatura), el porcentaje de población femenina es de 83.2%, contra un 86.1% para los hombres; no obstante, para el caso de posgrado se modifica a un 7.7% para las mujeres contra un 6.8 para los hombres, lo cual puede reflejar que las primeras egresan en un mayor porcentaje que los segundos. Ahora, en cuanto a empleo: “En 2018, 78 de cada 100 hombres y 44 de cada 100 mujeres participaron en actividades económicas” y “la tasa de participación de mujeres y hombres en el trabajo doméstico no remunerado fue de 96.1 y 65.4 por ciento respectivamente (2018)” (INMUJERES, s.f.).

Para el sector femenino, una gran ventaja de las actividades emprendedoras es que permite hacer frente a las dificultades experimentadas “para acceder a un trabajo remunerado que sea compatible con sus labores domésticas y de cuidado de los niños” (Mora et al., 2018, p. 52), de ahí que los programas de fortalecimiento de las conductas emprendedoras sean una opción atractiva para quienes participan en ellos, ya que, en caso de llevar a la práctica lo aprendido en tales programas, pueden generar ganancias que “les permiten desarrollar cierta autonomía económica” (p. 53).

Las diversas investigaciones que se han enfocado en el estudio del emprendimiento pueden resultar de relevancia no sólo teórica sino también práctica ya que, tanto promueven el abordaje académico de este fenómeno como constructo, como también apoyan con información acertada a

las instituciones públicas, educativas o sociales, que tratan de impactar a través de políticas, programas o iniciativas que fomenten y soporten la actividad emprendedora de las mujeres y mejorar los indicadores de equidad de género en el país y las regiones. La investigación podrá dar una mejor perspectiva si profundiza en las desigualdades de género que se dan dentro de los sectores empresariales y amplios el contexto a las mujeres que ocupan cargos de directivos en los sectores prioritarios en cada una de las regiones. (Guerrero et al., 2013, p. 87).

El término competencia se concibe usualmente como una capacidad que integra “conocimientos, habilidades, actitudes y valores que se movilizan en un contexto determinado” (Bellocchio, 2010). Dichos conceptos integrantes (conocimientos, habilidades, actitudes y valores) son los que mayormente aparecen en las diversas definiciones de competencia.

La relación entre el comportamiento emprendedor y las competencias, como se mencionó en la introducción del presente trabajo, posee ya diversas aportaciones (ver Tabla 7), por lo que existe un sustento teórico que la respalda. Gutiérrez Sivira (2006), por ejemplo, al referirse al emprendedurismo habla acerca de “un comportamiento individual y colectivo que implica atributos y competencias básicas y algunas extraordinarias que viabilizan la posibilidad de la acción por emprender” (p. 147).

Al reseñar el conjunto de beneficios que implica la capacitación en mujeres emprendedoras jefas de familia, Cassab y Mayorca (2018) enumeran una serie de competencias que resultan beneficiosas para cualquier persona, pero en particular para aquellas que requieren del autoempleo como medio para obtener ingresos y gestionar sus recursos. En este caso las mujeres

adquieren habilidades ... como el liderazgo, el servicio al cliente, la comunicación interpersonal y el conocimiento de las necesidades de sus clientes; realizan negociaciones ... aprenden a administrar bien su tiempo. ... su mente las hace personas expertas en habilidades sociales lo cual les permite tener mayor confianza

Tabla 7

Frecuencia de análisis de Competencias emprendedoras en cinco investigaciones.

Competencia emprendedora	Investigación				
	Correa et. al., 2011	Gómez y Satizábal, 2011	Sánchez, 2011	Espíritu et. al., 2012	Alcaraz y Villasana, 2015
Análisis del entorno e identificación de oportunidades		*		*	*
Asunción de riesgos		*	*	*	*
Autoeficacia			*		
Autonomía	*	*			
Iniciativa	*	*	*		
Confianza en sí mismo	*				
Conformación de redes	*	*			
Creación de empresas				*	
Innovación/Creatividad	*	*		*	*
Liderazgo				*	
Locus de control interno	*				
Obtener recursos					*
Orientación al logro		*			
Resolución de problemas	*	*			
Recuperarse y aprender del fracaso					*
Tolerancia a los cambios				*	
Trabajo en equipo		*			

Nota: Con un asterisco se ha señalado en cuál investigación la competencia fue analizada.

en sí mismas, ser tolerantes, con dominio propio, maduras, ... que escuchan, inician una conversación ... e innovan al solucionar problemas. (p. 164).

Núñez (2015) reconoce otro conjunto de competencias personales del sujeto emprendedor, entre las que pueden enlistarse “la capacidad de motivación psicosocial, visión e imaginación creativa, necesidad de logro, trabajo en equipo, identificación de necesidades y liderazgo” (pp. 364-365). La transcripción de todo el conjunto de competencias referidas se apega a la idea desarrollada por Rantanen, Pawlak y Toikko (2015), quienes arguyen que “influir en la confianza de las personas jóvenes en sus habilidades y capacidades es más

importante que tratar de influir en sus actitudes en general acerca del emprendimiento. Así, la educación emprendedora posee un rol clave en el apoyo para el emprendimiento juvenil” (p. 43).

A esta noción de influencia en las poblaciones juveniles para que observen de mejor forma su inclusión a las actividades emprendedoras, Ruiz, Cabeza y Briano (2012) aceptan que el papel de los centros de educación superior es medular para la formación del potencial emprendedor, para que al arribar a la conclusión de sus estudios, las alumnas y los alumnos sean capaces de crear sus propias empresas, lo cual se traduce en la generación de empleos, acción que repercute positivamente en el desarrollo económico a nivel micro (regional) y macro (nacional).

A esta gama de argumentos a favor del impulso a las competencias vinculadas al emprendimiento puede sumarse el hallazgo de Pulka, Rikwentishe e Ibrahim (2014), quienes encontraron en su estudio acerca de las actitudes hacia el emprendimiento que el componente comportamental de tales (las actitudes), resultó sumamente bajo en la muestra con la cual trabajaron; no obstante, los componentes cognitivo y afectivo obtuvieron una mejor valoración, lo cual refiere empíricamente la importancia de concentrar los esfuerzos educativos en mejorar aquellos elementos relativos a la conducta, que es el punto más flojo y el cual merece fortalecerse; esos elementos los aportan las competencias (que implican habilidades procedimentales y destrezas).

En la investigación realizada por Sánchez (2011), se aúnan elementos en favor de los beneficios de los programas de emprendimiento. El autor refiere que los resultados confirman que ese tipo de educación puede influir positivamente sobre las competencias e intenciones hacia el comportamiento de autoemplearse. En esa misma línea, Tshikovhi y Shambare (2015) resaltan la importancia de que en ese tipo de programas educativos se trabaje fuertemente en reforzar los conocimientos acerca de las implicaciones del emprendimiento.

Todo conocimiento (que de hecho se vincula con al componente cognitivo de las actitudes) es una dimensión de las competencias, por lo que el hecho de poseer conocimientos sólidos acerca de lo que conlleva el acto de emprender impacta de manera positiva en intenciones, pero sobre todo (como es posible adivinar) en las actitudes mismas. Si ligamos esta apología a dicho componente cognitivo, con los estudios sobre empoderamiento, puede rescatarse la postura de Rowlands (1997) quien observa que dicho proceso impulsa el desarrollo de conocimientos.

1.7. Relación teórica entre empoderamiento y emprendimiento

El examen de los estudios acerca del comportamiento emprendedor (generación del autoempleo), particularmente aquellos que han abordado los factores psicológicos que se le

asocian, hallan un eco interesante en las pesquisas cuyo centro temático es el empoderamiento.

La integración del factor empoderamiento no es nueva en nuestro país. No obstante, su integración con el emprendimiento no ha hallado una repercusión significativa. Si bien el “origen del incremento en la participación en actividades de autoempleo femenino en los últimos años ... parece obedecer en gran medida a un efecto de refugio económico” (Aguilar-Barceló et al., 2014, p. 145), lo cierto es que dicha actitud, de índole reactiva más bien, ha dado lugar a una posición más voluntaria (y empoderada, por tanto) de ciertos grupos de mujeres que deciden continuar participando por decisión propia en la microempresarialidad.

La situación del autoempleo en mujeres es un fenómeno cuya historia no es reciente, sino que involucra pautas que se remontan a mucho tiempo atrás. “Individualmente, desde sus domicilios o en forma colectiva, creando asociaciones o cooperativas, las mujeres han mostrado siempre una disposición a crear ... estrategias de sobrevivencia familiar que han revertido también sus frutos en un significativo crecimiento y empoderamiento personal” (Marengo y Sequeira, 2008, p.73).

Esta situación puede explicarse por el hecho de que las mujeres

son más emprendedoras pero, por factores culturales, su camino para consolidar un negocio es más difícil, destacando entre los obstáculos los aspectos culturales (sentimiento de culpa, doble jornada, temor al fracaso), desconocimiento de los programas de apoyo a mujeres emprendedoras, no considerar riesgos de inversión, ingresos, costos y gastos, mezclar la economía empresarial con la familiar. (Romo y Macías, 2015, p. 109).

La literatura revisada hasta el momento, en cuanto a la relación teórica o empírica entre empoderamiento y emprendimiento, contempla algunos estudios y aportaciones que ya han vislumbrado dicho vínculo (Bauer, Finnegan y Haspels, 2011; Benavides y León, 2016; Bratnicki, Kulikowska-Mrozek, Marzec y Zbierowski, 2007; Cassab y Mayorca, 2018; García, 2008; González-Macías, Cuevas-Contreras y Zizaldra-Hernández, 2018; Guerrero et al., 2014; Hidalgo, 2002; Jordán, Serrano, Pacheco y Brito, 2016; Lázaro, Zapata y Martínez, 2007; Maggu, 2016; Marengo y Sequeira, 2008; Mora et al., 2018; Oviawe, 2010; Riaño y Okali, 2008; Rodríguez, 2008; Tapia y Villanueva, 2019; Vega, 2010; Zapata et al., 2004), aunque sin recurrir a la diferencia de grupos en el nivel de empoderamiento basada en la acción emprendedora, lo cual resume la propuesta axial de este estudio.

Un ejemplo de investigación, entre otras ya desarrolladas en nuestro continente, es el de Mora et al. (2018). De acuerdo con las autoras “las mujeres desarrollaron su emprendimiento [productivo] en el contexto de un programa para su empoderamiento”; dicho programa “parece tener implicaciones para el empoderamiento de las mujeres ... si son ellas quienes autogestionan su emprendimiento” (p. 43). Fonseca et al. (2015), por colocar otro ejemplo (ahora procedente del viejo continente), aportaron una investigación en donde establecieron que las diferencias de género influyen también en la intención emprendedora.

Como justificación, estos últimos autores y autoras comentaron que los resultados de una investigación como la elaborada por ellos ofrece “implicaciones en el diseño de programas diferenciados de educación emprendedora” (p. 301).

La relevancia de este estudio reside en la fundamentación teórica de la asociación entre un concepto y otro (empoderamiento y emprendimiento). Pueden rescatarse también algunos párrafos que dan luz sobre la coyuntura expresa entre tales conceptos. Mora et al. (2018) añadieron lo siguiente:

Recientes estudios han explorado las consecuencias de los programas de emprendimiento productivo sobre la autonomía personal, familiar y colectiva de las mujeres ... Tales programas operan sobre el supuesto de que existe una relación entre el emprendimiento económico de las mujeres y el fortalecimiento de su capacidad para ejercer el poder a nivel personal, colectivo y de relaciones cercanas, lo que en la teoría se ha definido como proceso de empoderamiento. (p. 44).

Más adelante, y ya dentro de los resultados de su indagación, afirmaron que a través del trabajo se potencia en las participantes un proceso de autovaloración como mujeres ... Las mujeres enfatizan que el emprendimiento no sólo les permite mejorar su economía familiar sino, además, fortalecer su autoestima y desarrollo personal, a partir de lo cual se sienten más seguras de sí mismas y con mayor autovaloración. ... el emprendimiento se convierte en un medio de reafirmación personal. (p. 51).

Otro estudio que puede referirse es el de Pérez, Vázquez y Zapata (2008), realizado con mujeres indígenas, el cual encontró ciertos factores propulsores del empoderamiento en organizaciones constituidas principalmente por mujeres. Dichos factores fueron la “capacidad autogestiva, la apropiación de las mujeres del proyecto y el sentimiento de unidad grupal, y el sentimiento de unidad al interior del grupo” (p. 170); el desarrollo personal también puede incluirse como factor decisivo, todos bajo el empoderamiento que los talleres de capacitación pueden favorecer.

Delgado-Piña et al. (2010) conformaron un estudio cuyo objetivo fue un “proyecto de empoderamiento con el fin de fortalecer el proceso mediante la realización de talleres de capacitación para la formación de promotoras”; dichos talleres se centraban, entre otras cuestiones, en la dirección de proyectos productivos y en la promoción comunitaria. En función de dicha experiencia, se analizó “el discurso de las protagonistas, lo que ellas dicen de sí mismas y los cambios que detectan en su identidad tomando en cuenta cambios en la autoestima, en el autoconcepto y el ejercicio de formas alternativas al poder autoritario” (p. 453).

Hidalgo (2002) brindó una serie de ejemplos acerca de las iniciativas que el gobierno mexicano tuvo para solventar las necesidades que el enfoque de empoderamiento económico señaló, considerando los “programas de ahorro y crédito y los programas de generación de ingresos a partir de proyectos productivos”. Y, por último, para una cuestión referida a la concientización, fueron incluidos “los programas cuyo componente principal es la educación

y la autorreflexión sobre aspectos de género” (p. 39). Durante el último sexenio (2012-2018), la Secretaría de Desarrollo Social (2016) contó con diversos programas que resaltaron los beneficios del microfinanciamiento (en cuanto a la generación de créditos a menor escala), los cuales permitieron a las personas tender hacia una situación de autoempleo.

Un ejemplo claro de programa social cuyo objetivo abarcó tanto el emprendedurismo como el empoderamiento, fue el de Mujeres cabezas de familia microempresarias, de origen colombiano, el cual tuvo en consideración las actividades laborales y el fomento empresarial del sector femenino; dicho objetivo planteaba, según Pineda, “crear gradualmente oportunidades para que las mujeres puedan acceder a un empleo digno y remunerado o puedan desarrollar sus actividades empresariales a través de la promoción de medidas de carácter afirmativo, que procuren la eliminación de los diferenciales entre hombres y mujeres en los indicadores de desarrollo” (como se citó en Rodríguez, 2008, p. 8). Este tipo de intervenciones para el desarrollo favorece la construcción de una sociedad equitativa (Hidalgo, 2002, p. 68).

Otro estudio, también originario de la predicha nación sudamericana, rescató el hecho de que con el ejercicio de la actividad comercial las mujeres cuentan con un medio para el sostenimiento de sus familias; así, no sólo obtienen un sustento, sino también desarrollan “habilidades para los negocios, lo cual les ha permitido el mejoramiento de su calidad de vida y el de sus familias y así aportar al desarrollo económico y social de la región y el país” (Cassab y Mayorca, 2018, p. 155).

Sin embargo, es necesario contar con cifras más específicas en cuanto a la integración de la mujer dentro del fenómeno del emprendimiento. Guerrero et al. (2014) han referido que “no hay estudios recientes en México para definir ni sistematizar un perfil de la mujer emprendedora” y más adelante añadieron que “investigar el emprendimiento de las mujeres es un indicador de crecimiento económico y de desarrollo social” (p. 87). De ahí la importancia de continuar con este tipo de investigaciones, al menos dentro del marco del emprendimiento y el empoderamiento femenino.

Este amalgamado, en sus bases teóricas, podría favorecer el desarrollo de propuestas prácticas que se encuentren bien fundamentadas. Algunos de los siguientes estudios han buscado generar aplicaciones que mejoren algún aspecto en la vida de las participantes.

Cabrera (2014) recurrió al método de Balance por competencias para fomentar el empoderamiento personal y profesional, aunando a tal objetivo la realización de un “autoanálisis reflexivo y autobiográfico con el acompañamiento de un orientador” (p. 5) por parte de las participantes, por lo que la intervención abordó también un componente de concientización³⁶. Montaña (2012) desarrolló una investigación para la aplicación de un modelo por competencias dentro de una organización, como estrategia para el cumplimiento

³⁶ No está de más acotar que una de las competencias que la autora considera en su investigación es, casualmente, la de “Iniciativa y espíritu emprendedor”.

de las metas y desarrollo del empoderamiento (que en este caso considera una competencia, relativa a la gestión organizacional).

Cassab y Mayorca (2018) ya citados anteriormente, expusieron en su artículo que “la combinación de educación, experiencia y habilidades personales genera unas habilidades gerenciales únicas que empoderan a las mujeres” (p.156). Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018) reportaron que los “talleres de empoderamiento obtenían resultados positivos en calidad de seguridad y confianza de las mujeres ... este cambio puede aumentar la resolución de problemas y la toma de control” (p. 7), y más adelante añadieron que el proceso “debe empezar por cambiar las vivencias” (p. 8). Por último, una reflexión teórica realizada por Castro y Llanes (*s.f.*) estableció la necesidad de un aprendizaje basado en competencias para el empoderamiento, en el que el papel de la autoevaluación resulte importante en el fomento de dicho proceso.

En busca de facilitar el proceso de empoderamiento resulta necesario apearse a ciertas directrices que han esbozado otros trabajos, con la finalidad de obtener una guía hacia la correcta consecución de los objetivos ya planteados. Un conjunto de acciones y recursos que deben mencionarse podrían ser los siguientes: conciencia de sí mismos, inclusión y equidad, acceso a las TIC, herramientas para analizar dinámicas económicas y políticas, proyectos que brinden sostenibilidad económica (proyectos productivos) (Canal, Gutiérrez, Trujillo y Wills, 2007).

Resulta interesante el último elemento del censo anterior. Al citarlo enteramente puede comprenderse el lazo que establece con el concepto del emprendimiento: “Proyectos que brinden sostenibilidad económica para las poblaciones económicamente vulnerables: organización comunitaria, redes comunitarias, formación para adquisición de habilidades y proyectos productivos” (p. 29).

El emprendimiento, así, es un fenómeno vinculado, al menos teóricamente, con el proceso del empoderamiento, dadas las afinidades que ambos guardan. Aguilar-Barceló et al. (2014) mencionan una ventaja de atender esa relación: “en muchos de los casos, al incursionar en el mercado estos individuos no cuentan con experiencia previa ni propensión natural hacia la actividad independiente por desarrollar” (p. 146).

Debe cuidarse, sin embargo, y atendiendo la observación hecha por Cano y Arroyave (2014), la aplicación práctica de cualquier intervención en la que el empoderamiento se vea implicado, ya que comentan una desconexión entre el plano empírico de las investigaciones, y su precedente teórico que las sustenta. Dicen las autoras:

En términos generales, en la revisión de antecedentes, se encuentran diferencias entre los planteamientos y la aplicación práctica. En los primeros, el empoderamiento se considera un proceso en el que son determinantes las condiciones particulares de los individuos; mientras que, en su aplicación, la relevancia de estos no es tan clara, más allá del poder de cada individuo, se orientan, predominantemente, en demandas externas; ante esto, surge la inquietud por la construcción del ejercicio de poder de

cada individuo, inquietud que, en consonancia con la noción de empoderamiento, habría que hacerla desde quienes se “empoderan”. (p. 97).

Ante dicha observación, si tanto las aproximaciones teóricas de ambos conceptos, emprendimiento y empoderamiento, como sus formas de aplicación tienden a hallar ciertos puntos en común, se torna concebible la búsqueda de su análisis. Al favorecer a un público conformado por mujeres, se contrarresta la convención cultural que desvalora o subvalora lo femenino, generando así “desigualdades respecto de las habilidades necesarias para la gerencia” (Cassab y Mayorca, 2018, p. 156).

En este sentido, y de acuerdo con los planteamientos sobre los que el empoderamiento y el emprendizaje se instalan, generar una investigación que examine su concordancia sería una opción viable para ahondar más en su dinámica individual y en sus vínculos mutuos. Esto permitiría desarrollar dicho tema que, aunque ya ha sido trazado, no ha contado todavía con suficiente atención en nuestro país.

En su estudio sobre el desarrollo del empoderamiento en mujeres con posiciones directivas en la educación básica, Sosa y Cortés (2015) encontraron que “el empoderamiento a nivel personal es básico, donde el sentido de sí mismas, la confianza y el reconocimiento de las capacidades son fundamentales. Las mujeres necesitan creer en sí mismas y tener confianza en sus capacidades” (p. 9).

Además de las investigaciones ya referidas, otras que también insisten en la relación teórica entre emprendimiento y empoderamiento son las siguientes: la de García (2008), en la que se hace una revisión de las ventajas y desventajas del desarrollo de una microempresa por parte de las mujeres que viven en comunidades rurales; la de Rodríguez Beltrán (2009), donde se establece un breve seguimiento de las transformaciones del concepto empoderamiento y sus aplicaciones en el campo del salud; la de Fonseca et al. (2015), que aporta principalmente un elemento de reflexión en cuanto a las diferencias de género en la intención de emprender.

También pueden considerarse las de Romo y Macías (2015), que resalta la importancia del empoderamiento junto con la cultura emprendedora en centros de enseñanza, además de que aboga por una equidad de género en la transmisión de las pautas emprendedoras dentro de una formación universitaria; y la de Mora et al. (2018), que genera una aproximación transcultural con mujeres indígenas, arribando a una conclusión importante: más allá de si un taller de emprendimiento se desenvuelve o no bajo el sostén de una perspectiva de género, es más importante si las mujeres autogestionan su emprendimiento.

Estudios como los de González-Macías, Cuevas-Contreras y Zizaldrá-Hernández (2018), Medina (2007), Pérez, Vázquez y Zapata (2008), Tapia y Villanueva (2019), dan cuenta del manejo de dicho programa para, entre otras tareas, clasificar ordenadamente los temas, conocer las relaciones y ocurrencias y co-ocurrencias entre ellos, además de permitir la conformación de mapas que esquematicen las redes tácitas entre las categorías.

Tabla 8

Relación entre competencias emprendedoras con los conceptos vinculados teóricamente con el empoderamiento

<i>Competencia emprendedora</i>	<i>Concepto relacionado con el empoderamiento</i>
Autonomía	Independencia Eliminación de la subordinación Habilidad para obtener/controlar recursos Capacidad de tomar decisiones propias Autoconfianza
Autoeficacia	Control sobre las circunstancias personales Autoestima
Creatividad/Innovación	Sentido de generador de cambios
Creación de empresas	Desarrollo de conocimientos Habilidad de aprender, analizar y actuar Habilidad de comunicación Habilidad de negociación
Formación de redes	Ampliar amistades Participar en grupos Habilidad para obtener apoyo

Nota: La relación teórica entre competencias emprendedoras con algunos conceptos extraídos tanto de las definiciones de empoderamiento, como de los aspectos a impulsar y las transformaciones indicadas por Rowlands (1997) en las figuras 2 y 3.

Un antecedente de intervención de este tipo se halla en el Entrenamiento en participación social y política de las mujeres, realizado en el año 2009 en la nación colombiana. El objetivo de dicho programa era, principalmente, el “fortalecimiento de la participación y la reivindicación de sus derechos humanos” [de las mujeres] (Cano y Arroyave, 2014, p. 96).

La relación entre empoderamiento y competencia ha hallado diversos tratamientos, ya que es posible entender al primero (en parte, no por completo) como la suma de un conjunto de capacidades. Sánchez-Vidal (2017) esboza una elucidación que puede apoyar a comprender lo anterior, y que puede fungir como enlace con la siguiente temática referida a la concientización (la conciencia subjetiva, necesaria para la competencia, que se halla en un plano objetivo):

La persona es ... el blanco preferido del empoderamiento psicosocial con frecuencia entendido ... como autoestima, autoeficacia o competencia personal. El empoderamiento psicológico toma dos formas, una subjetiva y potencial (la percepción de poder) y otra objetiva, el logro de la competencia efectiva para alcanzar objetivos o controlar recursos instrumentales valorados. La adquisición de poder personal puede ser tanto el punto de llegada del proceso empoderador como su punto

de partida: es bien sabido que la conciencia subjetiva de poder es la condición inicial para que las personas se embarquen en actuaciones que, si son exitosas generan poder objetivo (p. 158).

Párrafos más adelante, el mismo autor realizará un certero colofón al apuntar que “las personas no pueden ser nunca medios para el empoderamiento social, sino sus destinatarios” (p. 159), además de que dicho empoderamiento se vincula estrechamente con el desarrollo humano, ya que implica “un nivel razonable de intencionalidad y agencia de un sujeto que dirige sus afanes hacia una meta o proyecto elegido.” (p. 161)³⁷.

Rappaport (1981), también desde la tradición del empoderamiento como concepto de interés para la Psicología comunitaria, ya había estipulado la reciprocidad entre dicho concepto y el de competencia, al comentar que el empoderamiento implica la necesidad de ciertas competencias que deben ser aprendidas, ¿cómo? A través de “programas y políticas que hacen más posible a la gente obtener y controlar recursos que afectan sus vidas, lo cual, per se, es de lo que trata el empoderamiento” (p.18).

Siguiendo esta línea, el trabajo de Llena-Berñe et al. (2017) da cuenta, en este caso bajo una intervención empírica, de la relación entre empoderamiento y competencias. El estudio³⁸, de origen español, consistió en el análisis de los relatos de vida de un conjunto de jóvenes, para así conocer

aquellas situaciones, momentos, y procesos que de algún modo han facilitado o han contribuido en el desarrollo de ciertas habilidades, actitudes y competencias que les han servido para incrementar las posibilidades de tomar decisiones y actuar de forma consecuente en lo que afecta tanto a su vida como a la colectividad de la que forman parte. (p. 85).

La capacidad de las intervenciones grupales para fomentar las competencias ha sido respaldada Rodríguez y Martínez (2015), quienes llevaron a cabo una investigación en la que se analizó la efectividad de un taller grupal como herramienta para mejorar la autorregulación del aprendizaje, obteniendo buenos resultados³⁹. En cuanto a las características que deben reunir tales grupos, Maggu (2016) en su trabajo acerca del empoderamiento y el desarrollo emprendedor a través de los grupos⁴⁰ de auto-ayuda, refiere un grupo ideal de este tipo comprende de 15 a 20 miembros. Otras consideraciones que atienden las particularidades de un grupo de tales dimensiones, además de la dinámica que debe mantenerse para la consecución de los objetivos que justifican la agrupación, pueden encontrarse en el documento de Renz y Greg (2000).

³⁷ El objetivo final de la Psicología Comunitaria es el desarrollo humano” (p. 162).

³⁸ “El objetivo fue poder detectar cuáles ... cambios contribuyen al empoderamiento.” (p. 86).

³⁹ Los estudios citados que combinan el tema del emprendimiento con el de las competencias son, de hecho, intervenciones grupales.

⁴⁰ “Los estudios cualitativos de empoderamiento psicológico basados en métodos colaborativos y narrativas comunales analizadas en múltiples niveles pueden ser usados para avanzar en nuestra comprensión de los procesos por los que el cambio social y personal ocurren” (Perkins y Zimmerman, 1995, p. 577).

La importancia de la intervención en grupo no se refiere tan sólo a la generación de un espacio que fomente la relación entre participantes. También alude a la incubación de situaciones que son propias de cualquier colectivo. Una de ellas es el conflicto. Llena-Berñe et al. (2017) comentan, por ejemplo, que los

conflictos cuando son gestionados de forma que se puedan resolver son considerados como fuente de empoderamiento, en tanto que son situaciones que les permiten poner en juego las competencias y habilidades que se han ido desarrollando con el tiempo pero también porque permiten desarrollar otras de nuevas. ... es precisamente la superación con éxito de desafíos, conflictos, incidentes, lo que contribuye a su empoderamiento. Es decir, el poder comprobar que tienen las herramientas, las capacidades para resolver o gestionar de forma positiva los conflictos, el resolver cuestionamientos, el superar alguna situación negativa o incidente crítico tener la posibilidad de poner en juego esas capacidades lo que les refuerza y ofrece la evidencia de la capacidad. (p. 91).

De acuerdo con esta pauta en la cual se valora la intervención grupal para el fortalecimiento de ciertas competencias, o el fomento a ciertos procesos (como el empoderamiento), puede apuntarse lo comentado por Giddens (1984), cuando expone que ciertas colectividades, como los grupos organizados, pueden regular la reflexividad de sus miembros.

Con esto se amplía lo referido, apartados atrás, donde se establecía lo estipulado por el sociólogo inglés acerca de la agencia, y que en este caso de vinculó con el constructo empoderamiento a través de la importancia de la reflexividad en la forma como opera en las conciencias de los individuos.

Vincular los conceptos de empoderamiento y competencias emprendedoras, también halla un referente y apoyo en las palabras de Bauman (2010), ya citado aquí. Este autor comenta que el empoderamiento

empoderamiento requiere la construcción y la reconstrucción de vínculos interhumanos, así como la voluntad y la capacidad de implicarse con otras personas en un esfuerzo continuo por convertir la convivencia humana en un escenario acogedor y propicio a la cooperación mutuamente enriquecedora de hombres y mujeres que luchan por adquirir autoestima, desarrollar su potencial y usar apropiadamente sus capacidades. En suma, uno de los aspectos decisivos que están en juego en la educación permanente orientada al empoderamiento es la reconstrucción de un espacio público (que hoy está cada vez más desierto) en el que hombres y mujeres puedan participar en un ir y venir continuo entre intereses, derechos y deberes individuales y comunes, privados y comunitarios. (p. 270).

Se ha tomado en cuenta la totalidad de la cita por el referente que brinda con respecto a la importancia en la construcción de un espacio comunitario para el fomento al

empoderamiento, en el que puedan fortalecerse ciertas capacidades ligadas a dicho constructo.

En la investigación de Soler, Trilla, Jiménez-Morales y Úcar (2017) se brinda un modelo para el empoderamiento juvenil que insiste también en el desarrollo de ciertas capacidades personales en colisión con un grupo de apoyo con el que puedan contrastarse los avances en el proceso de empoderamiento. Dicho modelo se comparte en la Figura 6.

Toda propuesta que se elabore obtendría una poderosa base teórica, que dirija los esfuerzos prácticos, al tener en cuenta los tres enfoques del empoderamiento ya mencionados en su apartado correspondiente: el de desarrollo integrado, el de empoderamiento económico y el correspondiente a la concientización. El primero articula la necesidad de satisfacer las necesidades básicas con el combate a la discriminación de género, sin omitir la importancia de velar por la autoestima de los receptores; el segundo, promueve el control sobre los recursos económicos; y el tercero, la asimilación crítica de las causas que subyacen a una situación de sometimiento, para aprender su reconocimiento y formas de evitarlo.

Dado que en diversos puntos de la presente investigación se ha hecho mención del entorno social como protagonista en las implicaciones del constructo empoderamiento sobre la vida de ciertas cohortes, es necesario considerar que las transformaciones antes señaladas se ven reguladas justamente por las posibilidades que el contexto facilita o suprime.

La concepción lírica o romántica del empoderamiento lo postula, en mayor o menor grado, tal cual se ha acotado en líneas anteriores; sin embargo, no puede pasarse por alto la influencia que sobre su amplitud tienen las restricciones sociales que aún pesan en ciertas regiones o, para hablar en términos menos específicos, sobre las conciencias de los grupos mayoritarios, que continúan ejerciendo un papel pasivo en la reticencia hacia el despliegue de la autonomía femenina en los aspectos social-cultural, económico, y personal, por supuesto.

De este modo “el proceso de empoderamiento y avance en las mujeres depende tanto de los logros en la vida pública como en la privada; ambas áreas son un requisito indispensable para poder garantizar un pleno ejercicio de sus derechos” (Rocha, 2013, p. 33). Logros en los ámbitos privados y públicos que pueden conseguirse de manera individual, ya que “La emancipación es, pues, un proyecto colectivo que no persigue intereses individuales como lo puede hacer el empoderamiento” (Fernández Chagoya, 2023).

El lector cuestionará (o ya habrá cuestionado), entonces, la insistencia de abordar el tema, siquiera en el plano reflexivo. La realidad, sin embargo, y a pesar del argumento arriba presentado, dicta que existe evidencia empírica a favor de las aplicaciones de los programas de empoderamiento como herramienta para favorecer ciertos aspectos económicos y, naturalmente sociales. El modo como se ha instaurado al empoderamiento, en términos pragmáticos, dentro del campo del desarrollo humano y en miras de solventar (aunque no resolver, aún) otras problemáticas, ha sido justamente a través de su vínculo con las formas

Figura 6. Modelo de empoderamiento juvenil



Figura 6. Se organiza el conjunto de factores relacionados con el constructo empoderamiento, el cual resultó de un estudio de tipo empírico. Fuente: Soler et al. (2017, p. 22).

prácticas del emprendimiento, constructo que también puede concebirse como de reciente conformación (relativamente hablando).

Aunado a todo lo anterior, la comprensión de la dinámica que subyace a los tipos de poder reseñados previamente por Rowlands permitiría un análisis más global de la situación, contemplando sobre todo el Poder con y el Poder desde dentro, relacionados, como ya se ha comentado, con las dimensiones individual y de las relaciones cercanas del empoderamiento.

Una gran ventaja de apoyar este proceso, desde los tipos de poder comentados, es que se apuesta por una forma de crecimiento continua y constante, ya que “aunque se alcance una situación considerada de empoderamiento, siempre se puede superar cualitativamente” (Rodríguez, 2009, p. 22).

En diferentes ocasiones, incluido este último párrafo, se ha insistido en denominar el empoderamiento como un proceso. Es posible facilitar⁴¹ un “ambiente que fomente las iniciativas y el desarrollo de criterio propio de capacidad para tomar decisiones” (Rodríguez, 2009, p. 23), donde muy probablemente las participantes descubran “capacidades propias que desconocían” (Cano y Arroyave, 2014, p. 103). También debe tenerse en cuenta que la “constitución de una agrupación o espacio social ... genera poder y otros recursos psicosociales” además de “reconocimiento social, ... claridad de metas, motivación, eficacia organizativa, ... capacidad de influir y crear opinión, etc.” (Sánchez-Vidal, 2017, p. 163).

⁴¹ Puede hablarse incluso de momentos, espacios y procesos empoderadores, los cuales son aquellos “generadores de aprendizajes y recursos que ... [posibilitan el crecimiento] como personas ... [para] mejorar ...[las] situaciones vitales” (Llena-Berñe et al., 2017, p. 82).

Estas posturas se apegan al desarrollo histórico del empoderamiento como objeto de investigación para la formulación de intervenciones. Perkins y Zimmerman (1995), por ejemplo, comentan que

la investigación sobre el empoderamiento se enfoca en identificar capacidades en lugar de catalogar factores de riesgo y explorar influencias ambientales de los problemas sociales en lugar de culpar víctimas. Las intervenciones orientadas al empoderamiento mejoran el bienestar al tiempo que se centran en aminorar problemas, proveer oportunidades para que los participantes desarrollen conocimientos y habilidades, e involucrando profesionistas como colaboradores en lugar de como expertos autoritarios. (p. 570).

En busca de facilitar el proceso de empoderamiento, siendo fieles la filosofía expuesta en la cita anterior, resulta necesario apegarse a ciertas directrices que han esbozado otros trabajos, con la finalidad de obtener una guía hacia la correcta consecución de los objetivos ya planteados.

Dado que se ha citado de nuevo el vínculo entre empoderamiento y emprendimiento, no está de más retomar la investigación de Mora et al. (2018), ya referida. Como se mencionaba, dicho estudio consistió en la realización de un programa de emprendimiento productivo en el que participaron mujeres indígenas. Como resultado de dicha intervención, las mujeres

sienten que con el emprendimiento potencian habilidades que creían no tener⁴². Coinciden en que son capaces de resolver situaciones nuevas en relación con la actividad productiva que están emprendiendo. Pertenecer a un grupo de mujeres emprendedoras también es parte de ese proceso; en el grupo, comparten experiencias y refuerzan conocimientos en relación a su negocio. ... Con el emprendimiento, las participantes desarrollan nuevas metas, que van más allá de la mera superación de carencias económicas. (p. 51).

⁴² Entre ellas la capacidad de autogestión, también mencionada por las autoras.

CAPÍTULO 2

MÉTODO

2.1. Planteamiento del problema

La existencia de un lazo entre el comportamiento emprendedor y el proceso de empoderamiento ha sido reseñada por diversos estudios cuya naturaleza es más bien cualitativa. Esto refiere una necesidad de generar aproximaciones desde los parámetros cuantitativos para contar con cifras que distingan una diferencia entre ciertos sectores de la población con respecto a las variables de interés; en el presente caso, dichas variables son la presencia de actividades emprendedoras en la vida de las mujeres y su grado de empoderamiento. Tales investigaciones revisadas refieren, además, que cada variable cuenta con una serie de factores que le son inherentes (tales como *participación, temeridad, igualdad, seguridad, satisfacción, influencias externas e independencia*).

El presente estudio pretende dar cuenta de ese lazo o relación, pero de manera empírica. La justificación que subyace a esa pretensión se halla en las primeras páginas de esta investigación, en las que se comenta que el par de soluciones que han surgido como propuestas para mermar los efectos de la pobreza y la inequidad de género son el emprendimiento, para el primer caso, y el empoderamiento, para el segundo.

Si bien es cierto que esta investigación no incidirá directamente sobre ese par de problemáticas, ha sido necesario referirlas para enmarcar cuál es la justificación social que motivó la realización de este estudio. Aunado a ello, la conformación del estado del arte ha permitido entrever que las investigaciones que dan cuenta de la relación teórica o empírica entre tales conceptos (emprendimiento y empoderamiento) son escasas; aunque es verdad que una búsqueda preliminar y muy somera en internet arrojaría diversos resultados, debe aceptarse el mismo encuadre de la investigación acepta más bien estudios que den cuenta de la relación teórica o empírica de ese par de conceptos ya referido (emprendimiento y empoderamiento).

Entonces, si esta investigación no repercutirá de modo directo en tales inconvenientes comunitarios, sí busca al menos dar cuenta de que la generación de estrategias que amalgamen las bondades del emprendimiento y el empoderamiento pueden llegar a ser útiles. Sin embargo, para afirmar eso es menester comprobar que existe una relación estadística entre ambas variables, y que su labor en la vida real sí denota cierta diferencia (también estadística) entre su presencia o ausencia, de ahí que será analizada la diferencia de grupos en cuanto al grado de empoderamiento, entre dos grupos de mujeres (uno emprendedor y otro no emprendedor).

Con la variable emprendimiento se hace alusión a un comportamiento relacionado con el autoempleo, buscando la generación de ingresos a través medios usualmente informales (aunque no siempre es el caso); en esta situación, la persona funge como su propio

jefe o jefa y ofrece un producto o servicio que le permitirá acceder a un recurso económico, además de que favorecerá que ciertos comportamientos sean susceptibles de mostrarse, tales como: una mayor interacción con otras personas y, por tanto, el incremento de las redes de apoyo; un mayor control sobre los recursos propios, como el tiempo o el ya referido recurso financiero; y una mayor autonomía en la toma de decisiones.

Ese conjunto de rasgos, propios de la persona emprendedora, son los que también caracterizan al llamado proceso de empoderamiento: se trata de una adquisición de poder, no sobre los demás, sino sobre las decisiones, acciones y recursos propios. Tanto el emprendimiento como el empoderamiento han sido abordados por otros estudios no de manera unidimensional, sino multifactorial, entendiéndose que su operacionalización se ve rodeada por otros elementos que se hallan en íntima relación con el concepto central. Así, por poner un ejemplo, es difícil comprender el emprendimiento y el empoderamiento sin aludir a cierto grado de autonomía. Es por tal motivo que anteriormente fue posible la construcción de una escala para la medición del empoderamiento (realizada por Hernández y García, 2008), la cual rescata siete factores que se relacionan con dicho proceso; tales factores son igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad.

Se cuenta, pues, con dos variables principales, las cuales enmarcan el desarrollo general de la presente investigación: emprendimiento y empoderamiento; además, están presentes también los siete factores vinculados al empoderamiento (igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad). Con ello es posible proponer, bajo un método positivista, la búsqueda de diferencias estadísticamente significativas en cuanto a diferencia de grupos y también en cuanto a correlaciones, cuestiones que serán reseñadas en los apartados siguientes.

2.2. Objetivos

Los objetivos general y específicos son los siguientes:

1. Objetivo general: Analizar la relación entre emprendimiento y empoderamiento, para conocer si la realización de actividades emprendedoras apoya el grado de empoderamiento general y los factores vinculados a él (participación, temeridad, igualdad, seguridad, satisfacción, influencias externas e independencia).
2. Objetivos específicos:
 - a) Analizar la diferencia estadística entre las medias (del grado de empoderamiento y de los factores vinculados a él: participación, temeridad, igualdad, seguridad, satisfacción, influencias externas e independencia), de dos grupos de mujeres: uno emprendedor y otro sin dicha característica.

- b) Analizar las correlaciones entre un conjunto de factores vinculados al empoderamiento: participación, temeridad, igualdad, seguridad, satisfacción, influencias externas e independencia, y empoderamiento general.

2.3. Preguntas de investigación

De los elementos referidos en el par de apartados anteriores (Planteamiento del problema y Objetivos) es que se derivan las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Existe una diferencia estadísticamente significativa en el grado de *empoderamiento* entre aquellas mujeres que realizan algún tipo de actividad emprendedora y aquellas que no?
2. ¿Existe una diferencia estadísticamente significativa en el grado de los factores inherentes al empoderamiento (*igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad*), entre aquellas mujeres que realizan algún tipo de actividad emprendedora y aquellas que no?
3. ¿Existe una diferencia estadísticamente significativa en el grado de empoderamiento según cada uno de las variables sociodemográficas (*escolaridad, ocupación, edad y tipo de emprendimiento*)?
4. ¿Existe una diferencia estadísticamente significativa en el grado de los factores inherentes al empoderamiento (*igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad*) según cada una de las variables sociodemográficas (*escolaridad, ocupación, edad y tipo de emprendimiento*)?
5. ¿Existe una relación estadísticamente significativa entre el *empoderamiento general* y los diversos factores constituyentes del instrumento (*igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción social, seguridad y temeridad*)?

2.4. Diseño

El tipo de investigación se inscribe dentro del marco positivista y su alcance es descriptivo en cuanto a diferencia de grupos, y también de tipo correlacional por la búsqueda de relaciones estadísticamente significativas entre los factores del *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*. Se trata, por tanto, de un estudio transversal, relacional y comparativo. El desarrollo del presente estudio dentro de dicho parámetro atiende al hecho de que la muestra fue no probabilística por conveniencia. Además, para esta investigación es

importante conocer el vínculo empírico entre empoderamiento y emprendimiento, dada la carencia de estudios que se enfoquen en dicho lazo dentro de una perspectiva cuantitativa.

El mismo alcance, descrito en el párrafo anterior, permite justificar el hecho de qué tipo de cuestiones serán problematizadas en las líneas siguientes. Partiendo de la información que conforma el marco teórico es que podrá darse voz e interpretación a los datos numéricos que habrán de derivarse de los análisis correspondientes. La misma amplitud del marco teórico denota la relevancia del par de variables principales (empoderamiento y emprendimiento), y la inclusión de varias de las perspectivas de diversos autores se hizo tanto para insistir en la importancia de sus hallazgos, como para contar con un bagaje amplio y nutritivo que apoyara la lectura de las cifras y así dar una continuidad al menos tenue a tales investigaciones, ahora desde el paradigma elegido en el presente trabajo.

Conformado el grupo, se llevó a cabo la aplicación, cuyas bases se describen en la sección del procedimiento.

2.5. Hipótesis

Con base en los elementos expuestos en el marco teórico, se determinó que las hipótesis a contrastar y las cuales habrían de guiar la investigación son las siguientes:

- Diferencia de grupos (mujeres emprendedoras y mujeres no emprendedoras) en el grado de *Empoderamiento general*:
 - *Hipótesis nula*: El grado de *empoderamiento* no difiere entre aquellas mujeres que realizan algún tipo de actividad emprendedora con respecto a las que no.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de *empoderamiento* difiere entre aquellas mujeres que realizan algún tipo de actividad emprendedora con respecto a las que no.

- Diferencia de grupos (mujeres emprendedoras y mujeres no emprendedoras) en el grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
 - *Hipótesis nula*: Las medias de los factores constitutivos del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) no difieren entre aquellas mujeres que realizan algún tipo de actividad emprendedora con respecto a las que no.

- *Hipótesis de investigación*: Las medias de los factores constitutivos del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) difieren entre aquellas mujeres que realizan algún tipo de actividad emprendedora con respecto a las que no.
- Diferencia de grupos según la *escolaridad* en el grado de *Empoderamiento general*:
 - *Hipótesis nula*: El grado de *empoderamiento general* no difiere según la *escolaridad* de la muestra.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de *empoderamiento general* difiere según la *escolaridad* de la muestra.
 - Diferencia de grupos según la *ocupación* en el grado de *Empoderamiento general*:
 - *Hipótesis nula*: El grado de *empoderamiento general* no difiere según la *ocupación* de la muestra.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de *empoderamiento general* difiere según la *ocupación* de la muestra.
 - Diferencia de grupos según la categoría de *edad* en el grado de *Empoderamiento general*:
 - *Hipótesis nula*: El grado de *empoderamiento general* no difiere según la categoría de *edad* de la muestra.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de *empoderamiento general* difiere según la categoría de *edad* de la muestra.
 - Diferencia de grupos según el *tipo de emprendimiento* en el grado de *Empoderamiento general*:
 - *Hipótesis nula*: El grado de *empoderamiento general* no difiere según el *tipo de emprendimiento* de la muestra.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de *empoderamiento general* difiere según el *tipo de emprendimiento* de la muestra.
 - Diferencia de grupos según la *escolaridad* en el grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
 - *Hipótesis nula*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias*

externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad) no difiere según la *escolaridad* de la muestra.

- *Hipótesis de investigación*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) difiere según la *escolaridad* de la muestra.
- Diferencia de grupos según la *ocupación* en el grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
- *Hipótesis nula*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) no difiere según la *ocupación* de la muestra.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) difiere según la *ocupación* de la muestra.
- Diferencia de grupos según la categoría de *edad* en el grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
- *Hipótesis nula*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) no difiere según la categoría de *edad* de la muestra.
 - *Hipótesis de investigación*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) difiere según la categoría de *edad* de la muestra.
- Diferencia de grupos según el *tipo de emprendimiento* en el grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
- *Hipótesis nula*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias*

externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad) no difiere según el tipo de emprendimiento de la muestra.

- *Hipótesis de investigación*: El grado de cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) difiere según el tipo de emprendimiento de la muestra.
- Correlación entre el *empoderamiento general* y cada uno de los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
- *Hipótesis nula*: La correlación entre el *empoderamiento general* y cada uno de los factores constitutivos del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) no es estadísticamente significativa.
 - *Hipótesis de investigación*: La correlación entre el *empoderamiento general* y cada uno de los factores constitutivos del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) es estadísticamente significativa.
- Correlaciones entre los factores constituyentes del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*):
- *Hipótesis nula*: Las correlaciones entre y cada uno de los factores constitutivos del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) no son estadísticamente significativas.
 - *Hipótesis de investigación*: Las correlaciones entre el empoderamiento general y cada uno de los factores constitutivos del instrumento para la medición del empoderamiento (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) son estadísticamente significativas.

Asimismo, se determinó un nivel de significancia del 0.05 para la aceptación o rechazo de las hipótesis nulas.

2.6. Instrumento

El instrumento por medio del cual se obtuvo la información para su posterior análisis fue el *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*, diseñado y validado para población mexicana por Hernández y García (2008). El instrumento está conformado por 34 reactivos cuyo formato de respuesta es de tipo Likert con 4 opciones (Total acuerdo, Acuerdo, Desacuerdo, Total desacuerdo). Se añadió un ítem para contar con la variable de agrupación relativa a la realización de actividades emprendedoras; el ítem se redactó de la siguiente forma: “¿Realiza algún tipo de actividad empresarial o emprendedora? (Negocio propio, Venta por catálogo, Comerciante, etc.). Si es así, por favor especifique:”.

El *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer* se halla integrado por 7 factores que explican el 54.72% de su varianza total, según lo reportan sus creadores. Dichos factores se refieren y explican en la Tabla 9.

2.7. Participantes

El muestreo fue de tipo no probabilístico. La muestra estuvo constituida por 306 mujeres residentes de la Ciudad y el Estado de México (Zona metropolitana). El rango de edad abarcó desde un mínimo de 18 años hasta un máximo de 73 (la moda fue de 28 años, con 50 casos; el promedio de edad fue de 29 años).

El criterio de inclusión para formar parte de la muestra fue el siguiente: ser mujer, mayor de 18 años y contar con la nacionalidad mexicana. El nivel máximo de estudios del 65.3% de la muestra se ubicó en el nivel licenciatura, mientras que 15.9% concluyó el bachillerato y 11.4% la maestría (ver Figura 7). Del total, 210 (68.5%) refirieron no realizar ningún tipo de actividad emprendedora, en contraste con 96 de ellas (31.5%) quienes aseguraron realizar algún emprendimiento (venta por catálogo, consultorio propio, *freelance*, venta de productos por cuenta propia, etc.) (ver Figura 8).

Las participantes que comentaron realizar algún tipo de actividad emprendedora fueron incluidas en una de tres categorías, definidas tras la revisión de las diferentes clases de actividades emprendedoras referidas por las participantes (ver Figura 9). La primera categoría se denominó *Desplazamiento* e incluyó aquellos emprendimientos que implicaban desplazarse para dar a conocer el producto comercializado, tal como sucede con las ventas por catálogo, o la prestación de un servicio de cuidador de niños, por ejemplo. En esta categoría fueron ubicadas 34 mujeres del total de 96 emprendedoras. La segunda categoría fue denominada *Negocio móvil*, la cual englobaba las actividades en las que el negocio se realiza en un lugar, pero debe moverse según ciertos horarios, tal como sucede con los puestos de tianguis o ciertos puestos en la calle que requieren recogerse después de determinado tiempo. En esta categoría se agruparon 13 participantes. Por último, la tercera

Tabla 9

Factores constituyentes del Instrumento para Medir el Empoderamiento de la Mujer (IMEM), más el detalle de su definición constitutiva, la cantidad de reactivos que implica y el peso factorial de cada uno

<i>Factor</i>	<i>Descripción</i>	<i>Cantidad reactivos</i>	<i>Peso factorial</i>
Participación	Implica un involucramiento en las actividades de intervención social (ejemplo: “Creo que es importante que las mujeres tengan ingresos económicos propios”).	7	.808, .775, .736, .708, .530, .528, .405.
Temeridad	Refiere la necesidad de aprobación de la mujer para efectuar alguna tarea, o no requerir de ella (ejemplo: “Alguien siempre me ayuda a decidir qué es bueno para mí”).	5	.697, .681, .635, .627, .565.
Influencias externas	Representa los influjos de otras entidades o aspectos sociales sobre el comportamiento de la mujer, como la familia, las instituciones educativas, la pareja (ejemplo: “La escuela influye en las mujeres para poder desenvolverse en puestos de poder o políticos”).	6	.674, .629, .584, .520, .475, .401.
Independencia	Apela a la autonomía o falta de ella en la mujer (ejemplo: “Mi pareja o padres deben saber siempre dónde ando”).	4	.687, .667, .602, .517.
Igualdad	Evidencia la percepción de la persona en cuanto a la paridad entre los sexos (ejemplo: “Las mujeres y los hombres tenemos las mismas oportunidades para acceder a empleos de todo tipo”).	4	.690, .670, .645, .583.
Satisfacción social	Refiere la complacencia de la participante en cuanto a las actividades sociales que realiza (ejemplo: “Mi trabajo es valorado y reconocido”).	4	.742, .542, .465, .459.
Seguridad	Alude a un sentimiento de confianza en las acciones realizadas (ejemplo: “Yo tomo las decisiones importantes para mi vida”).	4	.761, .580, .519, .477.

Nota: Elaboración propia, basada en la información del *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*, desarrollado por Hernández y García (2008).

categoría se nombró *Negocio establecido*, aludiendo así a los emprendimientos que cuentan con un lugar bien instituido para realizarse, tal como poseer una tienda, un café internet, etc., o incluso tener la posibilidad de llevar a cabo el emprendimiento en cuestión desde casa. En esta categoría se sumaron 49 mujeres.

Para efectos de los análisis posteriores, la variable *Edad* fue dividida en tres categorías, basadas en el estudio de Durán (2016), por un lado, y en el de Levinson (1986), para formular el agrupamiento de las categorías: *18 a 29 años*, *30 a 39 años*, *40 a 49 años*, *50 a 59 años* y *60 a 73 años*. Para el primer caso (*18 a 29 años*) fueron 226 (73.9%) las participantes; para el segundo (*30 a 39 años*), 54 (17.6%) participantes se ubicaron en esa categoría; para el tercer caso (*40 a 49 años*), 16 (5.2); para el cuarto caso (*50 a 59 años*), 7 (2.3%); y para el último caso (*60 a 73 años*), sólo 3 (1%) participantes cuentan con una edad dentro de esa categoría (ver Figura 10).

Así mismo, para los análisis ulteriores, la variable *Ocupación* se segmentó en diversas categorías, de acuerdo al tipo de actividad realizada por las participantes (ver Figura 11). Dichas categorías fueron: *No labora* (6 participantes, que equivalen al 2% de la muestra), *Estudiante* (37 participantes, que equivalen al 12.1% de la muestra), *Trabajo independiente* (59 participantes, que equivalen al 19.3% de la muestra), empleadas del *Sector privado* (128 participantes, que equivalen al 41.8% de la muestra), empleadas del *Sector público* (6 participantes, que equivalen al 2% de la muestra), *Pasante o becaria* (8 participantes, que equivalen al 2.6% de la muestra) y *Hogar* (20 participantes, que equivalen al 6.5% de la muestra).

2.8. Procedimiento

El instrumento fue aplicado entre los meses de abril y julio del año 2020. Fue necesaria su aplicación a través de medios electrónicos debido a la contingencia originada por la propagación del virus COVID-19, mediante la herramienta Formularios de Google. Para su difusión se solicitó el apoyo de la División del Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia de la Universidad Nacional Autónoma de México, mediante su espacio dedicado a la difusión de actividades académicas.

Los datos fueron analizados con el software SPSS 20, aplicando una prueba T para muestras independientes, un conjunto de análisis de correlaciones bivariadas, y otro conjunto de análisis de varianza (ANOVA) de un solo factor.

De manera inicial fue revisada la información descriptiva referente a la escolaridad de las mujeres que participaron en el estudio y, también, si llevaban a cabo o no algún tipo de actividad vinculada al emprendimiento. Más adelante se empleó la prueba T para muestras independientes. El primer análisis inferencial comparó los promedios de los dos grupos (emprendedor y no emprendedor) para verificar la presencia de una diferencia

estadísticamente significativa en el nivel general de empoderamiento; los análisis ulteriores tuvieron el mismo objetivo, aunque enfocados en establecer un contraste para cada uno de los siete factores que conforman el instrumento.

La variable de agrupación *Emprendimiento*, de naturaleza dicotómica (derivada del ítem agregado “¿Realiza algún tipo de actividad empresarial o emprendedora? (Negocio propio, Venta por catálogo, Comerciante, etcétera). Si es así, por favor especifique:”), fue creada con la finalidad de contar con un elemento que dividiera a los grupos, para así diferenciar a las participantes que realizan algún tipo de acción relacionada con el emprendimiento y las que no.

Además del análisis de la prueba T para muestra independientes, el software SPSS lleva a cabo la prueba de Levene, cuya función es la de distinguir si se han asumido o no varianzas iguales. En dos de los casos, que serán referidos en la próxima sección, no se asumió la igualdad de varianzas.

Se realizó después un conjunto de análisis de varianza (ANOVA) de un solo factor, para comparar las medias del empoderamiento general, según las variables sociodemográficas solicitadas: *escolaridad, ocupación, edad y tipo de emprendimiento*. Y también las medias de cada uno de los factores del instrumento, de acuerdo a cada una de dichas variables sociodemográficas.

Por último, el siguiente conjunto de análisis involucró la correlación (r de Pearson) entre las medias del *empoderamiento general* y los diversos factores constituyentes del *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer, IMEM (igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción, seguridad y temeridad)* y, además, entre dichos factores con respecto a ellos mismos.

Figura 7. Gráfica de sectores para la variable *Escolaridad* de la muestra

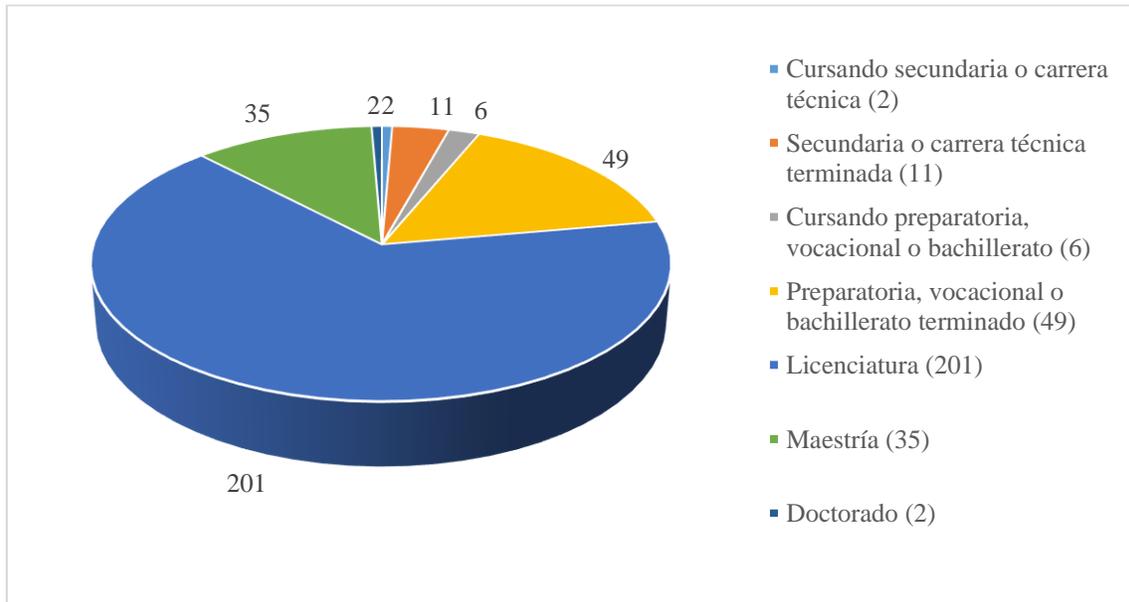


Figura 7. El gráfico incluye la totalidad de la muestra, y la frecuencia correspondiente a cada uno de los niveles de *escolaridad*.

Figura 8. Gráfica de sectores para la variable *Emprendimiento* de la muestra

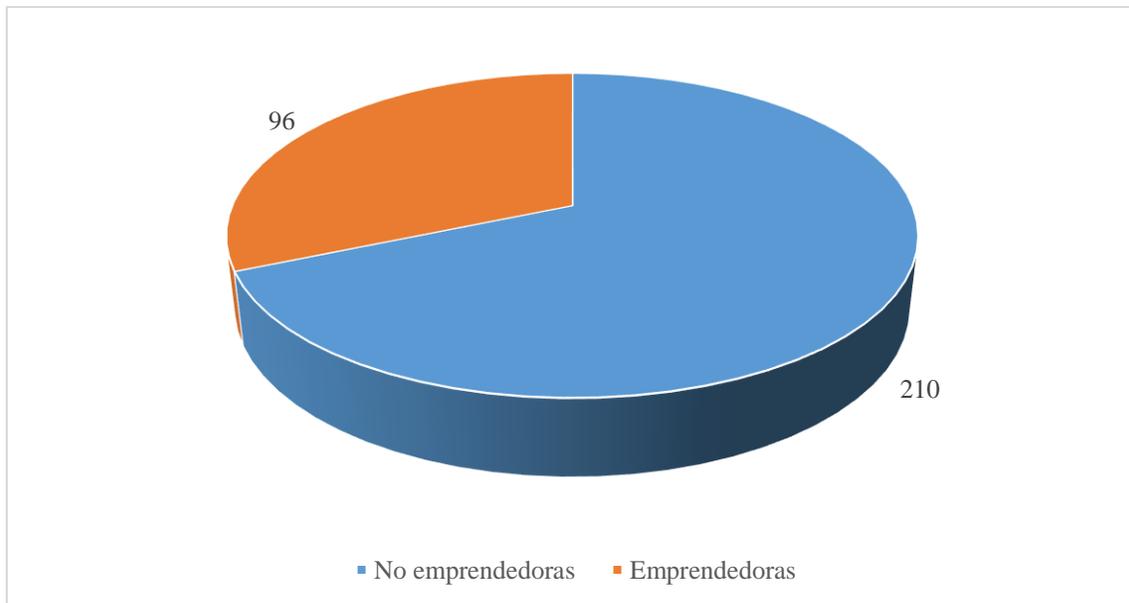


Figura 8. El gráfico incluye la totalidad de la muestra, y la frecuencia correspondiente al par de opciones posibles: si la participante realizaba algún tipo de actividad emprendedora o no.

Figura 9. Gráfica de sectores para las categorías de la variable *Tipo de emprendimiento* del segmento emprendedor de la muestra

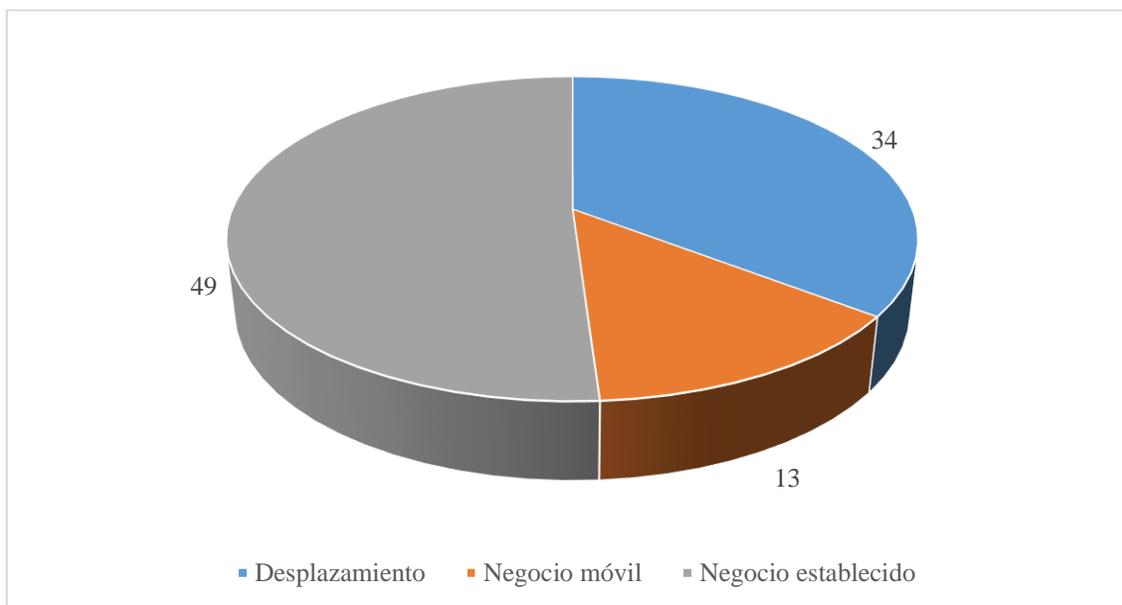


Figura 9. El gráfico incluye la totalidad del segmento emprendedor de la muestra, y la frecuencia correspondiente al tipo de emprendimiento realizado por dicho segmento.

Figura 10. Gráfica de sectores para las categorías de la variable *Edad* de la muestra

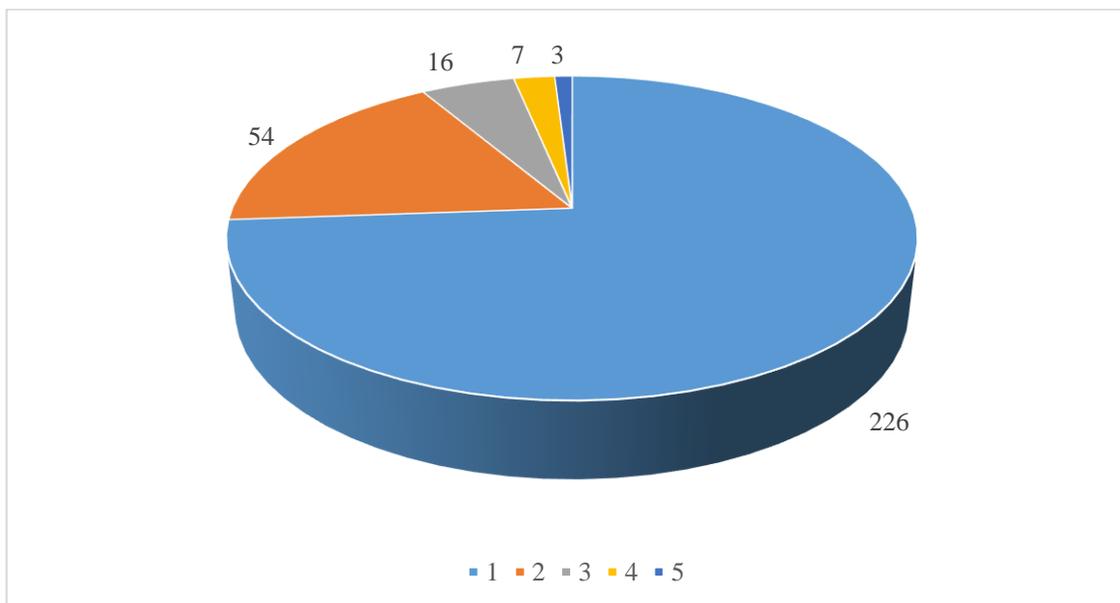


Figura 10. El gráfico incluye la totalidad de la muestra, y la frecuencia correspondiente a cada una de las tres categorías en la que fue dividida la variable *Edad*.

Figura 11. Gráfica de sectores para las categorías de la variable *Ocupación* de la muestra

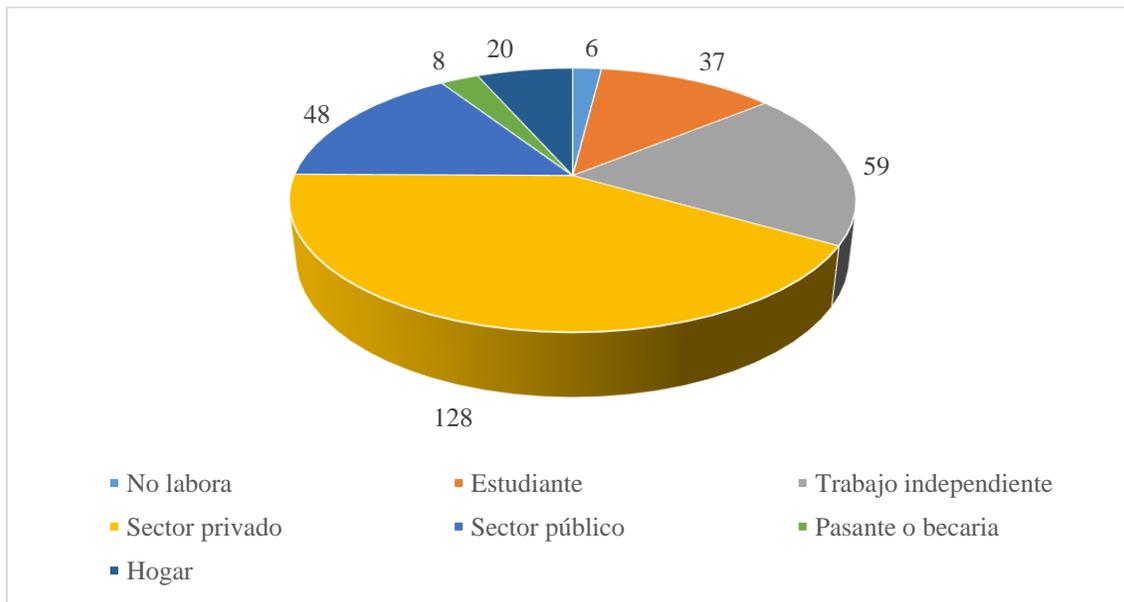


Figura 11. El gráfico incluye la totalidad de la muestra, y la frecuencia correspondiente a cada una de las categorías en la que fue dividida la variable *Ocupación*.

CAPÍTULO 3 RESULTADOS

3.1. Objetivo: Comparación de las medias entre grupos

El primer objetivo específico atendió la demanda de conocer si el hecho de que cierto conjunto de mujeres dentro de la muestra (el que declaró llevar a cabo actividades emprendedoras), mostraba un mayor grado de empoderamiento en comparación con aquel que refirió no realizar acciones relativas al autoempleo. También se consideró la diferencia, entre ese mismo par de grupos, en cuanto a cada uno de los factores constitutivos del IMEM, a saber: igualdad, independencia, influencias externas, participación, satisfacción, seguridad y temeridad.

Más adelante, tras realizar los análisis correspondientes por medio del estadístico t de Student (útil para identificar diferencias entre dos grupos), se examinaron las diferencias entre las medias según los cuatro elementos sociodemográficos recuperados desde la aplicación del instrumento de medición; tales fueron: edad, ocupación, escolaridad y tipo de emprendimiento (este último en relación, tan sólo, al conjunto de mujeres que afirmaron la realización de actividades vinculadas al emprendimiento). Para estos análisis se ocupó el estadístico ANOVA de un solo factor, adecuado para el examen de las diferencias entre más de dos grupos.

3.1.1. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Empoderamiento general* (variable de agrupación: *Emprendimiento – No emprendimiento*)

Los análisis estadísticos mostraron que el promedio ($X=3.1422$) del conjunto emprendedor (mujeres que aseguraron llevar a cabo alguna actividad vinculada con el autoempleo) fue más amplio en comparación con el promedio ($X=2.8940$) resultante del grupo que no realiza actividades de esa naturaleza (ver Figura 12). Tras asumir varianzas iguales, el valor obtenido en la prueba de significancia fue de .000, el cual es menor al de .05. Los resultados de tales análisis son mostrados en la Tabla 10.

Desde este punto es posible entrever, ya de manera preliminar, cómo el comportamiento de los datos muestra que la premisa principal del presente estudio puede verse respaldada por esta información: sí existe un mayor grado de empoderamiento en el grupo de mujeres que tienden a autoemplearse, lo cual es un eco de las investigaciones revisadas para conformar el marco teórico, previo a los presentes análisis. Esa diferencia, más allá de no ser estrecha, resulta significativa de acuerdo con el estadístico ocupado.

Figura 12. Gráfica de columnas para las medias (grado de *Empoderamiento general*) de ambos grupos (Emprendedor y No emprendedor)

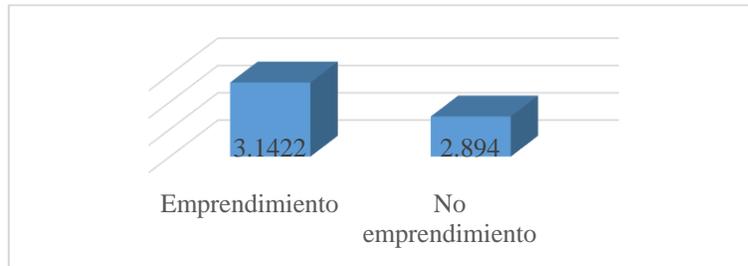


Figura 12. El gráfico compara las medias obtenidas por cada uno de los grupos en cuanto al grado de *Empoderamiento general*.

3.1.2. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en los factores constituyentes del *IMEM* (variable de agrupación: *Emprendimiento – No emprendimiento*)

En relación a los análisis realizados para los factores constituyentes de la prueba, en todos los casos se asumieron varianzas iguales, excepto en los factores *temeridad* y *seguridad*. Los resultados hallados fueron los siguientes:

- Factor *Participación*: la media del conjunto con actividades emprendedoras ($X=3.3988$) fue mayor que la del otro grupo ($X=3.1456$); dicha diferencia fue significativa ($p=.000\leq.05$). (Ver Tabla 11).
- Factor *Temeridad*: hubo también un promedio mayor por parte del grupo emprendedor ($X=3.4646$); la media del conjunto no emprendedor fue de $X=3.0381$; dicha diferencia también fue significativa ($p=.000\leq.05$). (Ver Tabla 11).
- Factor *Influencias externas*: en contraste con los resultados anteriores y los que se comentan más adelante, la diferencia entre las medias fue más amplia para el grupo de mujeres que no reportaron la realización de actividades emprendedoras ($X=2.4740$ contra $X=2.6040$), diferencia que también resultó significativa ($p=.002\leq.05$). (Ver Tabla 11).
- Factor *Independencia*: la media del grupo emprendedor fue de $X=2.8776$ y de $X=2.3988$ para su contraparte: esa diferencia también fue significativa ($p=.000\leq.05$). (Ver Tabla 11).
- Factor *Igualdad*: el promedio del conjunto emprendedor ($X=2.8620$) también fue significativa ($p=.048$); la media de su contraparte fue de $X=2.6583$. (Ver Tabla 11).
- Factor *Satisfacción*: hubo una diferencia favorable para el conjunto que realiza actividades emprendedoras ($X=3.3724$ contra $X=3.0524$); dicha diferencia resultó estadísticamente significativa ($p=.000$). (Ver Tabla 11).

Tabla 10

Diferencias en las medias del empoderamiento general entre grupos de mujeres emprendedoras y no emprendedoras

<i>Factor de empoderamiento</i>	<i>Mujeres emprendedoras</i>		<i>Mujeres no emprendedoras</i>		<i>t</i>
	<i>M</i>	<i>DE</i>	<i>M</i>	<i>DE</i>	
Empoderamiento general	3.1422	0.29002	2.8940	0.32939	.000*

*p<0.05

- Factor *Seguridad*: la media del grupo emprendedor fue favorable (X=3.6068), en comparación de la resultante para su contraparte (X=3.2810): la diferencia también resultó significativa (p=.000). (Ver Tabla 11).

Así como en el caso anterior (el resultado correspondiente a las diferencias en el grado de empoderamiento), el contraste entre las medias de cada uno de los factores del IMEM también arrojó un efecto significativo favorecedor para el grupo de mujeres emprendedoras. Los promedios de seis de los siete factores fueron mayores para dicho conjunto, exceptuando tan sólo el factor *influencias externas*; en ese caso, la diferencia de medias, aunque también resultó significativa, fue más amplia para el grupo de mujeres que no realizan emprendimientos.

Para los factores independencia, seguridad, igualdad, participación, temeridad y satisfacción, estos resultados conforman una resonancia que puede sondearse hasta los diversos trabajos acerca del empoderamiento femenino, en los que se elaboró un desarrollo que incluyó diversas dimensiones inherentes a dicho proceso (véase el apartado 1.5.3. Dimensiones del empoderamiento). Estas dimensiones representan componentes a través de los cuales se operacionaliza el empoderamiento, y su vínculo expresa cómo este proceso se ve nutrido no únicamente por la adquisición y mantenimiento de poder, sino también por otras características comportamentales a través de las cuales las mujeres expresan una mayor *participación* social, se enuncia así su *igualdad* genérica, se relacionan con *seguridad*, poseen *satisfacción* con respecto a las tareas que realizan, muestran valentía o *temeridad* al momento de tomar decisiones y se desenvuelven con mayor *independencia*, sin depender significativamente de otra u otras personas.

En cuanto a la escala de medición utilizada (el IMEM), puede deducirse que el factor *influencias externas* se apega al concepto conocido como *validez divergente* (propia de la *validez de constructo*). La validez de constructo explica “cómo las mediciones del concepto o variable se vinculan de manera congruente con las mediciones de otros conceptos correlacionados teóricamente” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 203). Así, mientras que los otros factores (independencia, seguridad, igualdad, participación, temeridad

Tabla 11

Diferencias en los factores del IMEM (relativos al empoderamiento) entre grupos de mujeres emprendedoras y no emprendedoras

<i>Factor de empoderamiento</i>	<i>Mujeres emprendedoras</i>		<i>Mujeres no emprendedoras</i>		<i>Gl</i>	<i>t</i>
	<i>M</i>	<i>DE</i>	<i>M</i>	<i>DE</i>		
Participación	3.3988	0.29454	3.1456	0.34542	304	.000*
Temeridad	3.4646	0.39735	3.0381	0.74015	296	.000*
Influencias externas	2.4740	0.35071	2.6040	0.31934	304	.002*
Independencia	2.8776	0.61344	2.3988	0.62172	304	.000*
Igualdad	2.8620	0.87198	2.6583	0.81382	304	.048*
Satisfacción	3.3724	0.50912	3.0524	0.60470	304	.000*
Seguridad	3.6068	0.39528	3.2810	0.58765	262	.000*

*p<0.05

y satisfacción) denotan un alto grado o nivel de empoderamiento (lo cual alude a la *validez convergente*), las influencias externas se vinculan con un tipo de validez divergente, también descrita como *discriminante*.

En cuestiones relativas a la realización de actividades emprendedoras (que supone un motivo para fomentar o al menos favorecer un buen grado de empoderamiento), el peso de las influencias externas parece ser más enérgico en las mujeres que no llevan a cabo ese tipo de acciones (ligadas al autoempleo). Siendo así, ese factor diverge en relación al empoderamiento, ya que las influencias externas intervienen de manera más determinante al momento de frenar las gestiones que pueden inducir a realizar emprendimientos, en los que queda claro que el locus de control (la atribución que se hace con respecto a la capacidad de dominar los eventos) es más bien interno que externo. Cuestión que acontece al revés en las mujeres que puntúan alto en influencias externas (y, por consiguiente, puntuarían bajo en su nivel de empoderamiento): ese locus de control sería más bien externo, ya que se percibe el papel del medio ambiente y las circunstancias ajenas al individuo como más poderoso que las propias capacidades, inherentes a la persona.

3.1.3. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable Empoderamiento general (variable de agrupación: Escolaridad)

El *Empoderamiento general* también fue tomado como variable dependiente para ser contrastada de acuerdo a las diversas variables sociodemográficas (*Escolaridad, Edad, Ocupación y Tipo de emprendimiento*, esta última sólo para las participantes emprendedoras) como variables de agrupación. Para todos estos casos, el estadístico utilizado fue el análisis de varianza de un factor.

En el caso de la variable *Escolaridad*, las medias obtenidas para cada una de las categorías pueden compararse en la Tabla 12.

Como puede notarse, las diferencias entre las distintas categorías de esta variable sociodemográfica son mínimas; sobresalen apenas las correspondientes a *Licenciatura* ($X=2.9984$) y *Maestría* ($X=2.9908$); la categoría *Cursando secundaria o carrera técnica* sobresale por contar con la media más baja del conjunto ($X=2.4706$). La F obtenida al correr el análisis de varianza fue de 1.924, y su significancia alcanzó un valor de 0.077, por lo cual no pudo rechazarse la hipótesis nula ($p<0.05$), debido a que las diferencias entre medias no resultaron estadísticamente significativas (ver Tabla 13).

A despecho de que no hubo significancia estadística en las diferencias entre medias, resalta el hecho de que las dos categorías que implican un nivel de estudios superior (al menos Licenciatura y Maestría, aunque no Doctorado en esta ocasión) fueran las que obtuvieron una media más alta en comparación con las demás. Dentro del primer capítulo, en el apartado de Empoderamiento se dedican algunas páginas a hacer una revisión de la importancia del empoderamiento para el público que cursa o que ha cursado la educación superior.

Vuelven a citarse algunas líneas del artículo de Donosco-Vásquez (2018), para enfatizar el porqué de esa relevancia: “Necesitamos en las universidades personal preparado y con formación adecuada en materia de género y estudios de las mujeres. Personal que es el que ha de planificar y gestionar los procesos de empoderamiento que se lleven a cabo” (p. 195).

Más adelante, en los resultados posteriores relativos a la variable *Escolaridad*, se encontrarán elementos similares que habrán de comentarse más ampliamente. El párrafo anterior sienta una breve acotación que, no obstante, será retomada en líneas ulteriores.

3.1.4. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable Empoderamiento general (variable de agrupación: Edad)

En el caso de la variable *Edad*, las medias obtenidas para cada una de las categorías pueden verse contrastadas en la Tabla 14.

Tabla 12

Medias para el Empoderamiento general y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	2.4706 (0.3327)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.7914 (0.6344)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	2.9853 (0.2487)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	2.9196 (0.4600)	49
Licenciatura	2.9984 (0.2727)	201
Maestría	2.9908 (0.3236)	35
Doctorado	2.7059 (0.6239)	2

Nota: Se comparan las medias del empoderamiento general de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 13

Resultados del ANOVA para el Empoderamiento general entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	1.291	6	.215	1.924	.077
Intra-grupos	33.434	299	.112		
Total	34.725	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Así como en la variable anterior, las diferencias entre medias son más bien reducidas. Sobresale, sin embargo, el caso de la última categoría (*60 a 72 años*), que alcanzó una media de 3.2549, aunque debe decirse que el conjunto total de mujeres dentro de dicha categoría fue de tan sólo 3.

La F obtenida generó un valor de 4.270, con una significancia de 0.002 (ver Tabla 15). Este valor, menor a la $p < 0.05$, permitió correr el análisis post hoc, que fue la DSH de Tukey debido a que las diferencias sí resultaron ser estadísticamente significativas, por lo que pudo rechazarse la hipótesis nula en favor de la alterna (ver Tabla 16). Aquellas categorías que obtuvieron diferencias significativas entre sí fueron la de *18 a 29 años* con respecto a la de *40 a 49 años* ($p = .001$), la de *30 a 39 años* con respecto a la de *40 a 49 años* ($p = .009$) y esa misma, *40 a 49 años* con respecto a la de *60 a 72 años* ($p = .037$).

Como puede notarse, la categoría *40 a 49 años* fue aquella que obtuvo una media menor a todas las demás ($X=2.6618$). La única diferencia que no resultó significativa fue con respecto a la categoría *50 a 59 años*, que abarcó el rango de edad inmediato superior.

A este respecto puede comentarse una cuestión que se verá reflejada en los resultados posteriores, aquellos en los que la variable Edad volverá a estar presente. Constantemente la categoría de edad que va de los 40 a los 49 años se distingue por ser la que resulta con un promedio más bajo. Esto puede deberse al hecho de que muchas de estas participantes se dedican (además de cuestiones laborales) a labores del hogar u otras actividades caracterizadas más bien por la interacción con un menor número de personas y, por tanto, dentro de un conjunto de contextos más bien reducido (a veces, se insiste, más bien domésticos y laborales principalmente, dejando de lado otros de diferente índole). Esta cuestión puede explicar por qué los niveles de empoderamiento suelen ser más bien bajos para este conjunto.

Ampliando lo referido en el párrafo anterior: la cohorte generacional al que ese rango de edad (40 a 49 años) pertenece, es aún a la denominada Generación X, que agrupa a las personas nacidas todavía en la década de los sesenta hasta finales de los setenta e inicios de los ochenta (Kupperschmidt, 2000). "... los X ven el trabajo solo como trabajo y buscan un balance entre su vida personal y laboral" (Marshall, 2004; como se citó en Díaz-Sarmiento, López-Lambrano y Roncallo-Lafont, 2017, p. 197). Además, "los X están interesados en sus tres comidas y un techo en donde dormir (Zemke et al., 2013; como se citó en Díaz-Sarmiento, López-Lambrano y Roncallo-Lafont, 2017, p. 197).

Estas cuestiones respaldan lo comentando en cuanto a que hay una concentración de actividades más bien enfocadas al trabajo y al hogar, lo cual reduce el bagaje vivencial nutrido de otros contextos. Díaz-Sarmiento, López-Lambrano y Roncallo-Lafont (2017) comentaron, en referencia las y los miembros de esta generación, que "Actualmente tienen hijos ... con los cuales son protectores y por los cuales lo dejarían todo. Buscan darles el sentido de familia y estabilidad que no tuvieron, entregándoles el mundo en sus manos y "un mejor futuro" (p. 197), lo cual explica el por qué enfocarse predominantemente en ese par de esferas de su vida.

Dentro de la muestra del presente estudio, de las 16 mujeres que se encuentran en ese rango de edad, 3 de ellas (18.75%) refirieron dedicarse exclusivamente al hogar; el resto se encuentra empleado tanto en el sector público como en el privado. Todas ellas, sin embargo, tienen en común el hecho de que ninguna realiza alguna actividad emprendedora.

A lo largo del apartado dedicado al empoderamiento se realizó todo un desarrollo, basado en los trabajos de diferentes autoras y autores, el cual explicaba cómo una de las acciones clave para fomentar este proceso implicaba una salida del entorno hogareño y así permear con mayor constancia las interacciones sociales que, en ciertos casos, podían detonar en participaciones comunitarias.

El hecho de comprometerse o bien con una pareja o bien con la maternidad (o ambas) reduce frecuentemente las posibilidades de ampliar el círculo social a través de las relaciones que pueden surgir fuera de casa, independientemente a que la persona se encuentre empleada, ya que, aunque exista la posibilidad de relacionarse en el trabajo, lo cierto es que el conjunto de relaciones no siempre es amplio (menos si la dinámica vivencial es, principalmente, casa-trabajo-casa). La revisión de los otros resultados clarificará y ampliará este conjunto de comentarios al respecto de esta variable y, particularmente, dicha categoría.

3.1.5. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Empoderamiento general* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Las medias obtenidas para el *Empoderamiento general* teniendo como variable de agrupación las distintas categorías para *Ocupación* se encuentran agrupadas en la Tabla 17.

Las medias más altas en este conjunto fueron las correspondientes a *Trabajo independiente* ($X=3.1545$) y empleadas del *Sector privado* ($X=3.0085$), lo cual, en el primer caso, resulta interesante y será comentado en los apartados de Discusión y Conclusiones.

Por otro lado, las medias con un valor más bajo fueron aquellas que representaron a las mujeres que, o bien indicaron no realizar ningún tipo de ocupación ($X=2.4755$), o se ocupan de las labores domésticas ($X=2.5824$) por ser, utilizando el término coloquial, amas de casa; debe decirse que la categoría *Estudiante* también generó una media baja en relación a las demás ($X=2.8506$).

El valor conseguido tras correr el análisis de varianza fue de $F=13.034$, con un valor p de .000 ($p<0.05$) (ver Tabla 18). Este resultado favoreció el rechazo de la hipótesis nula en favor de la alterna, por lo que puede aseverarse que la diferencia resultó estadísticamente significativa. Con esto, al realizar el análisis post hoc, la DSH de Tukey, pudo hallarse que las diferencias entre la categoría *No labora* con respecto a *Trabajo independiente*, *Sector privado*, *Sector público* y *Pasante/becaria* fueron significativas, así como las diferencias entre la categoría *Estudiante* con respecto a *Trabajo independiente* y *Hogar*; la categoría *Trabajo independiente* con respecto a *Sector privado*, *Sector público* y *Hogar*; la categoría *Sector privado* con respecto a *Hogar*; y la categoría *Pasante/becaria* con respecto a *Hogar*. Como es posible observar, esta última categoría, la de *Hogar*, obtuvo diferencias significativas con respecto a todas las demás categorías, excepto la de *No labora*, que también fue la más baja en cuanto al valor de la media (ver Tabla 19).

Debe mencionarse, desde esta instancia, que la categoría de Ocupación denominada Trabajo independiente es la representante directa de las actividades relativas al emprendimiento. Resalta, como ya se ha mencionado en los párrafos anteriores, que es justamente esta categoría la que obtuvo una media más alta en cuanto a nivel de empoderamiento.

Tabla 14

Medias para el Empoderamiento general y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	2.9908 (0.2929)	226
30 a 39 años	2.9722 (0.4211)	54
40 a 49 años	2.6618 (0.3772)	16
50 a 59 años	2.9454 (0.5640)	7
60 a 72 años	3.2549 (0.2359)	3

Nota: Se comparan las medias del empoderamiento general de acuerdo a la edad.

Tabla 15

Resultados del ANOVA para el Empoderamiento general entre las categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	1.865	4	.466	4.270	.002
Intra-grupos	32.861	301	.109		
Total	34.725	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 16

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el Empoderamiento general entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
40 a 49 años	18 a 29 años	-.32900*	.08548	.001	-.5636	-.0944
	30 a 39 años	-.31046*	.09405	.009	-.5686	-.0524
	60 a 72 años	-.59314*	.20788	.037	-1.1636	-.0226

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Ya en términos de significancia estadística, esa diferencia fue marcadamente superior con respecto a varias de las otras categorías. Hogar y No labora, en contraparte a este último

dato, alcanzaron los valores más bajos; de acuerdo con las perspectivas teóricas revisadas, dedicarse de manera primordial a las labores domésticas o no contar con una oportunidad laboral (la cual puede favorecer el hecho de conocer y desenvolverse en diversos contextos y circunstancias) es motivo para que el proceso de empoderamiento se vea mermado. Ya sea salir de la esfera hogareña o participar en actividades laborales fomenta que ciertas áreas vinculadas con el proceso de empoderamiento puedan desarrollarse o bien continuarse fortaleciendo.

El continuo contraste entre la categoría Trabajo independiente (el cual alude directamente al emprendimiento) con respecto a Hogar y No labora, se verá reflejado en cada una de las tablas propias de la variable Ocupación, cuyas implicaciones teóricas se han resumido en el par de párrafos precedentes. Por el momento, basta resaltar que la premisa principal de la tesis vuelve a respaldarse en cuanto a que las actividades relativas al autoempleo fomentan el grado de empoderamiento.

3.1.6 Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Empoderamiento general* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Los emprendimientos referidos por aquellas participantes que indicaron sí realizar alguna clase de actividad emprendedora fueron agrupados en una de tres categorías, de acuerdo a la naturaleza de dicho emprendimiento. Las medias obtenidas en cuanto al Empoderamiento general con respecto a tales categorías fueron las que se muestran en la Tabla 20.

Las diferencias entre este conjunto de medias son más bien bajas, aunque debe mencionarse que tales valores son relativamente altos (teniendo en cuenta que el valor máximo sería de 4). Tras correr el análisis de varianza correspondiente pudo constatar que tales diferencias no fueron estadísticamente significativas ($F=1.471$; $p=.235>.05$), por lo que no pudo rechazarse la hipótesis nula (ver Tabla 21).

Tabla 17

Medias para el Empoderamiento general y número de participantes por categoría de Ocupación

<i>Ocupación</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
No labora	2.4755 (0.2672)	6
Estudiante	2.8506 (0.3276)	37
Trabajo independiente	3.1545 (0.3336)	59
Sector privado	3.0085 (0.2690)	128
Sector público	2.9663 (0.2671)	48
Pasante/becaria	2.9779 (0.1631)	8
Hogar	2.5824 (0.4652)	20

Nota: Se comparan las medias del empoderamiento general de acuerdo a la ocupación.

Tabla 18

Resultados del ANOVA para el Empoderamiento general entre las diferentes categorías de Ocupación

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	7.200	6	1.200	13.034	.000
Intra-grupos	27.526	299	.092		
Total	34.725	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 19

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el Empoderamiento general entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
No labora	Trabajo independiente	-.67905*	.13001	.000	-1.0650	-.2931
	Sector privado	-.53301*	.12674	.001	-.9092	-.1568
	Sector público	-.49081*	.13138	.004	-.8808	-.1008
	Pasante/becaria	-.50245*	.16386	.038	-.9889	-.0160
Estudiante	Trabajo independiente	-.30398*	.06363	.000	-.4929	-.1151
	Hogar	.26820*	.08421	.026	.0182	.5182
Trabajo independiente	Sector privado	.14406*	.04774	.039	.0043	.2878
	Sector público	.18824*	.05898	.026	.0132	.3633
	Hogar	.57218*	.07851	.000	.3391	.8052
Sector privado	Hogar	.42615*	.07295	.000	.2096	.6427
Sector público	Hogar	.38395*	.08075	.000	.1442	.6237
Pasante/becaria	Hogar	.39559*	.12693	.033	.0188	.7724

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Estos resultados, como se especificaba en el primer párrafo de este apartado, son exclusivos para esa sección de la muestra que manifestó la realización de acciones relativas

al emprendimiento. La inclusión de estos análisis se ejecutó con la finalidad de conocer si la naturaleza intrínseca del tipo de emprendimiento tendía a modificar el valor propio de la variable dependiente en cuestión (el empoderamiento general, en este caso y, más adelante, cada uno de los factores del IMEM).

De acuerdo con lo reportado por las participantes, sus emprendimientos podían verse clasificados en una de tres categorías: *desplazamiento*, para aquellas actividades que requieren un tipo de venta e interacción con el cliente o prospecto más bien nómada, por así decirlo, tales como la venta por catálogo; este emprendimiento, por colocar un ejemplo, demanda que la emprendedora no permanezca en un solo sitio (aunque eso no es exclusivo), sino que se desplace para concertar citas, ofrecer productos y orientación, etcétera.

La categoría *negocio móvil* alude los emprendimientos que implican la colocación de un lugar de trabajo, el cual no es fijo, sino que se asienta y se levanta según ciertos horarios u condiciones; el mejor ejemplo de este tipo de negocio son los puestos de tianguis.

Por último, la categoría *negocio fijo*, como su nombre lo indica, denota aquellos emprendimientos cuyo lugar de asentamiento ya se encuentra bien establecido, tales como los locales en los que puede gestionarse un café internet, por ejemplo, o una consultoría independiente.

Tabla 20

Medias para el Empoderamiento general y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

Tipo de emprendimiento	M (DE)	N
Desplazamiento	3.0813 (0.2622)	34
Negocio móvil	3.2308 (0.3708)	13
Negocio fijo	3.1609 (0.2823)	49

Nota: Se comparan las medias del empoderamiento de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 21

Resultados del ANOVA para el Empoderamiento general entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.245	2	.123	1.471	.235
Intra-grupos	7.746	93	.083		
Total	7.991	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

3.1.7 Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Participación* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias correspondientes al factor *Participación*, tomando como variable de agrupación a la *Escolaridad*, pueden encontrarse en la Tabla 22. Los valores más altos correspondieron a las categorías *Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado* ($X=3.2945$) y *Maestría* ($X=3.2612$), mientras que la más baja fue para *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=2.6429$).

El resultado de la razón F, tras aplicar el análisis de varianza en este caso, fue de 1.534, y la significancia de .167. Dado que el valor fue mayor a .05, no pudo rechazarse la hipótesis nula, por lo que se deduce que no existen diferencias significativas (ver Tabla 23).

A diferencia del primer resultado para esta variable (el caso del apartado 3.1.3.), en este análisis no se obtuvo significancia estadística en las diferencias de cada una de las medias. Llama la atención, sin embargo, que las categorías *Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado* y *Maestría*, seguidas en tercer lugar por *Licenciatura*, hayan obtenido los valores mayores del conjunto.

Ya en el resultado pasado fueron *Maestría* y *Licenciatura* aquellas que detentaron las cifras más altas, por lo cual al menos en cuanto a ese par de categorías es menester observar y enfatizar el hecho de que permanecen como las más elevadas, lo cual indica ya lo que se redactaba desde las líneas dedicadas a ese primer resultado: la relevancia de la educación superior en términos de promotora para fomentar el proceso de empoderamiento desde las aulas. Cada docente es, sin quererlo y quizá sin saberlo, un promotor tácito y no deliberado del impulso al empoderamiento en sus estudiantes y colegas.

Tabla 22

Medias para el factor Participación y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	2.6429 (0.1010)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	3.1818 (0.5717)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	3.1905 (0.4752)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	3.2945 (0.4169)	49
Licenciatura	3.2132 (0.3107)	201
Maestría	3.2612 (0.3524)	35
Doctorado	3.0000 (0.0000)	2

Nota: Se comparan las medias del factor participación de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 23

Resultados del ANOVA para el factor Participación entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	1.117	6	.186	1.534	.167
Intra-grupos	36.287	299	.121		
Total	37.403	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

3.1.8. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Participación* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Tomando como variable de agrupación la *ocupación*, las medias de cada una de las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Participación*, pueden encontrarse en la Tabla 24. De ese conjunto de medias, las más altas fueron las de las categorías *Trabajo independiente* ($X=3.3947$), *Pasante o becario* ($X=3.3036$) y *Sector privado* ($X=3.2433$); por otro lado, la media más baja correspondió a las categorías *No labora* ($X=2.9762$) y *Hogar* ($X=2.9357$).

El valor F resultó en 6.618, y el valor p fue de .000, el cual, al ser menor a .05, permitió rechazar la hipótesis nula en favor de la hipótesis alterna, aseverando así que las diferencias sí son estadísticamente significativas (ver Tabla 25).

Los resultados de la prueba post hoc DSH de Tukey revelaron que la categoría *Trabajo independiente* se diferenció de manera significativa con las categorías *Sector público* ($p=.001$) y *Hogar* ($p=.000$) y la categoría *Sector privado* con *Hogar* ($p=.003$) (ver Tabla 26). En todos los casos, la media resultante de la categoría *Hogar* fue menor a las demás, aunque dicha diferencia fue sólo significativa con los casos ya mencionados. Por último, como puede notarse, fue la media de la categoría *Trabajo independiente* la más alta en cuanto a *Participación*.

De nuevo, el contraste ya apuntado en los datos del apartado 3.1.5. vuelve a presentarse entre las categorías *Trabajo independiente* (representante directo del emprendimiento), por un lado, y *Hogar* y *No labora*, por otro. La diferencia, así, entre *Trabajo independiente* y *Hogar* vuelve a resultar significativa, haciendo eco de los fundamentos teóricos analizados previamente, en los que se acentúa claramente que dedicar más tiempo al entorno doméstico mengua el proceso de empoderamiento, de manera general, a la vez que limita la participación social, ya de modo más específico de acuerdo al factor que ahora nos atiene.

Todo esto contrasta con la adquisición de una mayor capacidad para gestionar el tiempo y otro tipo de recursos, tal como sucede con el *trabajo independiente*, actividad que fomenta ese proceso al permitir que las personas participen de un modo más activo al

interactuar con otras personas e instituciones. La voz individual pasa de la pasividad al acto, y así se desarrollan las capacidades sociales de la persona gracias a la búsqueda de salir adelante por medios propios.

Tabla 24

Medias para el factor Participación y número de participantes por categoría de Ocupación

Ocupación	M (DE)	N
No labora	2.9762 (0.4372)	6
Estudiante	3.2085 (0.3803)	37
Trabajo independiente	3.3947 (0.3220)	59
Sector privado	3.2433 (0.3107)	128
Sector público	3.1190 (0.3364)	48
Pasante/becaria	3.3036 (0.3452)	8
Hogar	2.9357 (0.3574)	20

Nota: Se comparan las medias del factor participación de acuerdo a la ocupación.

Tabla 25

Resultados del ANOVA para el factor Participación entre las categorías de Ocupación

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	4.385	6	.731	6.618	.000
Intra-grupos	33.019	299	.110		
Total	37.403	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 26

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Participación entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

(I)	(J)	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Trabajo independiente	Sector público	.27563*	.06459	.001	.0839	.4674
	Hogar	.45896*	.08598	.000	.2037	.7142
Sector privado	Hogar	.30759*	.07990	.003	.0704	.5448

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.1.9. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Participación* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Así como en el caso del *Empoderamiento general*, no existieron diferencias significativas entre las medias para cada una de las categorías de la variable *Tipo de emprendimiento*, ahora en cuanto al factor *Participación*. Los resultados de tales medias se encuentran agrupados en la Tabla 27.

El valor F obtenido fue de 1.434, mientras que el p valor resultó en .244, por lo que no se rechazó la hipótesis nula, debido a que las diferencias observadas no son significativas estadísticamente (ver Tabla 28).

Vuelve, por tanto, a fortalecerse la idea (respaldada por estos resultados) de que las ramificaciones en el tipo de emprendimiento no son significativas. Lo importante *per se* es el acto de emprender, independientemente a si se realiza a través de actividades que impliquen alguna clase de desplazamiento o si se lleva a cabo en puestos móviles o en locales fijos. Esta cuestión parece ser a todas luces poco relevante, ya que en cualquier modalidad la participación social es exigida para la persona, y es de ese modo como le será posible proveerse de los medios para continuar con el emprendimiento en cuestión.

Tabla 27

Medias para el factor Participación y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	3.3403 (0.3204)	34
Negocio móvil	3.4945 (0.3064)	13
Negocio fijo	3.4140 (0.2692)	49

Nota: Se comparan las medias del factor participación de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 28

Resultados del ANOVA para el factor Participación entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.247	2	.123	1.434	.224
Intra-grupos	7.995	93	.086		
Total	8.241	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

3.1.10. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Participación* (variable de agrupación: *Edad*)

Por último, tomando como variable de agrupación a las categorías propias para *Edad*, las medias pertenecientes al factor *Participación* se hallan en la Tabla 29.

De manera similar a los resultados obtenidos en cuanto a las medias del *Empoderamiento general*, fue la tercera categoría (rango de edad de 40 a 49 años) la que obtuvo un valor más bien menor en comparación con las demás ($X=2.9018$); por otro lado, la categoría 18 a 29 años fue la que obtuvo un valor más alto ($X=3.2560$). El valor F obtenido fue de 4.252, con una significancia de $p=.002$ (ver Tabla 30). Con ello fue posible rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, ya que las diferencias observadas sí resultaron significativas.

Los resultados generados tras correr el análisis post hoc de la DSH de Tukey, revelaron que la categoría 18 a 29 años obtuvo diferencias significativas con respecto a la categoría 40 a 49 años ($p=.001$), y la categoría 30 a 39 años con respecto a la categoría 40 a 49 años ($p=.015$) (ver Tabla 31). Este par de categorías (30 a 39 años y 40 a 49 años) fueron las que obtuvieron una media más alta en cuanto al factor *Participación*.

Tabla 29

Medias para el factor Participación y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	3.2560 (0.3237)	226
30 a 39 años	3.2090 (0.3980)	54
40 a 49 años	2.9018 (0.3160)	16
50 a 59 años	3.1429 (0.4592)	7
60 a 72 años	3.0952 (0.5773)	3

Nota: Se comparan las medias del factor participación de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 30

Resultados del ANOVA para el factor Participación entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	2.000	4	.500	4.252	.002
Intra-grupos	35.403	301	.118		
Total	37.403	305			

Nivel de significación: $p<0.05$

Tabla 31

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Participación entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

(I)	(J)	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
18 a 29 años	40 a 49 años	.35422*	.08872	.001	.1107	.5977
30 a 39 años	40 a 49 años	.30721*	.09762	.015	.0393	.5751

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Ya en el apartado 3.1.4. se hacía referencia al nivel más bien bajo presentado por la categoría de edad 40 a 49 años. En este nuevo acumulado de datos vuelve a presentarse una cuestión similar. De los cinco conjuntos, esa categoría obtuvo la media más austera, y las diferencias significativas se repitieron con respecto a las categorías 18 a 29 años y 30 a 39 años.

Se reseñaba ya en ese apartado (3.1.4.) la probabilidad de que ese grupo pudiera estar estrecha y casi exclusivamente vinculado con las actividades laborales y domésticas (estas últimas en términos de vida en pareja y/o maternidad), lo cual puede dificultar que se fomente el proceso de empoderamiento, específicamente la participación de la persona en sociedad, más allá de las cuatro paredes que supone el entorno laboral, por un lado, y el hogareño, por otro; si a eso se añade el hecho de que “Algunas iniciativas para promover el emprendimiento ... se dirigen a personas de hasta 30 o 35 años de edad” (Durán, 2016, p.11), es posible entrever que existen menos oportunidades para fomentar opciones más allá de las tradicionales.

El par de categorías más altas aquí, que abarcan un rango de edad desde los 18 hasta los 39 años, incluye personas que pueden gozar de ciertas oportunidades para la participación debido a que aún pueden desenvolverse en ambientes escolares o, más adelante, iniciarse en la vida laboral antes de involucrarse en el compromiso que implica una pareja o una familia.

Esto último, por supuesto, no es una generalización; es un razonamiento que se basa en la dinámica cultural mexicana que parece predominar hoy en día, en donde la edad para la formación de una familia (con hijos o sin ellos) da la impresión de retrasarse conforme pasan los años y las décadas, modificando los intereses de las cohortes generacionales.

3.1.11. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Temeridad* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias correspondientes al factor *Temeridad*, siendo la variable de agrupación la *Escolaridad*, es posible encontrarlas en la Tabla 32. En este factor, *Temeridad*, las categorías más altas en cuanto a medias fueron las de *Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato* ($X=3.3667$), *Licenciatura* ($X=3.2627$) y *Maestría* ($X=3.1429$), mientras que la más baja es propia de *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=2.1000$).

Tras la realización del análisis de varianza, la razón F obtenida fue de 3.183, y el valor p de .005 (ver Tabla 33), el cual, por hallarse por debajo de .05, permitió rechazar la hipótesis nula para aceptar la alterna, lo cual refiere ya que las diferencias obtenidas en las medias son estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, mostró que la única diferencia significativa estuvo entre la categoría *Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado* con respecto a *Licenciatura* ($p=.022$), siendo mayor la media para la segunda categoría (ver Tabla 34).

A despecho de que el par de categorías más altas hayan sido *Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado* y *Licenciatura*, la única diferencia estadísticamente significativa en este conjunto de resultados fue entre tales categorías. La temeridad, factor que funge como variable independiente ahora, alude al valor u osadía para llevar a cabo un comportamiento sin necesidad de contar con la anuencia de otra persona o entidad, al tiempo que así se demuestra una falta de temor, carencia que es característica de las personas que han visto mermado su proceso de empoderamiento.

Tabla 32

Medias para el factor Temeridad y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	2.1000 (0.7071)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.8727 (1.0593)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	3.3667 (0.4633)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	2.9184 (0.9326)	49
Licenciatura	3.2627 (0.5648)	201
Maestría	3.1429 (0.6335)	35
Doctorado	2.9000 (0.9899)	2

Nota: Se comparan las medias del factor temeridad de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 33

Resultados del ANOVA para el factor Temeridad entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	8.494	6	1.416	3.183	.005
Intra-grupos	132.984	299	.445		
Total	141.478	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 34

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Temeridad entre las categorías de Escolaridad cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	Licenciatura	-.34432*	.10625	.022	-.6597	-.0289

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Es en esos contextos, tal como lo sugieren los resultados, que las personas pueden mostrar un mayor nivel de temeridad, de pasar de la intención a la acción ya que se sienten confiadas a que sus capacidades no serán objeto de burla o represión; o, independientemente a que lo sean, es más importante constatar la valía personal por medio de la acción, en lugar de permanecer estáticas o imposibilitadas a actuar por miedo al juicio ajeno o la crítica.

3.1.12. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Temeridad* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Tomando como variable de agrupación la *Ocupación*, las medias de cada una de las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Temeridad*, se encuentran para su comparación en la Tabla 35. En todos los casos, así como había sucedido ya con el factor *Participación*, las medias resultantes de las categorías *Hogar* y *No labora* fueron menores a

las demás ($X=2.5400$ y $X=2.7000$, respectivamente). Por último, las medias de las categorías *Trabajo independiente* ($X=3.3932$), *Pasante/becaria* ($X=3.3500$) y *Sector privado* ($X=3.2625$) fueron las más altas en cuanto a *Temeridad*.

El valor F resultó en 6.317, y el valor p fue de .000, el cual, al ser menor a .05 (ver Tabla 36), permitió rechazar la hipótesis nula en favor de la hipótesis alterna, aseverando así que las diferencias sí son estadísticamente significativas.

Los resultados de la prueba post hoc DSH de Tukey revelaron que la categoría *Estudiante* se diferenció de manera significativa con la categoría *Trabajo independiente* ($p=.010$), mientras que la categoría *Hogar* con *Trabajo independiente* ($p=.000$), con *Sector privado* ($p=.000$), con *Sector público* (.009) y con *Pasante/becaria* (.047) (ver Tabla 37).

Se ha apuntado ya la supremacía de la categoría *Trabajo independiente* en contraste con las demás, y, desde el sitio opuesto, de las categorías *Hogar* y *No labora* como aquellas con una media más baja en diversas ocasiones. Relacionando esta cuestión, ahora, con el factor *Temeridad*, puede subrayarse que el tipo de actividades favorecidas por el emprendimiento generan un medio circundante que permite no mostrar temor, sino todo lo contrario, osadía y quizá audacia para actuar en lugar de permanecer pasivas ante las circunstancias.

Caso contrario sucede con el otro par de categorías también mencionado (*Hogar* y *No labora*). En este punto es necesario aclarar brevemente que, con los comentarios expuestos en relación a la esfera hogareña de las personas, no se busca menospreciarla, como si las actividades domésticas fuesen poco importantes, inferiores o susceptibles de calificarse con cualquier otro adjetivo de esa naturaleza. Nada más alejado de la realidad. Se busca tan sólo insistir en lo siguiente: que en muchas ocasiones la excesiva permanencia en el entorno doméstico excluye o restringe de las bondades, retos y avatares implicados en la vida social, tan importantes para el desarrollo humano en todas sus etapas.

En cuanto al factor *Temeridad*, esa excesiva permanencia (mencionada en el párrafo anterior) puede ser causante de que el tipo de situaciones a las que se enfrenta la persona no desarrollen esa osadía o valentía para actuar en circunstancias sociales que demanden un papel más activo y menos pasivo. La temeridad, por tanto, se halla abreviada o poco desarrollada socialmente, siendo quizá útil dentro de los muros de contexto doméstico, pero poco o limitadamente funcional fuera de ellos.

3.1.13. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Temeridad* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Las medias resultantes de la comparación de las distintas categorías propias de la variable *Tipo de emprendimiento*, en cuanto al factor *Temeridad*, fueron las que se agrupan en la Tabla 38.

Tabla 35

Medias para el factor Temeridad y número de participantes por categoría de Ocupación

Ocupación	M (DE)	N
No labora	2.7000 (0.8831)	6
Estudiante	2.9189 (0.7534)	37
Trabajo independiente	3.3932 (0.4870)	59
Sector privado	3.2625 (0.5938)	128
Sector público	3.1458 (0.6253)	48
Pasante/becaria	3.3500 (0.4105)	8
Hogar	2.5400 (1.1033)	20

Nota: Se comparan las medias del factor temeridad de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 36

Resultados del ANOVA para el factor Temeridad entre las diferentes categorías de Ocupación

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	15.917	6	2.653	6.317	.000
Intra-grupos	125.561	299	.420		
Total	141.478	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 37

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Temeridad entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

(I)	(J)	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Estudiante	Trabajo independiente	-.47430*	.13589	.010	-.8777	-.0709
Hogar	Trabajo independiente	-.85322*	.16767	.000	-1.3510	-.3555
	Sector privado	-.72250*	.15581	.000	-1.1850	-.2600
	Sector público	-.60583*	.17247	.009	-1.1178	-.0939
	Pasante/becaria	-.81000*	.27109	.047	-1.6147	-.0053

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

El análisis de varianza generó un valor F de .586, con un valor p de .559, el cual, por ser mayor a .05 imposibilita rechazar la hipótesis nula en favor de la hipótesis alterna, por lo que las diferencias entre las medias no resultaron ser significativas (ver Tabla 39).

En un rango que va de 1 a 4 puntos (ya que el IMEM ocupa una escala Likert de 4 valores), la obtención de las medias que pueden observarse en la Tabla 38 aporta una idea de qué tan altos resultan tales promedios para las tres categorías de Tipo de emprendimiento.

Como ya se ha anotado, no hay diferencias significativas, reiterando así el hecho de que no resultan notables las divergencias en cuanto a si los emprendimientos tienen esta u otras cualidades: lo relevante es, en últimos términos, la acción de emprender, lo cual promueve que la osadía y la actividad (contraria a pasividad) en las labores se vea reflejada en las características inherentes a este conjunto de personas.

3.1.14. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Temeridad* (variable de agrupación: *Edad*)

Por último, las medias resultantes en cuanto al factor *Temeridad*, para cada una de las categorías de la variable *Edad* pueden verse en la Tabla 40.

Tabla 38

Medias para el factor Temeridad y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	3.4882 (0.3309)	34
Negocio móvil	3.3538 (0.5839)	13
Negocio fijo	3.4776 (0.3847)	49

Nota: Se comparan las medias del factor temeridad de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 39

Resultados del ANOVA para el factor Temeridad entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.187	2	.093	.586	.559
Intra-grupos	14.813	93	.159		
Total	15.000	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Las medias más altas correspondieron a las categorías *18 a 29 años* ($X=3.2673$), *60 a 72 años* ($X=3.5333$) y *30 a 39 años* ($X=2.9963$). El valor F, resultante del análisis de varianza, fue de 7.265, y el p valor de .000 (ver Tabla 41). Esto permitió rechazar la hipótesis nula, por lo que las diferencias encontradas entre las medias resultaron ser estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, en este caso, permitió hallar que las diferencias entre las medias de la categoría *40 a 49 años*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa con respecto a la categoría *18 a 29 años* ($p=.000$) y con respecto a la categoría *30 a 39 años* ($p=.043$); ambas categorías (*18 a 29 años* y *30 a 39 años*) se encuentran dentro de las más altas (ver Tabla 42), como se comentaba en el párrafo anterior.

Estos resultados son notablemente similares a los obtenidos en relación a los factores pasados ya descritos: Empoderamiento general y Participación. Ahora, en cuanto a Temeridad, resulta una cuestión en verdad análoga. Al menos en términos de diferencias significativas, tal como se expone en el párrafo anterior, la categoría de 40 a 49 años sobresale al estar por debajo de las categorías 30 a 39 años y 40 a 49 años.

El acumulado de afirmaciones en relación al porqué resultan este tipo de datos (que con toda probabilidad el grupo con edad de los 40 a los 49 años se halla más bien comprometido con actividades tan solo laborales y hogareñas, estas últimas sean de pareja y/o de maternidad, en particular) se fortalece por su constante repetición, lo cual es, por tanto, muy difícil que se deba al azar.

En estos párrafos, dedicados al factor Temeridad, puede comentarse que los escenarios en los que tiende a participar la persona al hallarse en un rango de edad de los 18 a los 39 años (rango que incluye las dos categorías más altas aquí), promueven ciertamente situaciones en las que se pone a prueba su valentía o empuje para hacer frente a los obstáculos propios de la vida en comunidad, sean escenarios escolares o laborales, o también extracurriculares (como la asistencia a talleres, gimnasios, u otros que involucren actividades deportivas o artísticas) como puede suponerse.

Tabla 40

Medias para el factor Temeridad y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	3.2673 (0.6031)	226
30 a 39 años	2.9963 (0.7995)	54
40 a 49 años	2.4750 (0.6403)	16
50 a 59 años	2.8857 (1.0510)	7
60 a 72 años	3.5333 (0.5033)	3

Nota: Se comparan las medias del factor temeridad de acuerdo a la edad.

Tabla 41

Resultados del ANOVA para el factor Temeridad entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	12.456	4	3.114	7.265	.000
Intra-grupos	129.022	301	.429		
Total	141.478	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 42

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Temeridad entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
18 a 29 años	40 a 49 años	.79226*	.16937	.000	.3274	1.2571
30 a 39 años	40 a 49 años	.52130*	.18636	.043	.0099	1.0327

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.1.15. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Influencias externas* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias correspondientes al factor *Influencias externas*, siendo la variable de agrupación la *Escolaridad*, pueden compararse en la Tabla 43. La media más alta es la correspondiente a la categoría *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=2.7500$), seguida por *Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato* ($X=2.5833$) y por *Licenciatura* ($X=2.5821$).

El valor resultante del análisis de varianza fue de $F=.547$, con un valor p de .772 (ver Tabla 44). Dado que este último valor estuvo por encima de .05, no fue posible rechazar la hipótesis nula, por lo que las diferencias encontradas no resultaron ser estadísticamente significativas.

Hablar de influencias externas es hacer alusión al influjo que tiene una entidad sobre otra, que le es ajena. De modo más específico, se refiere a aquellas fuerzas que provienen del medio y que determinan en gran parte la actitud de una persona con respecto a lo que debe

pensar, sentir y cómo actuar en relación a esa y otras cuestiones. A modo de ejemplo, para hacer más comprensible esto último, puede hablarse justamente de la actitud hacia el emprendimiento⁴³: una persona que puntúe alto en Influencias externas, sentirá que quizá las circunstancias provenientes del medio circundante serán decisivas en el éxito o fracaso de su emprendimiento. Por el contrario, una persona que puntúe bajo en este factor, percibirá que ella posee un mayor control sobre esas circunstancias y no el entorno; así, las influencias externas pasan a ser agentes secundarios que, si bien son capaces de determinar muchos de los resultados a obtener tras la ejecución de algún acto, es más bien la persona quien atribuye un papel más importante a sus capacidades internas para controlar o no cierta situación.

Nótese, en relación a esto que se ha apuntado en el párrafo anterior, que las medias obtenidas son más bien bajas, y que el promedio más alto pertenece a la *categoría Cursando secundaria o carrera técnica*, que en anteriores ocasiones (apartados 3.1.3., 3.1.7. y 3.1.11) había alcanzado un valor ciertamente reducido. Lo que puede deducirse de este resultado es que las influencias externas tienden a pesar más en las integrantes de esa categoría, y que, de modo opuesto, pesan menos en las participantes de la categoría Doctorado, por lo que estas mujeres se perciben a sí mismas como más capaces de ejercer un dominio sobre las circunstancias.

3.1.16. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Influencias externas* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Al ser la variable de agrupación la *Ocupación* referida por las participantes, las medias de cada una de las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Influencias externas*, pueden encontrarse en la Tabla 45. Las medias más altas fueron las correspondientes a las categorías *Sector público* ($X=2.6597$), *No labora* (2.6389) y *Hogar* (2.6500).

El valor F resultó en 1.607, y el valor p fue de .145, el cual, al ser mayor a .05, no permitió que se rechazara la hipótesis nula en favor de la hipótesis alterna, aseverando así que las diferencias existentes entre las medias no fueron estadísticamente significativas (ver Tabla 46).

No obstante, a pesar de que no hubo significancia, vale la pena observar las siguientes cuestiones: en primer lugar, que la categoría *Trabajo independiente*, que anteriormente se había situado como la más alta en cada resultado propio de *Ocupación*, es aquí una de las más bajas, lo cual significa que las mujeres que refirieron la realización de algún tipo de emprendimiento no consideran a las influencias externas como determinantes en el éxito o fracaso de sus acciones.

⁴³ Con actitud hacia el emprendimiento se hace alusión a la postura o bien a las evaluaciones globales (siguiendo la definición de Morales et al., 2007, ya referida en la Introducción) que tiene la persona con respecto al hecho de realizar alguna actividad vinculada al autoempleo.

Tabla 43

Medias para el factor Influencias externas y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	2.7500 (0.3535)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.5303 (0.2668)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	2.5833 (0.4314)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	2.5306 (0.4203)	49
Licenciatura	2.5821 (0.3069)	201
Maestría	2.5048 (0.3648)	35
Doctorado	2.4167 (0.3535)	2

Nota: Se comparan las medias del factor influencias externas de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 44

Resultados del ANOVA para el factor Influencias externas entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.370	6	.062	.547	.772
Intra-grupos	33.741	299	.113		
Total	34.112	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 45

Medias para el factor Influencias externas y número de participantes por categoría de Ocupación

<i>Ocupación</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
No labora	2.6389 (0.2453)	6
Estudiante	2.4910 (0.3091)	37
Trabajo independiente	2.5198 (0.3740)	59
Sector privado	2.5586 (0.3120)	128
Sector público	2.6597 (0.3367)	48
Pasante/becaria	2.4375 (0.3325)	8
Hogar	2.6500 (0.3781)	20

Nota: Se comparan las medias del factor influencias externas de acuerdo a la ocupación.

Por otro lado, *Hogar y No labora*, que en ocasiones previas se posicionaban como las más bajas del conjunto, resultan aquí como algunas de las más altas, ante lo cual puede deducirse que las mujeres ubicadas en esos grupos sí perciben a las influencias del entorno como dominantes, y a sí mismas con un poder más bien limitado para controlar las situaciones.

3.1.17. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Influencias externas* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Las medias que resultaron de la comparación entre las diferentes categorías propias de la variable *Tipo de emprendimiento*, en cuanto al factor *Temeridad*, se hallan para ser contrastadas en la Tabla 47.

El análisis de varianza generó un valor F de .092, con un valor p de .912 (ver Tabla 50), el cual, por ser mayor a .05 imposibilita el rechazo de la hipótesis nula, por lo que las diferencias entre las medias no resultaron ser significativas.

Ha sido común hasta ahora que la significancia estadística no se presente en las categorías de esta variable. No está de más apuntar, sin embargo, que en este caso los valores de las medias según el Tipo de emprendimiento, comúnmente altos, aparecieron ahora más bien bajos. Las Influencias externas, como puede observarse, no pesan sobremanera en la percepción que tienen estas mujeres acerca de sus capacidades para dominar o ejercer una influencia determinante en el entorno.

Tabla 46

Resultados del ANOVA para el factor Influencias externas entre las diferentes categorías de Ocupación

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	1.066	6	.178	1.607	.145
Intra-grupos	33.046	299	.111		
Total	34.112	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 47

Medias para el factor Influencias externas y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	2.4706 (0.2797)	34
Negocio móvil	2.5128 (0.5205)	13
Negocio fijo	2.4660 (0.3485)	49

Nota: Se comparan las medias del factor influencias externas de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 48

Resultados del ANOVA para el factor *Influencias externas* entre las diferentes categorías de *Tipo de emprendimiento*

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.023	2	.012	.092	.912
Intra-grupos	11.662	93	.125		
Total	11.685	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 49

Medias para el factor *Influencias externas* y número de participantes por categoría de *Edad*

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	2.5413 (0.3292)	226
30 a 39 años	2.6481 (0.3343)	54
40 a 49 años	2.6042 (0.3154)	16
50 a 59 años	2.4286 (0.3170)	7
60 a 72 años	2.7778 (0.6735)	3

Nota: Se comparan las medias del factor influencias externas de acuerdo a la edad.

3.1.18. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Influencias externas* (variable de agrupación: *Edad*)

Por último, las medias resultantes en cuanto al factor *Influencias externas*, para cada una de las categorías de la variable *Edad* pueden verse en la Tabla 49. Las medias más altas correspondieron a las categorías 60 a 72 años ($X=2.7778$), 30 a 39 años ($X=2.6481$) y 40 a 49 años ($X=2.6042$).

El valor F, resultante del análisis de varianza, fue de 1.784, y el p valor de .132 (ver Tabla 50). Este resultado no permitió rechazar la hipótesis nula, por lo que las diferencias encontradas entre las medias no resultaron ser estadísticamente significativas.

En ninguna de estas cuatro variables (*Escolaridad*, *Ocupación*, *Tipo de emprendimiento*, *Edad*), hubo significancia estadística en las diferencias de sus categorías.

Puede comentarse, no obstante, que una categoría que los resultados pasados se ubicaba como una de las más altas: 18 a 29 años, se sitúa aquí como una de las más bajas; y, por el contrario, una de las más bajas anteriormente, se instaló como una de las más altas: 40 a 49 años. En el primer caso, las influencias externas son más bien tibias y poco destacadas; en el segundo caso, su dominancia es más que evidente, por lo que se deduce que la percepción de esas mujeres sobre su poder de dominio (de ellas mismas) es reducido en comparación con los elementos externos.

Tabla 50

Resultados del ANOVA para el factor Influencias externas entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.790	4	.197	1.784	.132
Intra-grupos	33.322	301	.111		
Total	34.112	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 51

Medias para el factor Independencia y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	1.6250 (0.1767)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.4773 (1.0028)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	2.7083 (0.4306)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	2.4388 (0.7848)	49
Licenciatura	2.5958 (0.6081)	201
Maestría	2.4714 (0.6265)	35
Doctorado	2.7500 (0.7071)	2

Nota: Se comparan las medias del factor independencia de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 52

Resultados del ANOVA para el factor Independencia entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	3.243	6	.540	1.259	.276
Intra-grupos	128.397	299	.429		
Total	131.640	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

3.1.19. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Independencia* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias que correspondieron al factor *Independencia*, teniendo como variable de agrupación a la *Escolaridad*, pueden verse comparadas en la Tabla 51. La media más alta es la correspondiente a la categoría *Doctorado* ($X=2.7500$), seguida por *Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato* ($X=2.7083$) y por *Licenciatura* ($X=2.5958$). Es notable que el valor más bajo, que fue para la categoría *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=1.6250$) estuvo muy alejado de los de las otras categorías.

El valor que resultó del ANOVA de un solo factor fue de $F=1.259$, con un valor p de .276 (ver Tabla 52). Teniendo en cuenta que este último valor se halla por encima de .05, no fue posible rechazar la hipótesis nula, por lo que las diferencias encontradas no fueron estadísticamente significativas.

El grado de independencia se relaciona con la capacidad para tomar ciertas decisiones y comportarse de acuerdo a los criterios propios, sin la necesidad de alguna atadura con respecto a reportar esas acciones, verlas limitadas por otra persona o entidad, o solicitar su venia para realizarlas. En los resultados es posible entrever un par de cuestiones, las cuales se reportan a continuación:

En primer lugar, que independientemente a que la persona sea mayor de edad (la edad mínima en la muestra participante fue de 18 años), el hecho de contar con un nivel más bien bajo de escolaridad puede ser motivo para que aún dependa de otra u otras personas, por lo que su capacidad de decisión y acción aún se halla restringida.

Por otro lado, sucede justamente lo opuesto con un par de niveles pertenecientes a la educación superior. En los casos de *Licenciatura* y *Doctorado* gozan de medias más bien altas, por lo que puede pensarse que esa cualidad educativa les permite cierta independencia. Sin embargo, debe insistirse en el hecho de que tales diferencias no fueron significativas en términos estadísticos, por lo que la observancia de estos datos debe ser realizada tomando en cuenta esta limitante.

3.1.20. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Independencia* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Teniendo a la *Ocupación* referida por las participantes como la variable de agrupación, las medias de cada una de las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Independencia*, pueden leerse en la Tabla 53. Las medias más altas fueron las correspondientes a las categorías *Trabajo independiente* ($X=2.8814$) y *Sector privado* ($X=2.5859$); mientras que las más bajas correspondieron a las categorías *No labora* ($X=1.7500$) y *Hogar* ($X=2.0375$).

Tabla 53

Medias para el factor Independencia y número de participantes por categoría de Ocupación

<i>Ocupación</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
No labora	1.7500 (0.6324)	6
Estudiante	2.4527 (0.6557)	37
Trabajo independiente	2.8814 (0.6505)	59
Sector privado	2.5859 (0.6103)	128
Sector público	2.4896 (0.5718)	48
Pasante/becaria	2.1875 (0.2587)	8
Hogar	2.0375 (0.6943)	20

Nota: Se comparan las medias del factor independencia de acuerdo a la ocupación.

El valor F resultó en 7.546, y el valor p fue de .000, el cual, al ser menor a .05, permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna, aseverando así que las diferencias que hay entre las medias son estadísticamente significativas (ver Tabla 54).

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, en este caso, permitió encontrar que las diferencias existentes entre las medias de la categoría *Trabajo independiente*, que fue la más alta del conjunto, fue significativa con respecto a todas las demás categorías: *No labora* ($p=.001$), *Estudiante* ($p=.018$), *Sector privado* ($p=.041$), *Sector público* ($p=.021$), *Pasante/becaria* ($p=.049$) y *Hogar* ($p=.000$). Además, la categoría la diferencia existente entre *Sector privado* con respecto a la categoría *Hogar* también fue significativa ($p=.005$) (ver Tabla 55).

Una vez más la media perteneciente a la categoría *Trabajo independiente* fue la más alta de este acumulado según la Ocupación. Así mismo, de nueva cuenta las categorías *Hogar* y *No labora* resultaron ser las más discretas. Esta diferencia, como ya se ha apuntado, también fue significativa, por lo que resalta el hecho de que esa independencia, como factor constituyente del empoderamiento, sí se ve modulada por la ocupación realizada por las participantes.

El hecho de trabajar de manera independiente, si bien es causa de ciertas desavenencias o pormenores, definitivamente permite una mayor autonomía sobre el control que se ejerce en relación al tiempo y, por supuesto, a las decisiones y acciones propias. Tal como lo muestran los datos, esa autonomía se ve restringida en varios niveles si la persona se ocupa más bien en cuestiones domésticas; sucede lo mismo si no trabaja ya que, al no hacer aportaciones a las necesidades económicas de la familia o la vivienda, entonces su libertad puede verse socavada al depender aún de otras personas.

Tabla 54

Resultados del ANOVA para el factor Independencia entre las categorías de Ocupación

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	17.313	6	2.885	7.546	.000
Intra-grupos	114.327	299	.382		
Total	131.640	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 55

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Independencia entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
No labora	Trabajo independiente	-1.13136*	.26497	.001	-1.9179	-.3448
	Sector privado	-.83549*	.25829	.023	-1.6027	-.0692
Estudiante	Trabajo independiente	-.42865*	.12967	.018	-.8136	-.0437
	Sector privado	.29542*	.09730	.041	.0066	.5843
Trabajo independiente	Sector público	.39177*	.12019	.021	.0350	.7486
	Pasante/becaria	.69386*	.23297	.049	.0023	1.3854
Sector privado	Hogar	.84386*	.16000	.000	.3689	1.3188
	Hogar	.54844*	.14868	.005	.1071	.9898

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.1.21. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Independencia* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Las medias resultantes del comparativo entre las distintas categorías de la variable *Tipo de emprendimiento*, en cuanto al factor *Independencia*, fueron las que aparecen en la Tabla 56.

El resultado del ANOVA generó un valor F de 2.049, con un valor p de .135 (ver Tabla 57). Este valor, al ser mayor a .05, imposibilitó el rechazo de la hipótesis nula, por lo que las diferencias entre las medias no resultaron ser significativas.

Un comentario adicional en este apartado sólo podría insistir en el hecho de que la independencia, como elemento constitutivo del empoderamiento, tampoco se ve modificado de manera significativa según las características del emprendimiento. Así como ha sido reportado con los demás factores, las diferencias de acuerdo al Tipo de emprendimiento no son significativas, fortaleciendo la idea de que es el emprendimiento por sí mismo el que cuenta, no necesariamente ciertas diversificaciones en su modalidad.

3.1.22. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Independencia* (variable de agrupación: *Edad*)

Las medias resultantes en cuanto al factor Independencia, para cada una de las categorías de la variable *Edad* pueden verse en la Tabla 58. Las medias más altas correspondieron a las categorías *60 a 72 años* ($X=2.9167$), *50 a 59 años* ($X=2.7143$) y *18 a 29 años* ($X=2.5929$).

El valor F que resultó del análisis de varianza fue de 2.959, mientras que el p valor fue de .020 (ver Tabla 59). Este resultado, al estar por debajo de .05, permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna, por lo que las diferencias halladas entre las medias resultaron ser estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, permitió observar que las diferencias entre las medias de la categoría *40 a 49 años*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa con respecto a la categoría *18 a 29 años* ($p=.020$) (ver Tabla 60).

Encontrar de nuevo a la categoría que va de los 40 a los 49 años como la más baja, refuerza el razonamiento, anotado también en los resultados anteriores propios de la variable *Edad*, que describe a dicha categoría como representante de un grupo de mujeres que, con toda probabilidad, dedican buena parte de su tiempo a las labores propias del trabajo y de su hogar o concernientes a su familia. Los compromisos derivados de esos contextos limitan el grado de independencia, ya que las decisiones y las conductas están condicionadas por las necesidades domésticas y/o familiares, u organizacionales para el caso del empleo formal.

Tabla 56

Medias para el factor Independencia y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	2.7206 (0.5632)	34
Negocio móvil	3.0769 (0.6405)	13
Negocio fijo	2.9337 (0.6266)	49

Nota: Se comparan las medias del factor independencia de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 57

Resultados del ANOVA para el factor Independencia entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	1.509	2	.754	2.049	.135
Intra-grupos	34.241	93	.368		
Total	35.749	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 58

Medias para el factor Independencia y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	2.5929 (0.5946)	226
30 a 39 años	2.4630 (0.8190)	54
40 a 49 años	2.0781 (0.5606)	16
50 a 59 años	2.7143 (1.0249)	7
60 a 72 años	2.9167 (0.5204)	3

Nota: Se comparan las medias del factor independencia de acuerdo a la edad.

Tabla 59

Resultados del ANOVA para el factor Independencia entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	4.980	4	1.245	2.959	.020
Intra-grupos	126.660	301	.421		
Total	131.640	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

3.1.23. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Igualdad* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias que correspondieron al factor *Igualdad*, siendo la variable de agrupación la *Escolaridad*, pueden compararse en la Tabla 61. La media más alta corresponde a la categoría *Maestría* (2.9357), seguida por *Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado* ($X=2.9031$) y por *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=2.7500$). Puede observarse que el valor más bajo fue para la categoría *Doctorado* ($X=1.7500$), estando muy alejado de las medias de las demás categorías.

Tabla 60

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Independencia entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

(I)	(J)	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
18 a 29 años	40 a 49 años	.51480*	.16781	.020	.0542	.9753

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Tabla 61

Medias para el factor Igualdad y número de participantes por categoría de Escolaridad

Escolaridad	M (DE)	N
Cursando secundaria o carrera técnica	2.7500 (0.7071)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.5682 (0.6333)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	2.7083 (0.5103)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	2.9031 (0.7919)	49
Licenciatura	2.6592 (0.8423)	201
Maestría	2.9357 (0.9122)	35
Doctorado	1.7500 (1.0606)	2

Nota: Se comparan las medias del factor igualdad de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 62

Resultados del ANOVA para el factor Igualdad entre las diferentes categorías de Escolaridad

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	6.150	6	1.025	1.479	.185
Intra-grupos	207.239	299	.693		
Total	213.389	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

El valor resultante del análisis de varianza de un solo factor fue de $F=1.479$, con un p valor de .185 (ver Tabla 62). Dado que este último valor se encuentra por encima de .05, no fue posible rechazar la hipótesis nula para, en cambio, aceptar a alterna, por lo que las diferencias halladas no pueden considerarse estadísticamente significativas.

Hablar de igualdad como factor constitutivo del IMEM y, por tanto, como elemento operante del empoderamiento, es aludir a la percepción que tienen las mujeres en relación a sentirse en el mismo plano social que las demás personas; no percibirse excluidas, diferentes (de un modo discriminatorio), ni tampoco denigradas.

Debe mencionarse, sin embargo, que este factor (de entre los demás que conforman el IMEM) es aquel que posee el coeficiente de correlación positiva más bajo con el Empoderamiento general (de .406, véase Tabla 92; debe recordarse que el coeficiente de correlación del factor Influencias externas fue de -.032, el cual ya es negativo). Este valor, que revela una correlación débil (Levin y Levin, 1999), indica la existencia de un vínculo entre ambas variables, aunque dicho vínculo es un tanto difícil de identificar. El factor Igualdad, curiosamente, es el menos representativo u operante del empoderamiento, al menos de acuerdo al IMEM.

3.1.24. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Igualdad* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Al ser la *Ocupación* la variable de agrupación, las medias que corresponden a las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Igualdad*, se encuentran en la Tabla 63. Las medias con un valor mayor fueron las de las categorías *Trabajo independiente* ($X=3.0169$), *Pasante/becaria* ($X=2.9688$) y *Sector público* ($X=2.7760$); mientras que la más baja correspondió a la categoría *No labora* ($X=1.8333$).

El valor F resultado del análisis de varianza resultó en 3.678, y el valor p fue de .002, que, siendo menor a .05 (ver Tabla 64), permitió rechazar la hipótesis nula para así aceptar la alterna, afirmando que las diferencias que hay entre las medias son estadísticamente significativas. El análisis post hoc, que fue la DSH de Tukey, facilitó hallar que las diferencias entre las medias de la categoría *Trabajo independiente*, que fue la más alta del conjunto, fue significativa en comparación a las categorías: *No labora* ($p=.014$) y *Hogar* ($p=.016$) (ver Tabla 65).

La percepción de igualdad, referida en el apartado anterior a este (3.1.23), se nota más fuerte en la categoría *Trabajo independiente*. Una vez más, el contraste entre esta categoría y las correspondientes a *Hogar* y *No labora* vuelve a aparecer subrayado por la significancia estadística.

El trabajo independiente, en términos relativos a este factor: Igualdad, permite a las personas, a través de la interacción, percibirse como iguales a sus semejantes; esto es, las

diferencias individuales, comunes a todas las personas, no son motivo para socavar la motivación por iniciar o proseguir con el emprendimiento en cuestión. Esas diferencias tampoco se ven acrecentadas dentro del marco de los intercambios con las y los demás. La comunicación simple y llanamente se da entre iguales, distinguidos claro está por ciertas características propias.

Tabla 63

Medias para el factor Igualdad y número de participantes por categoría de Ocupación

Ocupación	M (DE)	N
No labora	1.8333 (0.7359)	6
Estudiante	2.5811 (0.8519)	37
Trabajo independiente	3.0169 (0.8341)	59
Sector privado	2.6973 (0.8433)	128
Sector público	2.7760 (0.7926)	48
Pasante/becaria	2.9688 (0.6739)	8
Hogar	2.3125 (0.5841)	20

Nota: Se comparan las medias del factor igualdad de acuerdo a la ocupación.

Tabla 64

Resultados del ANOVA para el factor Igualdad entre las diferentes categorías de Ocupación

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	14.665	6	2.444	3.678	.002
Intra-grupos	198.724	299	.665		
Total	213.389	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 65

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Igualdad entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

(I)	(J)	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Trabajo independiente	No labora	1.18362*	.34934	.014	.1466	2.2206
	Hogar	.70445*	.21094	.016	.0783	1.3306

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.1.25. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Igualdad* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Las medias que fueron resultantes de la comparación entre las diversas categorías de la variable *Tipo de emprendimiento*, en términos del factor *Igualdad*, son aquellas que aparecen en la Tabla 66. El valor correspondiente a la categoría *Negocio móvil* resultó ser un tanto más alto al de las demás categorías.

El resultado del ANOVA generó un valor F de 1.738, y un p valor de .182 (ver Tabla 67). Este valor, al ser mayor a .05, no favoreció que pudiera rechazarse de la hipótesis nula y aceptar la alterna, por lo que las diferencias halladas entre las medias no resultaron ser significativas.

No es la primera vez que la categoría *Negocio móvil* resulta con una media un tanto más elevada que *Negocio fijo* y *Desplazamiento* (apartados 3.1.6, 3.1.9. y 3.1.21). Si bien esa diferencia no es significativa, brinda un panorama que no puede omitirse para reflexionar acerca de sus orígenes.

Laborar, por ejemplo, en un tianguis, si bien no es garantía de venta sí puede significar que haya un buen flujo de gente, lo cual aumenta la probabilidad de vender cierto producto o servicio al poder ofrecerlo constantemente. Las interacciones, por tanto, se acrecientan por hallarse en un contexto así. Esto en contraste con los negocios fijos, que dependen mucho de la zona en la que se encuentre el local en cuestión, lo cual puede reducir sobradamente las comunicaciones con otras personas. Ciertamente, cuando esos intercambios suelen ser con los mismos individuos, ya no hay retos para la emprendedora, o estos son más bien tibios.

Con respecto a la categoría *Desplazamiento*, esta depende mucho del dinamismo impuesto por la persona a sus actividades diarias. Dedicarse a la venta por catálogo, por ejemplo, puede resultar más o menos beneficioso si se cuenta con una variada cartera de clientes, pero si no es el caso, debe recurrirse a estrategias que favorezcan la captación de prospectos. Aun así, el volumen de gente con el cual puede interactuarse no equipara la cantidad susceptible a ser alcanzada cuando el emprendimiento implica un negocio móvil.

La clave, por tanto, parece hallarse en términos de las interacciones con otras personas. Así, al menos en cuanto a Empoderamiento general, Participación, Temeridad e Igualdad, es posible favorecer que esos factores se desarrollen de manera más marcada. Rowlands (1997) ya había insistido en esta cuestión. Aquí sólo puede enfatizarse a través de los datos obtenidos y en relación a las características del emprendimiento, que implican ciertas actividades en las cuales las competencias sociales deben ponerse a prueba de modo constante, no sólo para interactuar sino también para convencer, gestionar y administrar, entre otras más.

Tabla 66

Medias para el factor Igualdad y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	2.7059 (0.9302)	34
Negocio móvil	3.2308 (0.8066)	13
Negocio fijo	2.8724 (0.8324)	49

Nota: Se comparan las medias del factor igualdad de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 67

Resultados del ANOVA para el factor Igualdad entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	2.602	2	1.301	1.738	.182
Intra-grupos	69.632	93	.749		
Total	72.234	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

3.1.26. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Igualdad* (variable de agrupación: *Edad*)

Por último, las medias que resultaron en cuanto al factor *Igualdad*, para cada una de las categorías de la variable *Edad* se encuentran transcritas en la Tabla 68. Las medias más altas corresponden a las categorías *60 a 72 años* ($X=3.5000$) y *50 a 59 años* ($X=3.2857$). Visiblemente, el valor de la media más bajo fue para la categoría *18 a 29 años* ($X=2.5874$).

El valor F resultado del ANOVA de un solo factor fue de 6.310, mientras que el p valor correspondiente fue de .000 (ver Tabla 69). Este valor, al encontrarse por debajo de .05, permitió rechazar la hipótesis nula para así aceptar la hipótesis alterna, por lo que puede afirmarse que las diferencias halladas entre las medias resultaron ser estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, la DSH de Tukey en el presente caso, permitió comprender que las diferencias entre las medias de la categoría *18 a 29 años*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa con respecto a la categoría *30 a 39 años* ($p=.001$) (ver Tabla 70).

En esta ocasión (factor: *Igualdad*) y en el caso del factor *Influencias externas*, la categoría *40 a 49 años* no obtuvo la media más baja (aunque sí se posicionó en penúltimo lugar). Se trató, aquí, de la primera categoría de edad, que va de los 18 a los 29 años. Es

posible aseverar que este rango de edad se caracteriza en varios casos por encontrarse aun estudiando o por recién estarse incorporando al campo laboral. La igualdad, en ese par de contextos, es todavía una meta o algo en proceso para este grupo de edad.

Tabla 68

Medias para el factor Igualdad y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	2.5874 (0.8388)	226
30 a 39 años	3.0694 (0.6806)	54
40 a 49 años	3.0625 (0.8341)	16
50 a 59 años	3.2857 (0.7559)	7
60 a 72 años	3.5000 (0.2500)	3

Nota: Se comparan las medias del factor igualdad de acuerdo a la edad.

Tabla 69

Resultados del ANOVA para el factor Igualdad entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	16.509	4	4.127	6.310	.000
Intra-grupos	196.880	301	.654		
Total	213.389	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 70

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Igualdad entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
18 a 29 años	30 a 39 años	-.48206*	.12250	.001	-.8182	-.1459

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.1.27. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Satisfacción* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias del factor *Satisfacción*, teniendo como variable de agrupación a la *Escolaridad*, pueden compararse en la Tabla 71. La media más alta corresponde a la categoría *Maestría* ($X=3.2571$), seguida por *Licenciatura* ($X=3.2052$) y por *Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato* ($X=3.0417$). Puede observarse que el valor más bajo fue para la categoría *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=2.6250$).

El valor que resultó del análisis de varianza fue de $F=2.132$, con un p valor de .050 (ver Tabla 72). Dado que este último valor no se encuentra por debajo de .05, no fue posible rechazar la hipótesis nula; así, las diferencias encontradas en las medias no pueden considerarse estadísticamente significativas.

El factor *Satisfacción* refiere el agrado con el que la persona lleva a cabo las acciones que le corresponde hacer; esto es, si hay un beneplácito implícito ahí o, por el contrario, percibe como desagradables o poco útiles las tareas que realiza.

En cuanto a la escolaridad, es muy probable que las personas con una educación perteneciente a la categoría *Cursando secundaria o carrera técnica* (que obtuvo la media más baja), se encuentren en trabajos con labores operativas, cuyo esfuerzo físico y cuyos horarios sean bastante amplios, percibiendo una remuneración económica más bien magra. También resulta fuertemente posible que algunas de ellas no se encuentren inscritas aún en el campo laboral, por lo que las actividades que realizan pertenecen al contexto hogareño y no están solicitadas ni reguladas por ellas mismas, sino por la cabeza de la familia.

Tabla 71

Medias para el factor Satisfacción y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	2.6250 (0.5303)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.8182 (0.9157)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	3.0417 (0.2922)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	2.9898 (0.7234)	49
Licenciatura	3.2052 (0.5441)	201
Maestría	3.2571 (0.5090)	35
Doctorado	2.7500 (1.0606)	2

Nota: Se comparan las medias del factor satisfacción de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 72

Resultados del ANOVA para el factor Satisfacción entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	4.423	6	.737	2.132	.050
Intra-grupos	103.372	299	.346		
Total	107.795	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Poseer una educación de *Licenciatura* o *Maestría*, por el contrario, amplía la probabilidad de manifestar una mayor satisfacción con las labores realizadas. No obstante, debe insistirse en que esta lectura se hace con reservas, ya que finalmente las diferencias encontradas, si bien las hubo, no fueron estadísticamente significativas.

3.1.28. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Satisfacción* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Cuando la *Ocupación* fungió como variable de agrupación, las medias que corresponden a las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Satisfacción*, se encuentran referidas en la Tabla 73. Aquellas medias con un valor mayor fueron las correspondientes a las categorías *Trabajo independiente* ($X=3.3686$), *Sector privado* ($X=3.2344$) y *Sector público* ($X=3.2083$); mientras que las más bajas fueron para las categorías *No labora* ($X=2.2083$) y *Hogar* ($X=2.5000$).

El valor F, que resultó del ANOVA de un solo factor, fue de 10.504, y el valor p resultante fue de .000 (ver Tabla 74), el cual, al ser menor a .05, permitió rechazar la hipótesis nula en favor de la hipótesis alterna, por lo que puede afirmarse que las diferencias que hay entre las medias son estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, permitió hallar que las diferencias entre la media de la categoría *Hogar*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa en comparación a las categorías: *Estudiante* ($p=.024$), *Trabajo independiente* ($p=.000$), *Sector privado* ($p=.000$) y *Sector público* ($p=.000$). Las diferencias entre la media de la categoría *No labora* fue significativa en contraste con las medias de las categorías: *Estudiante* ($p=.022$), *Trabajo independiente* ($p=.000$), *Sector privado* ($p=.000$) y *Sector público* ($p=.001$). Entre la correspondiente a *Estudiante* y *Trabajo independiente* (.016) (ver Tabla 75).

El valor más bien alto de la media perteneciente a la categoría *Trabajo independiente* puede explicarse por la relativa libertad que permite, la cual, si bien está sujeta a ciertas vicisitudes (no contar con un sueldo fijo, por ejemplo), sí supone que la persona funja como

su propia jefa. Culturalmente esto puede ser motivo de satisfacción con las actividades realizadas, ya que son elegidas y gestionadas por la emprendedora misma.

Las categorías *No labora* y *Hogar*, de nueva cuenta, fueron las más bajas, revelando así que la poca capacidad de elección de estas personas con respecto a elegir sus actividades provoca que no se sientan satisfechas con tales. Para apoyar esta idea puede incluirse el caso de la categoría *Estudiante*, la antepenúltima en la tabla de promedios (Tabla 73).

La vida colegial, independientemente a que se guarde cariño y compromiso por los estudios, está condicionada a las actividades planeadas por el titular docente y otras determinadas por la institución educativa, no por la persona, quien debe atenerse a esos estándares y exigencias.

3.1.29. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Satisfacción* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Las medias que resultaron de la comparación entre las diversas categorías de la variable *Tipo de emprendimiento*, en cuanto al factor *Satisfacción*, son las que aparecen en la Tabla 76. El valor correspondiente a la categoría *Negocio fijo* ($X=3.4490$) resultó ser un poco más alto al de las otras dos categorías.

El resultado del análisis de varianza generó un valor F de 1.750, con un p valor de .179 (ver Tabla 77). Este valor, siendo mayor a .05, no permitió que pudiera rechazarse de la hipótesis nula, por lo que las diferencias halladas entre las medias no fueron significativas.

Los valores de las tres categorías resultaron altos, de lo cual se deduce que la satisfacción profesada por estas mujeres hacia sus labores se encuentra en un buen nivel. Las diferencias entre promedios, además de mínimas, no fueron significativas, aunque sí puede enfatizarse que de entre las tres, *Negocio fijo* haya obtenido el valor más alto.

Tabla 73

Medias para el factor Satisfacción y número de participantes por categoría de Ocupación

<i>Ocupación</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
No labora	2.2083 (0.7971)	6
Estudiante	2.9865 (0.7020)	37
Trabajo independiente	3.3686 (0.5749)	59
Sector privado	3.2344 (0.4806)	128
Sector público	3.2083 (0.5061)	48
Pasante/becaria	3.0313 (0.4105)	8
Hogar	2.5000 (0.5792)	20

Nota: Se comparan las medias del factor satisfacción de acuerdo a la ocupación.

Tabla 74

Resultados del ANOVA para el factor Satisfacción entre las diferentes categorías de Ocupación

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	18.765	6	3.128	10.504	.000
Intra-grupos	89.030	299	.298		
Total	107.795	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 75

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Satisfacción entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
No labora	Estudiante	-.77815*	.24015	.022	-1.4911	-.0652
	Trabajo independiente	-1.16031*	.23382	.000	-1.8544	-.4662
	Sector privado	-1.02604*	.22793	.000	-1.7027	-.3494
	Sector público	-1.00000*	.23628	.001	-1.7014	-.2986
Estudiante independiente	Trabajo independiente	-.38216*	.11443	.016	-.7218	-.0425
	Hogar	.48649*	.15144	.024	.0369	.9361
Trabajo independiente	Hogar	.86864*	.14119	.000	.4495	1.2878
	Hogar	.73438*	.13120	.000	.3449	1.1239
Sector privado	Hogar	.70833*	.14523	.000	.2772	1.1394
Sector público	Hogar					

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Ya en apartados anteriores, propios de la variable Tipo de emprendimiento, se ha destacado el valor de las interacciones. Aquí ese valor extra puede referirse más bien al hecho

de las facilidades que implica poder emprender en un local fijo. Esto reduce o limita las menoscabos o defectos propios de las otras categorías. No es necesario desplazarse constantemente y gastar excesivamente en pasajes, o armar y luego desarmar un puesto móvil, por mencionar algunas vicisitudes.

3.1.30. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Satisfacción* (variable de agrupación: *Edad*)

Por último, las medias obtenidas en cuanto al factor *Satisfacción*, para las diferentes categorías de la variable *Edad* pueden compararse en la Tabla 78. La media más alta le corresponde a la categoría *60 a 72 años* ($X=3.6667$), mientras que el valor de la media más bajo fue para la categoría *40 a 49 años* ($X=2.6406$).

El valor F que resultó del análisis de varianza de un factor fue de 3.929, mientras que el p valor correspondiente fue de .004 (ver Tabla 79). Este valor, por estar por debajo de .05, favoreció el rechazo de la hipótesis nula para así aceptar la alterna. Así, puede afirmarse que las diferencias encontradas entre las medias fueron estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, que correspondió a la DSH de Tukey en el este caso, favoreció que pudiera notarse que las diferencias entre las medias de la categoría *40 a 49 años*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa con respecto a las categorías *18 a 29 años* ($p=.003$), *30 a 39 años* ($p=.033$) y *60 a 72 años* ($p=.044$) (ver Tabla 80).

Tabla 76

Medias para el factor Satisfacción y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	3.2426 (0.5130)	34
Negocio móvil	3.4231 (0.6405)	13
Negocio fijo	3.4490 (0.4592)	49

Nota: Se comparan las medias del factor satisfacción de acuerdo al tipo de emprendimiento.

Tabla 77

Resultados del ANOVA para el factor Satisfacción entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.893	2	.447	1.750	.179
Intra-grupos	23.731	93	.225		
Total	24.624	95			

Nivel de significación: $p<0.05$

Notablemente más baja, la categoría 40 a 49 años también aparenta una pobre satisfacción en relación a las acciones a llevar a cabo en el día con día. Si, como se estima, esas acciones son más bien laborales, por un lado, u hogareñas o vinculadas fuertemente a los compromisos de pareja o familiares, por otro, esta insatisfacción no quiere decir necesariamente que la persona se encuentre infeliz con su vida, simple y llanamente apunta hacia un poco control en las gestiones de esas actividades, lo cual usualmente puede ser motivo de contrariedad o descontento.

El tiempo dedicado a las actividades que la persona elija es, en su cara opuesta, una razón para hallarse satisfecha o satisfecho. El valor tan alto de la categoría 60 a 72 años apuntaría hacia la confirmación (tentativa y con reservas, claro está) de esa premisa. Es más bien en ese periodo de la vida cuando existe la posibilidad de dedicar tiempo a ciertos intereses que anteriormente, por los compromisos vinculados con el trabajo, la familia y demás, no fue permisible realizar en buena medida.

3.1.31. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Seguridad* (variable de agrupación: *Escolaridad*)

Las medias del factor *Seguridad*, cuando la variable de agrupación fue la *Escolaridad*, pueden verse comparadas en la Tabla 81. La media más alta le corresponde a la categoría *Licenciatura* ($X=3.4515$), seguida por *Maestría* ($X=3.3643$). El valor más bajo fue para la categoría *Cursando secundaria o carrera técnica* ($X=2.6250$).

El valor que resultó del análisis de varianza fue de $F=2.967$, con un p valor de .008 (ver Tabla 82). Teniendo en cuenta que este último valor resultó por debajo de .05, fue posible rechazar la hipótesis nula para, en cambio, aceptar la hipótesis alterna. Con ello, puede aceptarse que las diferencias halladas en las medias se consideran estadísticamente significativas.

Tabla 78

Medias para el factor Satisfacción y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	3.1892 (0.5626)	226
30 a 39 años	3.1204 (0.6364)	54
40 a 49 años	2.6406 (0.6322)	16
50 a 59 años	3.1786 (0.7598)	7
60 a 72 años	3.6667 (0.3818)	3

Nota: Se comparan las medias del factor satisfacción de acuerdo a la edad.

Tabla 79

Resultados del ANOVA para el factor Satisfacción entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	5.350	4	1.337	3.929	.004
Intra-grupos	102.446	301	.340		
Total	107.795	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 80

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Satisfacción entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
40 a 49 años	18 a 29 años	-.54853*	.15092	.003	-.9627	-.1343
	30 a 39 años	-.47975*	.16606	.033	-.9355	-.0240
	60 a 72 años	-1.02604	.36705	.044	-2.0334	-.0187

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, permitió observar que las diferencias entre las medias de la categoría *Secundaria o carrera técnica terminada* que, por cierto, resultó ser de las más bajas del conjunto, fue significativa con respecto a la categoría *Licenciatura* ($p = .024$) (ver Tabla 83).

El factor Seguridad representa cierto grado de confianza y estabilidad en relación a las acciones realizadas. Cuando se lleva a cabo algún tipo de comportamiento, este puede ubicarse entre dos grandes opuestos: el titubeo y la inseguridad, por un lado, o la confianza y la firmeza, por otro.

Ese grado de confianza apareció bien posicionado en las categorías de educación superior *Licenciatura* y *Maestría*, con lo cual puede aseverarse que las conductas ejecutadas por esas mujeres proyecta cierta firmeza, la cual, por el contrario, no es exhibida por las integrantes de la primera categoría (*Cursando secundaria o carrera técnica*). Es posible declarar, siendo así, que el hecho de no contar con mayores estudios puede ser causa de cierta inseguridad en las acciones llevadas a cabo dentro de los contextos sociales en los cuales se desenvuelve la persona.

Tabla 81

Medias para el factor Seguridad y número de participantes por categoría de Escolaridad

<i>Escolaridad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Cursando secundaria o carrera técnica	2.6250 (0.5303)	2
Secundaria o carrera técnica terminada	2.9091 (1.0017)	11
Cursando preparatoria, vocacional o bachillerato	3.2500 (0.4743)	6
Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado	3.2755 (0.6964)	49
Licenciatura	3.4515 (0.4715)	201
Maestría	3.3643 (0.5157)	35
Doctorado	3.2500 (0.7071)	2

Nota: Se comparan las medias del factor seguridad de acuerdo a la escolaridad.

Tabla 82

Resultados del ANOVA para el factor Seguridad entre las diferentes categorías de Escolaridad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	5.282	6	.880	2.967	.008
Intra-grupos	88.728	299	.297		
Total	94.011	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 83

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Seguridad entre las categorías de Escolaridad cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
Secundaria o carrera técnica terminada	Licenciatura	-.54240*	.16868	.024	-1.0431	-.0417

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.1.32. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Seguridad* (variable de agrupación: *Ocupación*)

Al ser la *Ocupación* la variable de agrupación, las medias de las categorías de dicha variable, en cuanto al factor *Seguridad*, se encuentran para ser comparadas en la Tabla 84. Las medias con un valor más alto fueron las que correspondieron a las categorías *Trabajo independiente* ($X=3.5847$), *Pasante/becaria* ($X=3.5000$) y *Sector privado* ($X=3.4629$); mientras que las más bajas fueron para las categorías *No labora* ($X=2.7083$) y *Hogar* ($X=2.8125$).

El valor F, resultante del análisis de varianza de un solo factor, fue de 8.508, y el valor p resultante fue de .000, que, por ser menor a .05 (ver Tabla 85), favoreció el rechazo de la hipótesis nula en favor de la alterna, por lo que es posible aseverar que las diferencias que hay entre las medias son estadísticamente significativas.

El análisis post hoc, la DSH de Tukey, permitió hallar que las diferencias entre la media de la categoría *Hogar*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa en comparación a las categorías: *Estudiante* ($p=.024$), *Trabajo independiente* ($p=.000$), *Sector privado* ($p=.000$) y *Sector público* ($p=.000$).

Las diferencias entre la media de la categoría *No labora* fueron significativas en contraste con las medias de las categorías: *Estudiante* ($p=.022$), *Trabajo independiente* ($p=.000$), *Sector privado* ($p=.000$) y *Sector público* ($p=.001$). Entre la correspondiente a *Estudiante* y *Trabajo independiente* (.016) (ver Tabla 86).

Ocuparse de manera independiente en el trabajo es motivo, de acuerdo a los resultados, para mostrar un mayor grado de confianza y firmeza en lo realizado día con día. Es en un contexto así donde la persona funge como su propia jefa, además de que gestiona sus actividades, lo cual le va otorgando mayor seguridad para desempeñarse en sus compromisos. De modo opuesto, así como ha sucedido con los factores anteriores a este, ubicarse en las categorías *Hogar* o *No labora* es fundamento para exhibir más bien inseguridad en lo que debe realizarse al enfrentarse a las diversas situaciones que ofrece la vida en sociedad. Esta diferencia no fue sólo evidente en cuanto a promedios, sino también en términos de significancia estadística.

Tabla 84

Medias para el factor Seguridad y número de participantes por categoría de Ocupación

<i>Ocupación</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
No labora	2.7083 (0.5103)	6
Estudiante	3.2095 (0.6024)	37
Trabajo independiente	3.5847 (0.4443)	59
Sector privado	3.4629 (0.4851)	128
Sector público	3.3594 (0.4997)	48
Pasante/becaria	3.5000 (0.4818)	8
Hogar	2.8125 (0.7689)	20

Nota: Se comparan las medias del factor seguridad de acuerdo a la ocupación.

3.1.33. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Seguridad* (variable de agrupación: *Tipo de emprendimiento*)

Las medias que fueron resultantes del comparativo entre las varias categorías de la variable *Tipo de emprendimiento*, en términos del factor *Seguridad*, son las que pueden observarse en la Tabla 87. El valor de la media en la categoría *Negocio móvil* fue un poco más alto al de las otras dos categorías.

El resultado del ANOVA permitió la obtención de un valor F de .126, cuyo p valor, que fue de .882 (ver Tabla 88), al ser mayor a .05, no favoreció el rechazo de la hipótesis nula, por lo que las diferencias encontradas entre las medias no resultaron ser significativas.

En anteriores ocasiones, en relación a los resultados propios de las categorías del Tipo de emprendimiento, se han redactado algunos razonamientos derivados de las diferencias en los promedios, independientemente a si aquellas no adquirieron significancia estadística. En el presente caso, fue de nuevo la categoría *Negocio móvil* la que se caracterizó por obtener una media ligeramente más alta.

La seguridad implícita en ese resultado puede sugerir que, a diferencia de la categoría *Desplazamiento*, el negocio móvil brinda cierta sensación de confianza en cuanto a la certidumbre de que habrá un ingreso, al menos mínimo hasta cierto punto. Tal como se comentaba en el apartado 3.1.25, los negocios móviles usualmente se ubican en contextos donde el flujo de personas es más bien constante y variado. Ese flujo posibilita un mayor ingreso monetario, no forzosamente, pero sí aumenta esa probabilidad.

3.1.34. Comparación entre grupos de las medias obtenidas en la variable *Seguridad* (variable de agrupación: *Edad*)

Por último, las medias que resultaron en cuanto al factor *Seguridad*, para las distintas categorías de la variable *Edad* pueden observarse en la Tabla 89. La media más alta le corresponde a la categoría *60 a 72 años* ($X=3.5833$), mientras que el valor de la media más bajo fue para la categoría *40 a 49 años* ($X=2.7656$).

El valor F, resultante del análisis de varianza de un solo factor, fue de 7.596, y el p valor de .000 (ver Tabla 90). Este último valor, al quedar debajo de .05, permitió que se rechazara la hipótesis nula para así aceptar la alterna. Así, puede afirmarse que las diferencias encontradas entre las medias fueron estadísticamente significativas.

Gracias al análisis post hoc, la DSH de Tukey en el presente caso, es posible notar que las diferencias entre las medias de la categoría *40 a 49 años*, que fue la más baja del conjunto, fue significativa con respecto a las categorías *18 a 29 años* ($p=.000$) y *30 a 39 años* ($p=.007$) (ver Tabla 91).

Tabla 85

Resultados del ANOVA para el factor Seguridad entre las diferentes categorías de Ocupación

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	13.709	6	2.285	8.508	.000
Intra-grupos	80.301	299	.269		
Total	94.011	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 86

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Seguridad entre las categorías de Ocupación cuyas diferencias fueron significativas

<i>(I)</i>	<i>(J)</i>	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
No labora	Trabajo independiente	-.87641*	.22207	.002	-1.5356	-.2172
	Sector privado	-.75456*	.21647	.010	-1.3972	-.1120
Estudiante	Trabajo independiente	-.37529*	.10868	.011	-.6979	-.0527
Trabajo independiente	Hogar	.77225*	.13409	.000	.3742	1.1703
Sector privado	Hogar	.65039*	.12461	.000	.2805	1.0203
Sector publico	Hogar	.54688*	.13793	.002	.1374	.9563
Pasante/becaria	Hogar	.68750*	.21679	.028	.0439	1.3311

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

Tabla 87

Medias para el factor Seguridad y número de participantes por categoría de Tipo de emprendimiento

<i>Tipo de emprendimiento</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
Desplazamiento	3.6103 (0.3545)	34
Negocio móvil	3.6538 (0.4845)	13
Negocio fijo	3.5918 (0.4040)	49

Nota: Se comparan las medias del factor seguridad de acuerdo al tipo de emprendimiento.

La confianza y firmeza para concretar acciones es notoriamente baja en la categoría *40 a 49 años*, así como ha sido constante en casos anteriores. Esta situación se ha explicado por la probable intervención de este grupo de mujeres en actividades vinculadas, de modo casi exclusivo, a los contextos laborales y, finalizados estos, de ahí a los domésticos, cuyos compromisos pueden limitar, en variadas ocasiones, de la participación en otras cuestiones más de tipo social.

Este razonamiento se respalda en el hecho de que la media de esa categoría haya diferido significativamente con respecto a las categorías *18 a 29 años* y *30 a 39 años*, rangos de edad que pueden implicar un mayor grado de interacciones, las cuales fomentan en cierta medida la confianza presentada al momento de ser partícipe en la convivencia con semejantes para la construcción de relaciones de igualdad.

Tabla 88

Resultados del ANOVA para el factor Seguridad entre las diferentes categorías de Tipo de emprendimiento

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	.040	2	.020	.126	.882
Intra-grupos	14.803	93	.159		
Total	24.843	95			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 89

Medias para el factor Seguridad y número de participantes por categoría de Edad

<i>Edad</i>	<i>M (DE)</i>	<i>N</i>
18 a 29 años	3.4580 (0.4897)	226
30 a 39 años	3.2778 (0.6491)	54
40 a 49 años	2.7656 (0.5949)	16
50 a 59 años	3.1071 (0.7886)	7
60 a 72 años	3.5833 (0.1443)	3

Nota: Se comparan las medias del factor seguridad de acuerdo a la edad.

Tabla 90

Resultados del ANOVA para el factor Seguridad entre las diferentes categorías de Edad

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter-grupos	8.619	4	2.155	7.596	.000
Intra-grupos	85.391	301	.284		
Total	94.011	305			

Nivel de significación: $p < 0.05$

Tabla 91

Resultados del análisis post hoc DSH de Tukey, para el factor Seguridad entre las categorías de Edad cuyas diferencias fueron significativas

(I)	(J)	<i>Diferencia de medias (I-J)</i>	<i>Error típico</i>	<i>Sig.</i>	<i>Intervalo de confianza al 95%</i>	
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>
40 a 49 años	18 a 29 años	-.69234*	.13779	.000	-1.0705	-.3142
	30 a 39 años	-.51215*	.15161	.007	-.9282	-.0961

*. La diferencia de medias es significativa al nivel .05

3.2. Objetivo: Correlaciones

3.2.1. Correlaciones entre los factores constituyentes del *IMEM* y el *empoderamiento general*

En cuanto a los grados de correlación entre los siete factores que son constitutivos del *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*, además el grado de *empoderamiento general*, los resultados mostraron algunas cuestiones dignas de mencionar:

Dichas correlaciones fueron positivas y significativas para la gran mayoría de los factores, aunque no del todo considerables. La Tabla 93 divide los coeficientes de correlación en considerables y moderados, de acuerdo a la clasificación brindada por Hernández et al. (2014); Levin y Levin (1999) nombran a la clasificación Moderada como Media. Ninguna de las correlaciones estuvo por encima del valor .900 (muy fuerte).

El *Empoderamiento general* obtuvo correlaciones considerables (coeficientes con un valor entre .750 y .900) con los factores *Seguridad* (.829), *Temeridad* (.821), *Satisfacción* (.800) e *Independencia* (.767); y una correlación moderada con *Participación* (.663). Después del *Empoderamiento general*, aquella variable que obtuvo coeficientes de correlación altos (moderados en este caso) fue *Seguridad*, con *Satisfacción* (.714), *Independencia* (.631) y *Participación* (.563). Por último, el factor *Independencia* (además de los coeficientes ya mencionados) mostró una correlación considerable con *Temeridad* (.751) y moderada con *Satisfacción* (.574) (ver Tabla 92).

Para todos los casos de las correlaciones entre el factor Influencias externas con las demás variables, los coeficientes fueron negativos (débiles o muy débiles), si bien no

significativos en todos los pares (no fueron significativos con *Empoderamiento general* ni con *Igualdad*).

En páginas anteriores, particularmente en el apartado 3.1.2., se hacía referencia a la validez de constructo como un concepto importante, debido a que hacía referencia a la asociación entre variables correlacionadas dentro de un esquema teórico. Poner especial atención a dicha asociación resulta relevante ya que reseña qué tan análogos (no idénticos, por supuesto) son dos constructos y cómo se relacionan teóricamente, en primera instancia, lo cual puede fundamentar una correspondencia empírica.

Resulta interesante observar que el *Empoderamiento general* correlaciona fuertemente, en primer lugar, con el factor *Seguridad*, lo cual señala la importancia que guarda para el nivel del empoderamiento contar con un buen grado de confianza y firmeza al momento de realizar alguna acción.

Este último factor, *Seguridad*, encontró correlaciones moderadas con *Satisfacción*, *Independencia* y *Participación*. En el primer caso, se entiende que esa confianza va tomada de la mano con el agrado al momento de actuar. En el segundo, dicha firmeza se concibe a la par de sentirse autónoma y libre de ataduras. Y en tercero, al no haber inseguridad intrínseca, puede darse pie a la participación social y a la constante intervención en asuntos en los que se pueda brindar alguna aportación.

El factor *Temeridad*, al también haber correlacionado altamente con el *Empoderamiento general*, apunta ya hacia la relevancia implícita en el hecho de sentirse osada, valiente o activa (contraria a pasiva) al momento de responder a las exigencias del entorno. La *Temeridad* también correlacionó de manera considerable con *Independencia*. Esta relación señala que la osadía y el empuje demostrados en las acciones se asocia de manera estrecha con el hecho de mantenerse autónoma, ya que sólo así los comportamientos llevan tácito el criterio propio y no la influencia de elementos ajenos a la persona misma.

La *Satisfacción* y su vínculo con el *Empoderamiento general* también son importantes, teórica y, asimismo, estadística y empíricamente, ya que relevan la complacencia y el agrado en relación a las actividades realizadas, si bien no en todas, es posible sospechar que sí en la mayoría. La *Satisfacción* también correlacionó moderadamente con la *Independencia*, denotando así que esa complacencia es más significativa cuando proviene de la capacidad de decisión y acción ejercida por la persona, sin la sujeción al criterio de alguien más.

Empoderamiento general también obtuvo un coeficiente de correlación considerable con *Independencia*. Curiosamente, esa asociación no fue la más alta; no obstante, sí permite entrever la importancia del grado de autonomía en la capacidad para ejercer el poder, gestionando las decisiones y comportamientos propios.

De los factores que relevaron una correlación positiva con respecto al *Empoderamiento general*, fue *Igualdad* aquel que resultó con el coeficiente más bajo (sólo de .406). A despecho de que sí haya existido significancia estadística, dicha correlación es

más bien débil en comparación con las demás. De esto puede deducirse que, si bien la percepción de igualdad es importante en el proceso de empoderamiento, no resulta tan relevante; esto puede explicarse anteponiendo la siguiente cuestión: que, a final de cuentas, siempre existirán diferencias individuales. De hecho, sobresalir en términos de seguridad, de temeridad, de satisfacción, de independencia y de participación, es ya en sí una forma de desigualdad que, paradójicamente, es conveniente para cualquier persona⁴⁴.

En este punto puede insistirse en el conjunto de datos revisados con anterioridad, propios de las medias más altas para cada uno de los factores mencionados aquí hasta el momento. Resalta con notoriedad que, en todos ellos, la categoría *Trabajo independiente* (perteneciente a la variable Ocupación, y que de hecho es la representante directa de las actividades emprendedoras) haya sido la más sobresaliente.

Este último dato pone de manifiesto la importancia del emprendimiento como eje promotor del proceso de empoderamiento. Este razonamiento no parte de una observación aislada, ya que de hecho se robustece al encontrar que, por otro lado, las categorías *Hogar y No labora* (también concernientes a Ocupación) fueron generalmente las más bajas. Otro argumento que defiende el primer razonamiento parte del hecho de que se tomaron en cuenta otras formas de ocupación (*Estudiante*, empleada del *Sector privado* o del *Sector público*, etc.); no obstante, Trabajo independiente fue de manera constante la punta en el conjunto de promedios reportados.

Este paréntesis en relación a la diferencia entre medias no está de más incluirlo dentro del reporte de correlaciones, ya que amplía el panorama en relación a dicho tema. Para aclarar esto último, puede mencionarse que la media más alta de *Trabajo independiente* correspondió al factor *Seguridad* (M=3.5847), factor que ostenta el coeficiente de correlación más alto del acumulado de coeficientes reportados en la Tabla 92. A su vez, la media más baja para dicha categoría (*Trabajo independiente*) recayó en el factor *Influencias externas* (M=2.5198) el cual, curiosamente, corresponde al factor con el coeficiente de correlación más bajo para *Empoderamiento general*.

Cerrado el paréntesis anterior, es posible retornar a las reflexiones relativas a las correlaciones. La correlación entre *Empoderamiento general* e *Influencias externas* fue la única negativa (del conjunto de coeficientes entre el primero y los demás factores); y no sólo negativa, sino también bastante débil (muy cercana a cero): -.032. Ya desde el apartado 3.1.2. se explicaba la cuestión relativa a la validez divergente, concepto que explica justamente la tolerancia para esta relación negativa: en un marco teórico dado, si dos variables o constructos no deben conservar relación alguna, se esperaría que, al hacer un cálculo estadístico como el aquí realizado, los datos obtenidos reflejarán esa carencia.

⁴⁴ Nótese, para fortalecer este argumento, que los coeficientes de correlación (Tabla 92) pertenecientes al factor *Igualdad* son más bien bajos. De hecho, el coeficiente entre este factor y *Temeridad* es incluso negativo (-.015). La temeridad implica osadía y empuje, características que, de ejercerse, muy difícilmente son compatibles con el trato igualitario o la percepción de paridad.

Puntuar alto en *Influencias externas* es síntoma de percibir las situaciones del entorno como fuertemente determinantes en la consecución o no de cierto resultado. Las atribuciones dadas a las capacidades internas son, pues, más bien pobres. Dicho con otras palabras, la persona se percibe como poco capaz o incapaz definitivamente de controlar las circunstancias, ya que la valoración que hace de las características inherentes a su persona no es la mejor.

Esto último, por supuesto, es opuesto a todas las concepciones teóricas y empíricas dadas al empoderamiento. Empoderarse implica, por el contrario, contar con un locus de control interno más fortalecido. Siendo así, las personas que puntúen alto en *Empoderamiento general* deberán puntuar más bien bajo en *Influencias externas*, y viceversa.

Relacionando esta cuestión con la temática propia del emprendimiento, pueden volver a citarse algunos datos ya comentados en los resultados anteriores. La media de *Trabajo independiente* fue una de las más bajas en los resultados de la variable *Influencias externas*; *Hogar y No labora*, por el contrario, obtuvieron promedios altos (Tabla 45). Los resultados reportados en la Tabla 47, que agrupan las medias según el Tipo de emprendimiento, contienen valores más bien bajos, lo cual complementa lo dicho anteriormente.

Por último, debe acotarse que el coeficiente de correlación resultante entre *Empoderamiento general* e *Influencias externas* no fue el único negativo. Todos los coeficientes vinculados a ese factor (*Influencias externas*) fueron no sólo negativos sino también débiles, lo cual fortalece lo dicho en cuanto a este último factor.

Tabla 92

Coefficientes de correlación entre los factores constituyentes del Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer, más el grado de empoderamiento general

<i>Medida</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
1. Empoderamiento general	—							
2. Participación	.663*	—						
3. Temeridad	.821*	.492*	—					
4. Influencias externas	-.032	-.264*	-.150*	—				
5. Independencia	.767*	.387*	.751*	-.155*	—			
6. Igualdad	.406*	.192*	-.015	-.007	.062	—		
7. Satisfacción	.800*	.463*	.644*	-.181*	.574*	.220*	—	
8. Seguridad	.829*	.563*	.743*	-.158*	.631*	.100	.714*	—

Nota: Con un asterisco (*) se señala cuando la correlación es significativa al $p < 0.01$

Tabla 93

Clasificación de los coeficientes de correlación obtenidos en considerables y moderados

<i>Considerable</i>	<i>Moderada</i>
Empoderamiento general – Seguridad (.829)	Satisfacción – Seguridad (.714)
Empoderamiento general – Temeridad (.821)	Empoderamiento general – Participación (.663)
Empoderamiento general – Satisfacción (.800)	Independencia – Seguridad (.631)
Empoderamiento general – Independencia (.767)	Independencia – Satisfacción (.574)
Temeridad – Independencia (.751)	Participación – Seguridad (.563)

Nota: Sólo se consideraron aquellos coeficientes por encima de .5.

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

A través de los resultados que fueron obtenidos por medio de la investigación puede aseverarse lo siguiente: que existe una diferencia estadísticamente significativa entre el grado de empoderamiento de aquellas mujeres que realizan actividades emprendedoras, en contraste con aquellas que no llevan a cabo ese tipo de acciones, siendo mayor el nivel de empoderamiento en el primer grupo. También puede afirmarse que la realización de ese tipo de actividades influye positivamente en el grado de ciertos factores ligados al empoderamiento (seguridad, igualdad, satisfacción social, temeridad, independencia y participación).

Las y los autores de algunos de los estudios revisados refirieron también una situación similar (Delgado-Piña et al., 2010; Cassab y Mayorca, 2018; Fonseca et al., 2015; Guerrero et al., 2014; Hidalgo, 2002; Pérez et al., 2008), aunque debe acotarse que la mayoría de esas investigaciones fueron realizadas desde una perspectiva más bien cualitativa; no obstante, también las hubo desde el marco cuantitativo.

Cassab y Mayorca (2018) examinaron las habilidades gerenciales que fueron el resultado de algunos programas de empoderamiento y equidad de género; Fonseca et al. (2015) realizaron una revisión de aquellas diferencias dentro del perfil psicosocial de las personas emprendedoras de acuerdo a su género; Guerrero et al. (2014) contrastaron el perfil de las mujeres emprendedoras, habitantes de dos ciudades mexicanas, teniendo en consideración su empoderamiento económico.

Delgado-Piña et al. (2010), por su parte, promovieron el empoderamiento en mujeres por medio del adiestramiento en proyectos productivos; Pérez et al. (2008) encontraron que el perfeccionamiento de las competencias autogestivas y el impulso a los proyectos productivos fomenta el empoderamiento; Hidalgo (2002), por último, detalló el lazo existente entre la programación de las microfinanzas y el empoderamiento femenino.

Los resultados reportados en el presente estudio, por tanto, significan otra aportación que confirma las posturas trabajadas en tales investigaciones. La contribución adicional va en función de haber considerado al empoderamiento de manera multifactorial, analizando ciertas variables (seguridad, igualdad, influencias externas, satisfacción social, temeridad, independencia y participación) afines a dicho proceso. Y, aunado a ello, la atención de incluir también el examen de ciertas variables sociodemográficas (edad, ocupación y escolaridad) en relación al grado de empoderamiento obtenido, y de los factores ya mencionados.

El sumario de los resultados se compendia en la Figura 12 (gráfica de los promedios de ambos grupos: el que realiza actividades emprendedoras y el que no) y las Tablas 10 y 11 (resultados de la *t* de student, para conocer si las diferencias en las medias de ambos grupos fueron significativas o no, no sólo en el grado de empoderamiento general, sino también en cuanto a cada uno de los factores constituyentes del instrumento), en las cuales es posible

darse cuenta de la existencia de una diferencia entre los promedios de un conjunto (el emprendedor) y de otro (el no emprendedor).

Esa diferencia fue significativa estadísticamente, afirmación que ratifica las hipótesis de investigación, mismas que fueron fundamentadas en los estudios examinados para la construcción del marco teórico. Dichas hipótesis anticipaban la siguiente premisa: que el nivel de empoderamiento y los grados correspondientes a sus factores obtendrían un mayor valor en aquellas mujeres que llevaban a cabo alguna clase de actividad vinculada con el emprendimiento (venta por catálogo, consultorio propio, *freelance*, venta de productos por cuenta propia, etc.).

El factor general de *empoderamiento*, y el resultado que puede consultarse en la Tabla 10 (una diferencia estadísticamente significativa mayor para la media del grupo emprendedor, en contraste con la media para el grupo no emprendedor) refiere de inmediato una reflexión que puede sustentarse en los lineamientos expuestos por Sánchez-Vidal (2017). El poder es un ejercicio y no una posesión. El poder se ejerce y dicha acción puede verse exteriorizada en diversas acciones. El emprendimiento ayuda a la persona para que muestre una mayor intervención en acciones que le permiten ejercitar diversas competencias, además de adquirir poder en el manejo de sus recursos y sobre las decisiones y acciones propias.

Se hace hincapié en el tema referente al poder por la relevancia que guarda no sólo para las disciplinas psicológicas en particular, sino para las ciencias sociales y las humanidades en general. A lo largo del texto se incluyeron elementos vinculados con diversos ápices del tratamiento investigativo que se le ha dado al empoderamiento (como adquisición de poder), justo por fungir como un tópico que implica el posible desarrollo del potencial individual; su enlazamiento con el comportamiento emprendedor da cuenta de qué tipo de actividades pueden fomentarlo.

En cuanto a la postura adoptada por Sánchez-Vidal (2017), él ya refería “La realización del potencial personal (el hombre como constructor de sí mismo)” (p. 162), lo cual se comentaba en el apartado relativo al Empoderamiento y desarrollo humano. Esto resulta interesante, ya que permite observar cómo las acciones particulares de las mujeres repercuten en la edificación de sí mismas como sujetas, lo cual ya había sido apuntado por Lagarde (2012). Esta autora había enfatizado la cuestión referente a la emancipación, lo cual va tomado de la mano con el factor independencia.

En relación a las divergencias existentes en las dimensiones o factores conformantes del *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*, resultaron afines a lo referido en el enunciado previo (mayores niveles para las mujeres emprendedoras) los siguientes factores: *igualdad, independencia, participación, satisfacción, seguridad y temeridad*. En esos casos, los niveles alcanzados fueron, como ya se ha apuntado, más amplios en las mujeres que aseguraron la realización de actividades emprendedoras.

Esto encuentra un eco en lo desarrollado en la sección correspondiente al marco teórico; en ese apartado se refería que el empoderamiento ha sido tratado por otras

investigaciones no de forma unidimensional, sino multidimensionalmente. Así, el empoderamiento puede observarse como un proceso que involucra otro conjunto de factores que se vinculan, algunos de los cuales pueden ser la autoestima, la autonomía y la toma de decisiones (Llena-Berñe et al., 2017; Montaña, 2012; Mora et al., 2018; Rodríguez, 2009; Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018; Rowlands, 1997; Úcar et al., 2017; Zapata et al., 2004).

Los factores *igualdad* y *participación* hallan un eco en algunas cuestiones referidas sobre la teoría del reconocimiento de Honneth (1997). En dicha teoría, la persona echa a andar una serie de mecanismos para ser reconocida como individuo autónomo y valioso dentro de la sociedad que lo cobija. Dichos factores aluden a la búsqueda y percepción de igualdad a través de ser reconocidos de esa forma, y así percibirse, por tanto, con la valía suficiente como para participar en diversas actividades comunitarias o en las que su voz y voluntad tengan repercusiones significativas en la vida de los demás. La *participación*, debe acotarse, también aparece en el proceso de empoderamiento como ciclo de adquisición de poder (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, UNICEF, 1997) (ver Figura 5).

En el caso del factor participación, es necesario recordar el peso que Rowlands (1997) le confiere dentro del par de dimensiones referidas: personal y de las relaciones cercanas; en la primera, el empoderamiento impulsa “Formar parte de un grupo y participar en sus actividades” (p. 226), mientras que en la segunda “Participar en grupos” (p. 229). Dicho esto, puede comprenderse el lazo entre empoderamiento (como adquisición de poder) y participación; en cuanto a igualdad, puede mencionarse el objetivo número 1 de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible, de la ONU (2015): “Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas”.

Como puede notarse, la percepción de las mujeres es clave en cada uno de los factores conformantes de la prueba. No obstante, debe acotarse que dicha percepción es el resultado de un amoldamiento de los esquemas personales de acuerdo a las exigencias y normatividades comunales; con esto último se pretende hacer referencia a lo siguiente: que la interpretación que solemos hacer de la realidad es una construcción regulada por determinantes y demandas sociales. Así, puede comentarse desde la teoría socioconstruccionista que, de acuerdo a lo expuesto por Berger y Luckmann (2003) y Gergen (1996, 2007), la construcción de significados activa en relación a las interacciones entre individuos brinda un marco de referencia para la significación que otorgarán a los eventos que acontezcan en su medio.

Los resultados, en cuanto a las siete dimensiones (incluida la de *influencias externas*, cuya diferencia estadísticamente significativa fue mayor para el grupo no emprendedor) nos brindan una idea numérica del grado en el que se encuentran dichos factores; ese grado puede otorgarnos una idea abstracta de la importancia de las significaciones relativas a la percepción que tienen las mujeres sobre sus características y capacidades; aunque, debe reiterarse de manera categórica, esa idea es tan sólo una abstracción.

Para generar un panorama que aporte un esquema más apegado a la realidad acerca de esas significaciones, convendría más bien el desarrollo de un estudio de corte cualitativo; en el presente caso, al tratarse de una investigación cuantitativa, se han extraído diversas interpretaciones tomando como base los postulados teóricos de los estudios revisados, sin embargo, se acepta que tales elucidaciones son elaboradas con reserva y siempre contemplando esta cuestión.

Ese conjunto de rasgos son partícipes en la definición de una identidad, tal como se comentaba en el apartado de Empoderamiento e identidad: Castañeda acotaba que se trata del “proceso mediante el cual, se transmite a las y los individuos los contenidos y materiales simbólicos que los ubican en una determinada posición dentro del entramado social” (como se citó en Delgado-Piña et al., 2010, p. 453). Se mencionaba, también en aquel apartado del presente trabajo, que el vínculo teórico entre empoderamiento e identidad aludía a la intervención de factores cognitivos: las creencias de la persona en relación a sí misma y del papel que ha de desempeñar dentro del entramado social. Delgado-Piña et al. (2010) lo apuntaron de la siguiente manera: “El proceso de empoderamiento implica cambios en la identidad, en la forma de percibirse a sí mismas y desde ese lugar percibir a las (los) otros” (p. 455).

En relación a los datos obtenidos, puede incluirse de nuevo la sugerencia establecida por Donosco-Vásquez (2018), en cuanto a trabajar con grupos y no con individuos aislados, de tal modo que se fomente la participación social al tiempo que se promueva la conciencia crítica en las mujeres (de la distribución del poder en la sociedad) para favorecer justamente una igualdad de oportunidades en la toma de decisiones y en la libertad de las acciones a realizar.

Lo relativo a algunos postulados de la teoría crítica no puede quedar atrás. Antes de continuar, debe acotarse de nuevo lo incluido líneas atrás con respecto a lo siguiente: si bien el instrumento aporta una serie de cifras que brindan una idea acerca del grado en el que el empoderamiento y los factores vinculados se comportan, lo cierto es que tales cifras son sólo una abstracción. Cuando los resultados del instrumento son contrastados aquí con los postulados de ciertas aportaciones teóricas (como, en este caso, la teoría crítica) se acepta que es sólo con la finalidad de establecer un puente entre ambos elementos: teoría (o teorías) y datos empíricos. Estos últimos adquieren una interpretación gracias a la existencia de las primeras, y es también gracias a ellas que dichas cifras pueden otorgarnos una noción de cómo tales variables se comportan en la realidad, aunque, debe insistirse, se trata tan sólo de una abstracción.

El modo como estos planteamientos se integran va en función de lo establecido en el apartado correspondiente dentro del Marco teórico: las mujeres que, tras resolver el cuestionario, afirmaron llevar a cabo alguna actividad vinculada con el emprendimiento, puntuaron también alto no sólo en el empoderamiento general, sino en factores tales como la igualdad, la independencia, la participación, la seguridad y la temeridad, elementos que van de la mano con las aseveraciones realizadas por dicho paradigma (la teoría crítica) al referir

que la realidad es una lucha constante entre un opresor y un oprimido que busca darse a notar en su comunidad, participar en ella y adquirir una voz que lo extraiga de la invisibilidad social que, de manera desafortunada, puede caracterizarlo.

Dicho lo anterior, es posible proseguir. Tales fundamentaciones (las estipuladas en algunos postulados de la teoría crítica) se vieron reflejadas en lo obtenido en los factores *independencia* y *seguridad*. En tales casos, es relevante la posición adoptada por la persona en relación a la autoridad o a la capa dominante de la sociedad (Lincoln et al., 2018). Así, el factor *independencia* es enteramente comprensible, puesto que habla ya de la necesidad de actuar como entidad autónoma en el complejo entramado de la sociedad, con voz y valía suficientes para ser tomado en cuenta en las decisiones comunitarias.

La dimensión relativa a la *seguridad* también manifiesta ese razonamiento: ante la reflexión elaborada con base en la necesidad de independencia es que puede coexistir un mayor sentimiento de seguridad con respecto al lugar que se ocupa en el seno social. Hay que recordar también que la dimensión *seguridad* aparece en el mapa conceptual de categorías y subcategorías del empoderamiento, elaborado por Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela (2018, p. 6) (ver Figura 4).

De hecho, resulta interesante darse cuenta de que la subcategoría *seguridad* sea (en el esquema cuya autoría es de Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, 2018), justamente, una ramificación de una supracategoría: la *autoconfianza* en este caso. Hablar de seguridad es propiamente hablar de cierta autoconfianza al momento de ser capaz de realizar acciones para generar modificaciones en el entorno. En dicho esquema, llama la atención que no aparece ninguna categoría que represente directamente a la independencia o la autonomía, pero sí a la responsabilidad, la cual es otra subcategoría de la autoconfianza (junto a la seguridad). Así, puede reflexionarse acerca de lo siguiente: que la responsabilidad es, de hecho, un rasgo operatorio de la independencia; cuando una persona es capaz de comportarse autónomamente, sus acciones realizadas adquieren ya un grado de responsabilidad, debido a que las ejecuta a título propio, ya sin estar supeditada a la voluntad de alguien más.

De modo más general, lo comentado hasta ahora en relación a los resultados obtenidos posteriormente a los análisis es también un eco de las aseveraciones de Rowlands (1997) en su investigación acerca del empoderamiento femenino, esto en el sentido que puede observarse en los elementos compendiados en la Figura 2: ahí se condensan varias de las características en las que el proceso de empoderamiento impacta de manera positiva.

Conceptos tales como autoconfianza y autoestima se vinculan con el de *seguridad* propio del instrumento utilizado; la realización de actividades fuera del hogar y el incremento en diversas habilidades sociales se enlazan con la *independencia*, la *participación* y la *seguridad*, puede que en algunos ejemplos con la *temeridad*. En todos los casos, puede notarse que justamente las *influencias externas* influyen de manera más bien remota o tenue, ya que es el potencial personal el generador de cambios en ellas mismas y en la sociedad que las rodea.

Con todo lo anterior, se cuenta ya con un fundamento teórico para el planteamiento y construcción de propuestas sociales y educativas, las cuales conozcan de antemano qué tipo de factores atender para incidir de manera positiva en el proceso de empoderamiento. Su concepción multifactorial permite entrever qué elementos se le vinculan para entonces organizar cualquier programa de intervención según cierto propósito en particular (por ejemplo: fomentar cierto conjunto de factores, por su afinidad). Esta concepción va tomada de la mano con los estudios sobre comportamiento emprendedor, los cuales también lo han abordado como un constructo enlazado con otros componentes tanto teóricos como empíricos.

La investigación referida desde las primeras líneas de la introducción: “Análisis de perfiles de actitudes relacionadas con el emprendimiento” rescataba ya algunos de los factores articulados al emprendimiento; estos fueron la autoeficacia percibida, la autonomía, la innovación, la propensión al riesgo, y una última que representó la actitud hacia el emprendimiento mismo. La inclusión de tales factores se derivó de la revisión de diversas investigaciones cuyo desarrollo pudo llevarse a cabo bajo la fundamentación de que ese constructo es necesario realizarla de modo multidimensional.

Así, en cuanto a los factores relativos al emprendimiento, la dimensión *autonomía*, relacionada con *independencia* (del instrumento), también puede encontrarse en algunos estudios (Fitzsimmons y Douglas, 2005; Muñiz et al., 2014; Saboia y Martín, 2006; Santillán et al., 2015); la autonomía también puede observarse en términos de autonomía económica, en la cual la mujer gestiona sus propios recursos, lo que resulta también importante tal como lo señaló Vega (2010) y ya antes Hidalgo (2002), en cuanto a las finanzas personales o en cuanto al emprendimiento mismo (Mora et al., 2018).

El factor *seguridad*, del ya mencionado test, puede relacionarse con el de *control percibido interno*, el cual refiere la percepción que tiene una persona en relación al control que ejerce sobre sí misma y sus influencias en el medio circundante; este factor también es referido por diversas investigaciones (Athayde, 2009; Espíritu, 2011; Espíritu y Sastre, 2007; Krauss, 2011; Lung y Ching, 2013; Mora, 2011; Muñiz et al., 2014; Robinson et al., 1991; Sánchez, 2010; Soria-Barreto et al., 2016); y puede que también con el de *autoestima*, factor referido por Núñez (2015), Lung y Ching (2013), Espíritu et al. (2012), Krauss (2011), Mora (2011) y Robinson et al. (1991).

El factor *temeridad* encuentra un eco en el de *asunción de riesgos*, el cual se halla inscrito en otros estudios sobre emprendimiento (Cabana-Villca et al., 2013; Espíritu, 2011; Espíritu y Sastre, 2007; Fitzsimmons y Douglas, 2005; Mora, 2011; Muñiz et al., 2014; Quintero, 2007; Rosique et al., 2016; Saboia y Martín, 2006; Sánchez, 2010; Santillán et al., 2015; Segal et al., 2005; Soria-Barreto et al., 2016; Valencia et al., 2012).

La dimensión *participación* del instrumento puede resultar consonante con el factor *proactividad*, abordado en otras investigaciones (Cabana-Villca et al., 2013; Rosique et al., 2016; Sánchez, 2010), y también con cuestiones ligadas a las destrezas procedimentales (Pulka et al., 2014), ya que tales habilidades facilitan la participación social.

Los únicos factores del instrumento que no encuentran eco con otras dimensiones son los de *igualdad* y *satisfacción*. Después de la revisión de las diversas investigaciones en relación al emprendimiento y al empoderamiento, fue posible determinar que esos estudios entreveían la existencia de ciertos factores vinculados, como los ya comentados en el párrafo anterior; sin embargo, igualdad y satisfacción no son correspondientes con los referidos por tales investigaciones.

Teniendo en cuenta que la investigación actual mostró que la diferencia en cuanto a la puntuación global (el grado de *empoderamiento*) fue estadísticamente significativa entre el grupo emprendedor y el grupo no emprendedor (siendo mayor para el primero), cabría entonces suponer que el comportamiento de los datos propios de los factores constitutivos del instrumento arrojaría cifras equivalentes. Esta aseveración se basa en estudios que ya habían conseguido vislumbrar y, posteriormente, analizar la existencia de un vínculo entre ambos elementos (empoderamiento y emprendimiento) tales como los realizados por Benavides y León (2016), Bratnicki et al. (2007), González-Macías et al. (2018), Riaño y Okali (2008), Tapia y Villanueva (2019) y Zapata et al. (2004).

Resulta interesante observar que la dimensión representada por el factor *influencias externas* obtuvo una diferencia significativa estadísticamente entre los promedios de los dos conjuntos, aunque favorable, en este caso, para el grupo de mujeres que no realizan actividades emprendedoras. Es posible explicar esta cuestión por medio del siguiente hecho: la situación contextual que, de manera tradicional, ha caracterizado el papel de la mujer, la ha postergado en diversas ocasiones a los terrenos propios de las labores domésticas (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, CONEVAL, 2012).

Por tal cuestión es que ha tenido un acceso más bien restringido a ciertos procesos como la toma de decisiones o a ciertas situaciones como el trabajo remunerado, lo cual se relaciona con ciertas ideas que parten de los postulados de la Teoría crítica, ya que estas mujeres quebrantaron el tradicional estereotipo de género, transgrediéndolo para plantearse otras posibilidades de vida y subsistencia. Tales cuestiones, que como puede notarse funcionan como influencias externas, pueden poseer un impacto mayor en el conjunto que no lleva a cabo actividades vinculadas con el emprendimiento, en contraste con ese otro grupo que sí tiene oportunidad de realizarlas.

Otros elementos pueden explicar también esta divergencia en el comportamiento de los datos, particularmente con respecto al por qué el factor *influencias externas* obtuvo una mejor posición para el grupo no emprendedor. La investigación de Soria-Barreto et al. (2016) colocó a la aversión al riesgo (la percepción de las condiciones de incertidumbre) como un factor clave que frena o desalienta el comportamiento emprendedor; las condiciones de incertidumbre, por supuesto, conforman influencias externas que pueden disuadir a la persona de realizar algún tipo de emprendimiento.

Díaz-García et al. (2015), por otro lado, dentro de las aportaciones de su estudio brindaron un elemento que puede explicar lo referente a las influencias externas: en su caso, señalaron la importancia del control comportamental percibido (que se halla regulado por

factores externos) como determinante en el comportamiento emprendedor; así, si las influencias externas pesan más es muy probable que la persona no busque ejercer alguna acción emprendedora.

Tshikovhi y Shambare (2015), por su parte, enfatizaron la importancia de los conocimientos que se poseen ya que estos brindan *seguridad* acerca del entorno en el cual se encuentra inmersa la persona, puesto que mitiga la percepción de riesgo; Rowlands (1997) incluyó esta cuestión dentro de su modelo de elementos vinculados con el empoderamiento; Cano y Arroyave (2014) ya habían referido que en el empoderamiento “son determinantes las condiciones particulares de los individuos; mientras que, en su aplicación, la relevancia de estos no es tan clara, más allá del poder de cada individuo, se orientan, predominantemente, en demandas externas” (p. 97).

Con esto último, intenta enfatizarse el hecho de que, muy a pesar de existir diversas investigaciones sobre el empoderamiento, las cuales pueden parecer aisladas o inconexas quizá, sí conservan un sustrato común que permitió su lectura y relectura a partir de los datos encontrados después de la aplicación de las encuestas y los análisis realizados. El conjunto de postulados teóricos, reflexiones y explicaciones desprendidas del trabajo investigativo, permitió a su vez dar voz a las cifras obtenidas, para así dar cuenta de la importancia de ambos elementos: los componentes teóricos, por un lado, y los datos numéricos, por otro.

La diferencia estadísticamente significativa entre un grupo y otro, en el *empoderamiento general* y en los otros factores (*igualdad, independencia, participación, satisfacción, seguridad y temeridad*) puede responder a la cuestión reportada por Romo y Macías (2015) en la que refirieron que las mujeres son emprendedoras, pero “por factores culturales, su camino para consolidar un negocio es más difícil, destacando entre los obstáculos los aspectos culturales ... desconocimiento de los programas de apoyo a mujeres emprendedoras, no considerar riesgos de inversión, ingresos, costos y gastos” (p. 109).

En este sentido, puede comentarse que el hecho de que ciertos grupos subyugados por algún tipo de detrimento social tiendan más hacia el autoempleo se ha visto ya comentado por otros estudios, ya referidos con anterioridad. Rantanen et al. (2015) refirieron que, entre los finlandeses y los poloneses, estos últimos tendían más hacia el emprendimiento dado que su economía no era tan óptima como la de los primeros; Athayde (2009) comentó que los grupos étnicos negros tienden más a la realización de acciones emprendedoras.

Eso en cuanto a situaciones fuera de las fronteras mexicanas. Ya refiriendo investigaciones que consideraron el contexto nacional pueden incluirse las de Benavides y León (2016), Cassab y Mayorca (2018), García (2008), González-Macías et al. (2018); Guerrero et al. (2014), Hidalgo (2002), Lázaro et al. (2007); Riaño y Okali (2008), Tapia y Villanueva (2019), Vega (2010) y Zapata et al. (2004).

En el estudio actual se concibió la variable *emprendimiento* en términos de mujeres emprendedoras y mujeres no emprendedoras. Posteriores investigaciones pueden, tal como se propone en la investigación de Valencia et al. (2012), ampliar ese margen de divisiones.

En el caso de ese estudio, los autores fraccionaron el emprendimiento en etiquetas como las siguientes: emprendedor puro, académico-emprendedor, empleado-emprendedor, todero, empleado puro, académico puro, empleado académico, emprendedor puro, emprendedor marginal y no emprendedor. Esta parcelación podría aportar otros datos acerca de las diferencias en términos de empoderamiento.

Otra cuestión que podría beneficiar la realización de investigaciones ulteriores a este respecto es la consideración de las variables sociodemográficas. Los estudios de Espíritu et al. (2012), Espíritu (2011), Athayde (2009), Espíritu y Sastre (2007), Moriano et al. (2006) reportaron que ese tipo de variables, tales como la edad, la escolaridad y la ocupación, tienden a incidir sobre el emprendimiento. Su análisis en términos de frecuencias puede dar una idea más exacta acerca de qué tanto influyen estas variables sobre el comportamiento emprendedor. Así, podría tenerse en cuenta su observancia para otros estudios en los que se integre también la medición del empoderamiento.

Llama la atención, en este punto en el que se hace mención de otras variables que también pueden incidir sobre el emprendimiento, lo señalado por algunas de las investigaciones revisadas: que la formación universitaria, en lugar de fomentar el comportamiento emprendedor, tiende, por el contrario, a atenuarlo (Espíritu y Sastre, 2007; Krauss, 2011; Moriano et al., 2006), esto en el sentido de que, al contar con una educación más formal, se tiende entonces a la búsqueda de un empleo también formal, con horarios usualmente fijos y con un sueldo más bien estable.

Resulta interesante que la mayoría de las participantes cuenten con estudios universitarios, no obstante, debe mencionarse también que una gran parte de la muestra no reportó la realización de acciones emprendedoras, y sin embargo fue la minoría opuesta aquella que obtuvo una diferencia más amplia en el grado de empoderamiento y de los factores ya referidos.

Los diversos análisis de varianza de un solo factor también arrojaron elementos interesantes para revisar. Primeramente, puede comentarse que las diferencias según la categoría de *edad* fueron significativas en los factores *Empoderamiento general*, *Participación*, *Temeridad*, *Independencia*, *Igualdad*, *Satisfacción* y *Seguridad*; dicho de otro modo, sólo en el caso del factor *Influencias externas* no hubo diferencias estadísticamente significativas en términos de categoría de *edad*.

Las investigaciones revisadas, tanto de empoderamiento como de emprendimiento, no suelen centrarse en la variable edad para establecer una diferenciación en cuanto al mayor empoderamiento o mayor comportamiento emprendedor, según sea el caso. Sólo unas cuantas hallarían un eco en los resultados encontrados en el presente estudio. Aquí fue considerada en función del rango tan amplio de años cumplidos por las participantes (de 18 a 72 años); la amplitud en esta variable brindó un área de oportunidad para conocer si este aspecto aportaría alguna diferencia significativa en términos estadísticos.

Las investigaciones de Durán (2016), Rantanen et al. (2015) y Ruiz et al. (2012), relativas al emprendimiento, y las de Llana-Berñe et al. (2017), Soler et al. (2017), Úcar et al. (2017), vinculadas al empoderamiento, respaldan resultados tales como los observados en las diferencias entre las categorías de *edad* para el factor *Participación*: la media más alta correspondió al primer grupo, con edad entre los 18 y los 29 años ($X=3.2560$), y la diferencia con respecto al grupo 3, de 40 a 49 años ($X=2.9018$), fue significativa.

Sucede una cuestión similar con los factores *Empoderamiento general*, *Temeridad* y *Satisfacción*: si bien las medias correspondientes a la categoría de edad 18 a 29 años se hallaron sólo por debajo de las medias de la última categoría (60 a 72 años), persistió la diferencia estadísticamente significativa con respecto a la categoría que involucraba una edad de los 40 a los 49 años (*Empoderamiento general*: 18 a 29 años, $X=2.9908$; 40 a 49 años, $X=2.6618$. *Temeridad*: 18 a 29 años, $X=3.2673$; 40 a 49 años, $X=2.4750$. *Satisfacción*: 18 a 29 años, $X=3.1892$; 40 a 49 años, $X=2.6406$. *Seguridad*: 18 a 29 años, $X=3.4580$; 40 a 49 años, $X=2.7656$). Con respecto al factor *independencia*, continuó el mismo contraste, estadísticamente significativo entre ambas medias (18 a 29 años: $X=2.5929$, 40 a 49 años: $X=2.0781$).

Los estudios referidos en el párrafo anterior, con respecto al empoderamiento (Llana-Berñe et al., 2017; Soler et al., 2017; Úcar et al., 2017), refieren una intervención activa por parte del público juvenil (con edades que pueden estar entre los 18 y los 29 años), lo cual favorece la mejora de su proceso de empoderamiento y de los factores que a él se hallan implicados. Llama la atención que las diferencias sean significativas, no en una ocasión, sino en varias, con respecto a la tercera categoría de edad: 40 a 49 años.

Este rango de edad puede caracterizarse por una menor flexibilidad en términos de *participación*, *temeridad*, *seguridad*, etc., debido a que su ritmo de vida se encuentra más determinado y establecido, a diferencia del público juvenil que apenas se encuentra encontrando las actividades para definir su futuro. En cuanto al emprendimiento, Durán (2016), Rantanen et al. (2015) y Ruiz et al. (2012) indican que el potencial emprendedor se halla en un mejor estado en ese rango de edad (18 a 29 e incluso 35 años).

En el caso del factor *Igualdad*, es de resaltar que sucedió una situación inversa a lo referido en el párrafo anterior: la categoría de edad que va desde los 18 a los 29 años obtuvo la media más baja de todo el conjunto ($X=2.5874$). La diferencia con respecto a la media de la tercera categoría, de 40 a 49 años ($X=3.0694$), también fue significativa estadísticamente.

Este resultado puede conducir a repensar lo referido por Honneth (1997) en su Teoría del reconocimiento, en la que puede comprenderse a la búsqueda de la igualdad como una búsqueda del reconocimiento por parte de otras figuras importantes dentro de la sociedad. Así, cierto porcentaje del público juvenil aún no se percibe como igualitario a otros estratos sociales, pero eso puede motivarlo a conseguir esa igualdad como un modo de reconocimiento y de consecución de un lugar valorado dentro de la sociedad.

En cuanto a las categorías de *escolaridad*, los resultados arrojaron diferencias significativas en los factores *Temeridad* y *Seguridad*; en ambos, la categoría correspondiente a *Licenciatura* se vio involucrada. En el primero de los factores, *Temeridad*, existieron diferencias estadísticamente significativas entre las categorías *Licenciatura* ($X=3.2627$) y *Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado* ($X=2.9184$). Para el factor *Seguridad*, las hubo entre *Secundaria o carrera técnica terminada* ($X=2.9091$) y *Licenciatura* ($X=3.4515$). En ambos casos, *Licenciatura* obtuvo una media más alta, y las medias de las otras categorías se ubicaron dentro de las más bajas del conjunto.

Romo y Macías (2015) habían comentado ya que las intenciones emprendedoras pueden verse mayormente estimuladas en el grado superior de la educación, particularmente el correspondiente a nivel licenciatura; es comprensible que el grado de temeridad aumente o se vea más arraigado en un público con dicho nivel, a diferencia de otro con preparatoria, vocacional o bachillerato terminado, porque las acciones a realizar implican la determinación para correr el riesgo que le es inherente.

Cuestión similar sucede con el factor *Seguridad*, que, como se comentaba líneas más arriba, se halla relacionado con la confianza en uno mismo para llevar a cabo las actividades necesarias para participar socialmente; el hecho de que la categoría *Licenciatura* haya obtenido diferencias estadísticamente significativas y favorables (en comparación con *Secundaria o carrera técnica terminada*) se respalda en los argumentos presentados por Donosco-Vásquez (2018), Calabuig (2017) y Garay (2014), relativos al empoderamiento femenino en la educación superior, en los cuales se enfatiza que ese nivel educativo es susceptible de favorecer el proceso de empoderamiento debido al tipo de situaciones que pueden acontecer, en los que es requerida una mayor intervención y seguridad por parte de las mujeres para hacerse visibles dentro de la estructura social.

Esas situaciones implican también la salida constante del contexto doméstico, para la realización de actividades fuera de casa; en varios, casos, debido a la necesidad de cubrir otros intereses, permite la afiliación con grupos para tareas extracurriculares, a la par de aquellas que son requeridas por la universidad misma; es ahí donde se favorece la posibilidad de compartir problemas y extraer retroalimentaciones por parte de las y los compañeros. Así, pueden facilitarse viajes también, en los que es posible generar más amistades o, por otro lado, tener más tiempo para sí mismas, fomentando un desarrollo de conocimientos no sólo social sino también más intrínseco.

Las categorías de la variable *Ocupación* obtuvieron diferencias estadísticamente significativas para todos los factores, excepto para *Influencias externas*. Debe comentarse, a este respecto, que en todos los casos (con excepción, también, del factor *Influencias externas*) la media más alta siempre correspondió a la categoría *Trabajo independiente* (*Empoderamiento general*: $X=3.1545$; *Participación*: $X=3.3947$; *Temeridad*: $X=3.3932$; *Independencia*: $X=2.8814$; *Igualdad*: $X=3.0169$; *Satisfacción*: $X=3.3686$; *Seguridad*: $X=3.5847$).

Para el factor *Empoderamiento general*, las diferencias fueron estadísticamente significativas con respecto a esta categoría y todas las demás, excepto *Pasante o becario*. Para el factor *Participación*, las diferencias fueron estadísticamente significativas con respecto a esta categoría y *Sector público* y *Hogar*. Para el factor *Temeridad*, lo fueron con respecto a esta categoría y *Estudiante* y *Hogar*. Para el factor *Independencia*, lo fueron con respecto a esta categoría y todas las demás. Para el factor *Igualdad*, las diferencias fueron estadísticamente significativas con respecto a esta categoría y *No labora* y *Hogar*. Para el factor *Satisfacción*, lo fueron con respecto a esta categoría y *No labora*, *Estudiante* y *Hogar*. Y, por último, para el factor *Seguridad*, lo fueron con respecto a esta categoría y *No labora* y *Estudiante*.

Como es posible notar, estos resultados se corresponden con los presentados previamente en cuanto a las diferencias entre los grupos emprendedor y no emprendedor. Para todos los factores (*Empoderamiento general*, *Participación*, *Temeridad*, *Igualdad*, *Independencia*, *Satisfacción* y *Seguridad*, excepto *Influencias externas*), las diferencias fueron estadísticamente significativas, favorables para el conjunto que realiza actividades de emprendedoras (trabajo independiente).

El hecho de realizar una serie de actividades laborales de manera independiente favorece que la gestión de los recursos, entre ellos el tiempo, sean llevados a cabo por la persona misma. Esa gestión, más las características inherentes a cualquier promoción del servicio o producto a vender, fortalecen ciertas competencias personales y sociales. Sea a través de la adquisición de poder en la capacidad para tomar decisiones, en las interacciones día a día con clientes y prospectos, en la osadía para promover cierto producto o servicio, en mantener una actitud ecuánime que denote equidad, en el gozo de lo realizado o en la confianza depositada para realizar las acciones, en todas estas cualidades se ve reflejada la superación de las exigencias demandadas por el trabajo independiente, todas ellas contrarias a la rendición o a la inactividad por dejarse vencer ante las influencias externas.

Los resultados, por tanto, son consonantes con lo expuesto en investigaciones tales como las llevadas a cabo por Tapia y Villanueva (2019), Cassab y Mayorca (2018), González-Macías et al. (2018), Mora et al. (2018), Fonseca et al. (2015), Guerrero et al. (2014), Delgado-Piña et al. (2010), Pérez et al. (2008) e Hidalgo (2002), en las que se trazaba una pauta para referir que la actividad de tipo emprendedora favorece el proceso de empoderamiento y, por consecuencia, también estimula los diversos factores que se hallan vinculados con el empoderamiento.

Ya desde varios de los estudios compendiados en el texto de León (1997), tales como los de Batliwala (1997), Schuler (1997), Stromquist (1997) y particularmente el de Rowlands (1997) se enfatizaba el hecho de que el proceso de empoderamiento demanda no sólo la realización de actividades que impliquen una mayor participación social, sino que una característica principal para concretar dicha participación es salir del entorno doméstico.

Esto explica el por qué las categorías *No labora* y *Hogar*, propias de la variable *Ocupación*, fueron aquellas que obtuvieron una media mucho más baja en comparación con

las otras: para el factor *empoderamiento general*, la media de la categoría *Hogar* se ubicó en un sexto lugar de siete ($X=2.5824$) y *No labora*, en el lugar séptimo de siete ($X=2.4755$). Cuestión similar sucedió con las demás categorías (*Participación: No labora*, $X=2.9762$; *Hogar*, $X=2.9357$. *Temeridad: No labora*, $X=2.7000$; *Hogar*, $X=2.5400$. *Independencia: No labora*, $X=2.0375$; *Hogar*, $X=1.7500$. *Igualdad: No labora*, $X=1.8333$; *Hogar*, $X=2.3125$. *Satisfacción: No labora*, $X=2.2083$; *Hogar*, $X=2.5000$. Y *Seguridad: No labora*, $X=2.7083$; *Hogar*, $X=2.8125$). Sólo en el caso del factor *Influencias externas* sucedió algo hasta cierto punto inverso: las categorías *No labora* y *Hogar* obtuvieron medias más altas en comparación con las demás.

Esto último puede explicarse en cuanto a lo ya expuesto párrafos antes, dentro de este apartado de Discusión, en los que se comentaba que, de acuerdo a algunas investigaciones, las influencias provenientes del entorno pueden mitigar la intención por emprender (Díaz-García et al., 2015; Soria-Barreto et al., 2016; Tshikovhi y Shambare, 2015), y, teniendo en cuenta el vínculo entre este concepto y el empoderamiento, también desfavorecer la estimulación de este último (Cano y Arroyave, 2014; y Rowlands, 1997).

En cuanto a la variable *Tipo de emprendimiento*, resalta el hecho de que, en ninguno de los factores, las diferencias encontradas fueran estadísticamente significativas. Es posible que la idea de emprendimiento, como autoempleo, quede unificada por el hecho de que se está llevando a cabo la acción emprendedora independientemente al formato en el que se despliegue la actividad (sea mediante desplazamientos, como en el caso de las ventas por catálogos; sea mediante un negocio móvil, como cuando se ocupa un espacio en un tianguis; o sea mediante un negocio fijo, como sucede cuando se posee un consultorio, por colocar algunos ejemplos).

Investigaciones como las de Guerrero et al. (2014), Gómez y Satizábal (2011) e Izquierdo y Buelens (2008) en las que se comenta que, más allá de las diversas dimensiones que pueden conformar al emprendimiento como constructo, es la acción emprendedora por sí misma la que puede motivar al sujeto a afrontar las diversas contingencias que puedan derivarse del riesgo inherente a emprender. Con ello, se estipula que si bien es relevante la forma específica como se emprende, lo que es más importante es la acción *per se*.

De modo independiente a la falta de significancia estadística en cuanto a los resultados que involucraron esta variable (Tipo de emprendimiento) y sus categorías, fue posible encontrar algunas diferencias que, aunque mínimas, apuntan hacia una serie de reflexiones que no está demás reportar. Fue en los análisis propios de *Empoderamiento general* y de los factores *Seguridad*, *Igualdad*, *Independencia* y *Participación* que la categoría *Negocio móvil* contó con una media más alta en comparación con las demás.

Se establecía en la sección de Resultados que esto podía deberse a que la misma naturaleza de esta categoría podía propiciar las condiciones adecuadas para fortalecer ese conjunto de factores. Se habla de negocio móvil cuando el lugar de trabajo puede moverse según las exigencias del entorno; el mejor ejemplo de esta categoría es el trabajo en tianguis. Sin embargo, dado que en la cultura mexicana es particularmente regular que los tianguis

ocupen un espacio cierto día o días de la semana (no todos, de modo general), sus trabajadores y trabajadoras suelen establecerse un día en cierto lugar, otro día en otro, y así por el estilo. Esta demanda suele promover que la persona interactúe con un flujo mayor y más bien variado de personas, a diferencia de, por ejemplo, aquel dueño o dueña de un negocio establecido en un local.

Se resalta en el párrafo anterior el papel de las interacciones porque es a través de ellas que se despliega un potencial latente en la persona. La constitución del Marco teórico de esta investigación insistió en retomar elementos de teorías que se enfocaran en enfatizar la importancia de las interacciones no sólo en la construcción social de la realidad, la búsqueda de reconocimiento, o en la constante lucha entre un opresor y un oprimido, sino, de modo más general, en comprender que el mismo entorno social demanda ciertas características y es a través de ellas que el individuo puede sobresalir o estancarse.

En términos de las correlaciones encontradas después del análisis mediante la *r* de Pearson, es visible la relación entre el nivel de *empoderamiento general* con los otros factores constitutivos de la prueba (excepto *Influencias externas*). Es notable que varias de dichas correlaciones se encuentren en un nivel considerable, como sucede con los factores *Temeridad* ($r=.821$), *Seguridad* ($r=.829$), *Satisfacción* ($r=.800$) e *Independencia* ($r=.767$). La *temeridad* refleja el grado en el que la mujer realiza diversas tareas y actividades sin temor alguno; la *seguridad*, la confianza en la realización de diversas acciones; la satisfacción, la complacencia de la participante en cuanto a las actividades sociales que realiza; la *independencia*, la autonomía en las tareas llevadas a cabo (Hernández y García, 2008).

Los estudios sobre empoderamiento reflejaban ya el carácter multifactorial del término; en el caso de la independencia, son claves los estudios de Ros-Sánchez y Lidón-Cerezuela, (2018), Llena-Berñe et al. (2017), Zapata et al. (2004), Comisión de Mujeres y Desarrollo (2007) y Keller y Mbewe (1991). Debe mencionarse también que este concepto es referido también en varios estudios sobre emprendimiento (Fitzsimmons y Douglas, 2005; Saboia y Martín, 2006; Muñiz et. al., 2014; Santillán et. al., 2015), lo cual refuerza la idea del vínculo empírico, y no sólo teórico, entre empoderamiento y emprendimiento.

Otras correlaciones que merecen destacarse y ser contrastadas con lo apuntado por otras investigaciones son las siguientes: *Temeridad* e *Independencia*, con una *r* de .751; ya se había comentado en el párrafo anterior la estrecha relación entre *empoderamiento* e *independencia*, y también entre *empoderamiento* y *temeridad*. No debe olvidarse que la *Temeridad*, de acuerdo al modo como es abordado por los autores del instrumento, implica un componente de aceptación del riesgo que es inherente a la realización de cualquier actividad; el riesgo es también una dimensión del emprendimiento (Fitzsimmons y Douglas, 2005; Segal et. al., 2005; Espíritu y Sastre, 2007; Quintero, 2007; Saboia y Martín, 2006; Sánchez, 2010; Cabana-Villca et. al., 2013; Espíritu, 2011; Mora, 2011; Valencia, 2012; Muñiz et. al., 2014; Santillán, Gaona y Hernández, 2015; Soria-Barreto et. al., 2016; Rosique, Madrid, García, 2012).

Así como se apuntará en unas cuantas líneas más adelante, el empoderamiento se vincula sobremanera con la participación social (Montaña, 2012; Perkins y Zimmerman, 1995; Rodríguez Beltrán, 2009; Úcar et al., 2017), y la *participación* exige un componente de *temeridad* para concretarse. Así, no tener temor para realizar las actividades que implica participar en sociedad es también un reflejo de la independencia con la que cuenta la persona. *Participación y Empoderamiento* obtuvieron una r de .663, lo cual denota una correlación moderada, y expresa parte de lo comentado en el enunciado anterior acerca de este par de conceptos.

La *seguridad*, que corresponde fuertemente con la confianza en sí mismo (concepto ligado al empoderamiento por diversos estudios: Llena-Berñe et al., 2017; Montaña, 2012; Moser, 1991; Rowlands, 1997) obtuvo correlaciones moderadas y significativas con la *Satisfacción* ($r=.714$), la *Independencia* (.631) y la *Participación* ($r=.563$). En este conjunto de casos, es posible notar cómo la autoconfianza también juega un papel importante en la concreción de las actividades en las que participa la persona en un momento dado, y esa concreción se vincula con otro par de conceptos que también se han vislumbrado como dimensiones relativas al emprendimiento: la autoeficacia (Robinson et. al., 1991; Espíritu y Sastre, 2007; Athayde, 2009; Sánchez, 2010; Espíritu, 2011; Krauss, 2011; Mora, 2011; Lung y Ching, 2013; Muñiz et. al., 2014; Soria-Barreto et. al., 2016) y motivación al logro (Robinson et. al., 1991; Saboia y Martín, 2006; Espíritu y Sastre, 2007; Quintero, 2007; Athayde, 2009; Espíritu, 2011; Krauss, 2011; Mora, 2011; Lung y Ching, 2013; Muñiz et. al., 2014; Jordán et al., 2016).

Desde el apartado de resultados se enfatizaba el hecho de que el factor *Igualdad* fuese aquel que conservaba el coeficiente de correlación más bajo, con respecto al Empoderamiento general (sin tomar en cuenta a *Influencias externas*, factor que, de acuerdo a la validez divergente o discriminante, debe observarse como opuesto al empoderamiento). La reflexión derivada de esta cuestión argumentaba lo siguiente: resulta difícil o incompatible sobresalir en los demás factores y, a la vez, mantener cierto grado de igualdad o de percepción de equidad. Mostrar un nivel alto de *Temeridad*, por ejemplo, el cual se expresa como una evidente osadía o valor para realizar las acciones que se creen convenientes en un momento dado, resulta un tanto incompatible con las características propias del factor *Igualdad*. Esto, por supuesto, es sólo una lectura hecha con base en las cifras obtenidas, las cuales arrojaron este curioso rasgo.

Con los datos obtenidos, además de la insistencia en su uso como base para otros estudios de naturaleza similar, pueden también ocuparse para guiar el progreso de algún tipo de cursos, talleres, programas, etcétera; dicho de modo abreviado, intervenciones o tratamientos prácticos enfocados en el fortalecimiento del emprendimiento y del empoderamiento, dado que tales conceptos han permitido fundamentar el desarrollo y logro de estrategias para resolver cuestiones que atañen a la mejora de la sociedad.

Algunos estudios, como los de Mora et al. (2018), Romo y Macías (2015) y Marengo y Sequeira (2008) enfatizaron la relevancia práctica de comprender y proseguir el análisis de

la diada emprendimiento-empoderamiento en población femenina. En la investigación actual se ha generado una contribución que refiere que tal amalgamado puede contar con un respaldo de tipo cuantitativo y empírico; a eso puede añadirse lo siguiente, derivado de una observación hecha por Guerrero et al. (2014), quienes manifestaron que existe una limitada cantidad de investigaciones que precisen y puntualicen una aproximación al conjunto de características propias de las mujeres que realizan actividades vinculadas al emprendimiento. Así, mediante el uso de los datos obtenidos y reportados, es posible, en algún estudio ulterior, añadir información que apoye la conformación de un perfil de la mujer emprendedora en nuestro país.

Debe mencionarse, a este respecto, que la generación tanto de nuevas investigaciones como de propuestas empíricas que busquen la solución o mitigación de alguna problemática, deben fundamentarse en la construcción de un marco teórico que contemple tanto al emprendimiento como al empoderamiento de una manera crítica, reflexiva y acorde al contexto.

Cano y Arroyave (2014) ya habían apuntado que “en la revisión de antecedentes, se encuentran diferencias entre los planteamientos y la aplicación práctica” (p. 97). Riaño y Okali (2008) también comentaron la necesidad de evitar experiencias no exitosas en las investigaciones y sus aplicaciones, basándose en la consideración de los escenarios en los que tendrán lugar las situaciones que darán cuenta empírica del empoderamiento (o del emprendimiento también, ya que esa investigación trató sobre proyectos productivos). Rodríguez, 2008, señaló que a veces algunas aplicaciones derivan en estrategias que se llevan a cabo de una manera irreflexiva y casi descontextualizada.

Puede mencionarse, por último, la insistencia en cuanto a la constitución de un marco teórico que pudiera dar voz a los datos encontrados tras los análisis estadísticos. Este apartado buscó discutir con esa información para así contrastarla y enriquecer el conjunto de investigaciones ya existentes, particularmente rescatando varios de sus postulados, los cuales aportaron fuerza teórica al ejercicio empírico aquí realizado. La pluralidad de perspectivas integradas se atuvo a la necesidad de contar con diversos elementos que, principalmente, permitieran un examen reflexivo acerca de cómo el empoderamiento y el emprendimiento pueden tener un punto en común, el cual pueda justificar la elaboración de otras investigaciones que puedan hacer destacar sus virtudes.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES

El propósito general del estudio actual consistió en analizar la relación entre emprendimiento y empoderamiento, para conocer si la realización de actividades emprendedoras apoya el grado de empoderamiento general y los factores vinculados a él. Derivado de este objetivo general, el primer propósito específico fue determinar la presencia, en dos conjuntos de mujeres (uno emprendedor y otro sin tal característica), de una diferencia estadísticamente significativa en el nivel de empoderamiento y los grados correspondientes a sus factores (*participación, temeridad, influencias externas, independencia, igualdad, satisfacción social y seguridad*) de acuerdo con el *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*. Los datos obtenidos en los resultados confirmaron la presencia de tal diferencia (estadísticamente significativa, además) favorable para las mujeres que afirmaron realizar alguna acción propia del quehacer emprendedor. En cuanto a los factores constitutivos de la prueba, también fue posible encontrar un contraste significativo y mayor para el conjunto emprendedor, en todos los casos, con excepción, únicamente, del factor denominado *Influencias externas*. En ese caso la diferencia, que también resultó ser estadísticamente significativa, fue más amplia para el grupo de mujeres sin actividades emprendedoras, lo cual revela que en este grupo son más influyentes los factores del entorno para disuadirlas de realizar alguna actividad relacionada con el emprendimiento.

La conclusión que puede derivarse de lo anterior es que la realización de actividades emprendedoras apoya el nivel de empoderamiento en términos globales (grado general de *empoderamiento*) y también en términos específicos, operacionalizados en determinados factores tales como la *igualdad*, la *independencia*, la *participación*, la *temeridad*, la *satisfacción social* y la *seguridad*. Además de los factores ya comentados, debe añadirse lo referente al factor *influencias externas*; en ese caso la diferencia resultó ser favorable para el grupo no emprendedor; esta cuestión puede explicarse en el hecho de que, dado que de manera tradicional se le ha asignado a la mujer un rol más bien casero y maternal, esto influyó en que pesaran más las influencias sobre el conjunto que no reportó acciones ligadas al emprendimiento.

La relación (que representa el segundo objetivo específico) entre los distintos factores también es un punto importante a comentar en las presentes líneas. Resalta la relación entre el *empoderamiento general* y dimensiones tales como *temeridad, seguridad, satisfacción, independencia* y *participación*. El *empoderamiento general* se vincula con tales factores ya que implica un vencimiento del temor que puede desprenderse de la realización de diversas actividades fuera del entorno doméstico, lo que implica participar socialmente; para ello, es necesario cierto grado de autoconfianza (*seguridad*), lo cual puede generar satisfacción con el hecho de llevar a cabo tales tareas. En general, todo lo anterior favorece la *independencia* y la autonomía para continuar con el ejercicio de ese conjunto de actividades.

Cuando se comenta que la realización de actividades de tipo emprendedor fomenta el grado de *empoderamiento*, esta premisa se apoya también en lo visto en cuanto a las diferencias entre las distintas categorías de *ocupación*. El *trabajo independiente* sobresale con respecto a las otras categorías en términos de *empoderamiento general* y también de los otros factores ya comentados (*participación, seguridad, satisfacción, temeridad, igualdad e independencia*), con excepción de *influencias externas*. No obstante, debe decirse también que el formato del trabajo independiente (si implica desplazamientos, o es en un negocio móvil o fijo) no tiene repercusiones ni en el empoderamiento general ni en sus dimensiones correspondientes. Y así como sobresale la categoría que reúne los diversos trabajos independientes, también es notorio cómo las categorías relativas a la falta de trabajo (*no labora*) o dedicar mayor tiempo a las tareas domésticas (*hogar*) atenúa el proceso de empoderamiento, ya que, al no ser partícipe en la generación de recursos ni en la participación social que implica su consecución, tampoco es posible ejercer un poder más pleno en las decisiones y acciones propias.

La *edad* también influye en cuanto a los factores *participación, empoderamiento general, temeridad y satisfacción*, sin aparecer, de nuevo, el relativo a las *influencias externas*. Particularmente existe una diferencia evidente entre las personas que tienen una edad que va de los *18 a los 29 años*, y quienes se encuentran entre los *40 y los 49 años*. Dicha diferencia favorece al primer conjunto, motivado por adquirir una presencia más participativa en la sociedad para adquirir una voz y un reconocimiento por parte de las y los demás; en términos de emprendimiento, es el primer grupo etario el que posee la energía necesaria para integrarse en el campo del trabajo independiente, sólo hace falta apoyarlo con recursos, de ahí que existan programas sociales destinados a cuestiones microfinancieras que fomenten el autoempleo.

En términos de *escolaridad*, son la *temeridad* y la *seguridad* los factores en los que sobresale un público con estudios de licenciatura, particularmente con respecto a otros conjuntos (*Preparatoria, vocacional o bachillerato terminado*, para el primer caso: la *temeridad*; y *Secundaria o carrera técnica terminada*, para el segundo: la *seguridad*). Ya en líneas anteriores se ha referido la forma como se expresan estos factores, y dicha expresión se fomenta en las aulas de la educación superior ya que este público necesita enfrentarse a situaciones más bien novedosas por su inherente y potencial integración al campo laboral; también es requerido un componente de confianza en sí mismo para desempeñarse con eficacia en los escenarios laborales. Todo ello puede verse favorecido aún más si se posibilita la integración al autoempleo como herramienta auxiliar y, quizá más adelante, cardinal en la generación de recursos para sustentarse diariamente.

El hecho de adoptar una postura cuantitativa permitió la observancia de algunas cuestiones que previamente ya se habían identificado en la construcción del marco teórico, algunas de las cuales ya han sido referidas en el apartado de la discusión.

El lugar que como investigador ocupa quien suscribe facilitó concebir el conjunto de fenómenos a analizar (el empoderamiento y el emprendimiento) desde la postura del psicólogo social interesado en comprender algunas cuestiones subyacentes al porqué ambos

conceptos conservaban ciertos factores en común. Inicialmente, la observancia de tales factores favoreció dilucidar una relación, teórica preliminarmente; de manera posterior, la revisión de investigaciones que analizaran ambos conceptos por separado y, más adelante, descubrir si existían estudios que también hubiesen previsto ese vínculo teórico; así, el descubrimiento de tesis, libros y artículos que sustentaban esa percepción incipiente fue el germen que dio un punto de partida a un anteproyecto y, seguidamente, un proyecto que cobraría forma con el paso del tiempo. El desarrollo del marco teórico permitió la revisión de algunas investigaciones, tanto mexicanas como extranjeras, que habían concebido una pauta similar en términos de la conjunción de ambos conceptos. En el caso del presente estudio, aportó una aproximación que dejó entrever la proximidad empírica entre empoderamiento y emprendimiento (las diferencias estadísticamente significativas entre un grupo y otro), pero también teórica e interpretativa gracias a la revisión de los textos ya referidos, y a la exégesis de sus líneas, pero contrastándolas con los resultados obtenidos.

Queda asentado, por tanto, que tanto el empoderamiento como el emprendimiento son conceptos que distan de ser unidimensionales. Su multidimensionalidad queda clara en cada una de las investigaciones abordadas, y es desde ese elemento en común que se comenzó con la construcción de la propuesta teórica actual. Su análisis preliminar requirió, sin embargo, dilucidar aquellas bases que fundamentaban su parentesco, de ahí que se comenzara con el desglose de temas tales como la teoría socioconstruccionista, la teoría crítica y el enfoque de género en el desarrollo, más los apartados ineludibles propios del empoderamiento y los tópicos que le atañen, y los relativos al emprendimiento y las dimensiones que lo conforman.

Por medio del uso del *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer* se ha generado una aportación que facilite explorar en otros momentos aquellas dimensiones propias del empoderamiento, particularmente en población femenina. Los datos proporcionados en el reporte de esta investigación contribuyen, así, con otro elemento que permita la propuesta y realización de intervenciones que fortalezcan el quehacer emprendedor en pro del fomento al proceso de empoderamiento, como aquellas desarrolladas a través de programas sociales. La investigación actual, además, ha permitido elaborar una aportación que, desde el paradigma cuantitativo, dé cuenta con cifras y tablas de la conjunción empírica entre empoderamiento y emprendimiento. La información expuesta revela cierto grado de influencia de la realización de actividades emprendedoras sobre el empoderamiento y las dimensiones que se le relacionan.

La diferencia estadísticamente significativa entre los resultados obtenidos en ambos grupos brinda ya un panorama del comportamiento de ambos conceptos en términos empíricos. Queda pendiente, por supuesto, generar la labor pendiente que contemplaba un acercamiento netamente cualitativo, el cual, desde la narrativa de un grupo de participantes, diera cuenta de las modificaciones peculiares en el proceso de empoderamiento como resultado de una experiencia vinculada al fortalecimiento de las competencias emprendedoras.

En términos generales, puede comentarse, a modo de colofón, que la experiencia resultante del recabado de la información y del análisis de los datos obtenidos, si bien adolece de algunas honduras (como el tamaño de la muestra), repercutió positivamente en cuanto a los objetivos planteados desde el comienzo de la investigación, cuando se pretendía brindar una aportación que se sumara a los esfuerzos por generar estrategias que han buscado una mitigación de la pobreza y un debilitamiento a la inequidad de género.

Las conclusiones que se van derivando de los resultados obtenidos podrían verse mayormente favorecidas en cuanto a sus afirmaciones si se contara con una muestra más extensa, lo cual es una sugerencia que se hace para robustecer los datos de futuras investigaciones; de esa forma podría conocerse si la aseveración realizada con respecto al factor influencias externas continua o si los resultados aquí expuestos tienden a modificarse como efecto del aumento en el número de participantes. Dentro del presente estudio es posible aseverar que la aportación brindada puede ser relevante para apoyar otras investigaciones, teniendo en cuenta la poca cantidad de estudios previos, de naturaleza cuantitativa, en los que se vieran involucradas las variables abordadas: el grado de empoderamiento, el comportamiento emprendedor y la diferencia en el primero con respecto a la presencia o ausencia del segundo. A ello se le aúna, por supuesto, la variación en los grados de los otros factores vinculados al *empoderamiento*, como lo son la *igualdad*, la *independencia*, las *influencias externas*, la *participación*, la *satisfacción*, la *seguridad* y la *temeridad*.

En relación a los alcances del trabajo, los resultados fueron consistentes con el planteamiento inicial, el cual dirigió los objetivos hacia términos descriptivos (diferencia de grupos entre las medias obtenidas a partir de la aplicación del instrumento) y correlacionales (correlación estadística entre los factores vinculados al empoderamiento general, incluido este). Siendo así, queda pendiente la cuestión relativa a las políticas públicas, teniendo en cuenta que un par de detonadores que dieron justificación a esta pesquisa fueron la pobreza y la inequidad de género; con esto último se enfatiza el hecho de que esta labor de investigación no puede modificar estructuras institucionales ya existentes, pero sí influir (a través de los resultados y sus conclusiones, que apuntan a que la realización de actividades emprendedoras puede incidir en el grado de empoderamiento) en que, en algún momento (cercano o lejano en el tiempo), se puedan revisar políticas públicas que tomen en cuenta los planteamientos aquí trazados. Su inclusión al principio de la tesis dio pie a la presentación del par de elementos clave en la investigación: el emprendimiento y el empoderamiento; sin embargo, es en un plano más bien ulterior donde este estudio podría impactar, al menos levemente, en esas dos problemáticas. Como se refería al inicio del párrafo, los alcances de la tesis pretendían un límite descriptivo y correlacional, mas no una modificación estructural o institucional; empero, al traer a colación que existe un lazo (no sólo teórico sino también empírico) entre ambos conceptos, esto podría favorecer en algún momento el desarrollo de programas de capacitación, ya en terrenos de política pública, que fundamenten su proceder en los hallazgos encontrados tras las aplicaciones y los análisis correspondientes. Queda claro, por supuesto, que una estrategia de ese tipo no constituye una solución como tal al par

de inconvenientes sociales expuestos, pero sí conforma un elemento que podría mitigar sus efectos, al hallarse sumado a otras estrategias más.

Con todo lo anterior, es posible acotar que las implicaciones del presente estudio y sus resultados para la Psicología podrían impactar en las siguientes áreas: social y comunitaria, principalmente, debido a que los programas de emprendimiento suelen estar dirigidos y abiertos a diversos sectores de la población (no siempre, pero sí usualmente); los resultados obtenidos podrían guiar hacia la generación de programas (como se estipulaba en el párrafo anterior) que se centren en los factores aquí revisados, incluyendo los relativos al empoderamiento, para componer una propuesta práctica que no se enfoque únicamente en las virtudes del autoempleo, sino que también puede fomentar los aspectos benéficos del proceso de empoderamiento. Otra área beneficiada sería la laboral-organizacional, teniendo en cuenta que el intraemprendimiento es también una forma de emprendizaje que se gesta al interior de organizaciones mejor constituidas; esta forma de emprendedurismo conservaría también las relaciones ya analizadas con el empoderamiento y los factores que se le vinculan, por lo que los efectos podrían ser más útiles para favorecer algún aspecto que requiera apoyarse para las y los empleados, o bien las y los miembros de la organización en cuestión. Por tanto, dado que se ha insistido en la formación de programas de capacitación o de fomento a ciertas características, el área educativa y psicopedagógica también podría hacer uso del presente trabajo para hallar algún recurso o dato que pudiera serle de utilidad. Por último, las áreas afines a la psicometría y la evaluación completarían este censo, ya que el uso de la estadística fue pieza clave en la obtención de los resultados; cualquier investigación que tenga como objetivo el análisis del emprendimiento o bien del empoderamiento (o ambos, como sucedió aquí) poseería un buen cúmulo de datos para sumar, discutir o meramente contrastar en caso de ser necesario.

En cuanto a líneas futuras de investigación, este trabajo puede fungir o bien como un puente o como un punto de partida que propicie otros estudios que también busquen amalgamar el emprendimiento y el empoderamiento; sin embargo, a esos estudios debe señalárseles la importancia de considerar tanto los puntos a favor, como los elementos que critican la relación entre ambos conceptos. Se trata, pues, de una tarea que no puede tomarse a la ligera (al menos académicamente), y esto queda asentado en la fuerte necesidad que tuvo esta investigación al incluir varios de los ápices que, al menos en cuanto al análisis del empoderamiento, fueron incluidos. No obstante, esta advertencia no constituye en modo alguno una forma de disuasión; se persuade en todo momento de continuar la labor realizada aquí, pero con las reservas necesarias para no caer en conclusiones aceleradas o equivocadamente fundamentadas. Aun así, se intuye que el desarrollo ulterior de un estudio que, ahora desde la perspectiva cualitativa, podría dar una luz más nítida en relación a las discusiones y las conclusiones derivadas de los resultados aquí obtenidos; si en lugar de números, esta vez los datos fuesen las voces de mujeres beneficiadas por una intervención que reúna ambos componentes (emprendimiento y empoderamiento) podría discutirse sana y críticamente acerca de si la lectura y la interpretación que se le dio a las cifras aquí presentadas es consistente con otras aproximaciones. O bien, no es del todo forzoso proseguir

el lazo entre este par de conceptos, también es posible que las líneas de investigación futuras diverjan y se examinen el emprendedurismo y el empoderamiento por separado, aunque ya teniendo como antecedente la existencia de una investigación (esta que nos compete por el momento), la cual consiguió entrever una relación estadística entre ese par de elementos.

Antes de concluir, debe insistirse con respecto a la pretensión de este trabajo, establecida a través del alcance de la investigación. El presente estudio consistió en una propuesta, y sólo eso: una propuesta, y como tal posee sus bondades y sus defectos. Aquí se buscó generar una investigación que describiera la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre un par de grupos, más las correlaciones pertinentes entre las variables que se involucraron debido a los estudios revisados. Con esto último no se intenta restar importancia a las diversas voces teóricas que surgieron de la exploración del estado del arte; muy por el contrario, se consideran por demás valiosas, y por tal motivo es que fueron incluidas en los apartados correspondientes, pero justamente por los alcances previstos es que se respetó ese encuadre para cumplir con los objetivos establecidos. Como se escribió al principio de este párrafo, esta investigación posee sus áreas de oportunidad. No obstante, debe señalarse de para el desarrollo de este trabajo fue necesario adquirir una posición (y no puede omitirse que existen varias), y también fue necesario ser fiel a ella; dicha postura consistió en el atisbo de un vínculo, teórico al menos, entre emprendimiento y empoderamiento, y el argumento de que la realización de actividades emprendedoras puede influir en el grado de empoderamiento y en los factores que se vinculan a él, por lo cual la construcción del marco teórico buscó sustentar esa relación. Es natural que existan divergencias, más tratándose de un tema tan relevante.

A modo de cierre, es posible aseverar que el objetivo que guio la investigación se vio cumplido, ya que los datos que conforman los resultados reafirman el hecho de que la realización de actividades emprendedoras influye positivamente en el grado de empoderamiento y en ciertos factores vinculados a él: participación, igualdad, seguridad, satisfacción, temeridad e independencia; este hallazgo puede posibilitar la generación de políticas públicas e incluso educativas, que consideren la incorporación de tópicos relativos al emprendimiento en talleres, programas sociales y también escolares, para rezagar cuestiones implicadas en la pobreza y la inequidad de género.

REFERENCIAS

- Abril, F. (2018). Repensar la dominación. Axel Honneth y el legado de la Teoría crítica. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 232, 103-128. <http://dx.doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2018.232.58154>
- Aguilar-Barceló, J., Mungaray-Moctezuma, A., y Ramírez-Urquidy, M. (2014). Género y autoempleo en México durante la recesión de 2008-2009: un estudio de flujos laborales. *Papeles de Población*, 80, 146-191. <http://www.scielo.org.mx/pdf/pp/v20n80/v20n80a6.pdf>
- Alcaraz, R., y Villasana, M. (2015, 21 y 24 de abril). *Construcción y validación de un instrumento para medir competencias emprendedoras* [ponencia]. XIX Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas, Durango, México. <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24724w/CONSTRUCCIONVALIDACIONINSTRUMENTOS7.pdf>
- Arrese, H. (2019, 2 al 14 de noviembre). *La teoría del reconocimiento de Axel Honneth como un enfoque alternativo al cartesianismo* [ponencia]. II Congreso Internacional de Investigación, de 2019, La Plata, Argentina. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.12091/ev.12091.pdf
- Batliwala, S. (1997). El significado del empoderamiento de las mujeres: nuevos conceptos desde la acción. En M. León (Ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp. 187-211). Santa Fe de Bogotá: T/M Editores.
- Bauer, S., Finnegan, G., y Haspels, N. (2011). *Género y emprendimiento: guía de formación para mujeres empresarias. Paquete de formación y herramientas*. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-san_jose/documents/publication/wcms_179034.pdf
- Bauman, Z. (2010). *Mundo-consumo. Ética del individuo en la aldea global*. Barcelona: Paidós.
- Bellocchio, M. (2010). *Educación basada en competencias y constructivismo: un enfoque y un modelo para la formación pedagógica del Siglo XXI*. México: ANUIES.
- Benavides, J., y León, M. (2016). El impacto familiar, social, económico y laboral de la mujer empresaria en el sureste del estado de Guanajuato. *Jóvenes en la Ciencia*, 2(1), 656-660. <https://www.jovenesenlaciencia.ugto.mx/index.php/jovenesenlaciencia/article/view/1129/760>
- Benetti, S. (2016). Conceptos básicos sobre desarrollo humano integral. Misiones, Argentina. *Formación integral*. <https://es.scribd.com/document/291832925/Desarrollo-Humano-Integral-Conceptos-Basicos>
- Berger, P. y Luckmann, T. (2003). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.

- Bratnicki, M., Kulikowska-Mrozek, M., Marzec, I., & Zbierowski, P. (2007). Empowerment and entrepreneurship: conceptual issues and empirical tests. *Journal of Economics and Management*, 3, 35-54. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/2_M.Bratnicki_M.Kulikowska-Mrozek_I.Marzec_P.Zbierowski_Empowerment....pdf
- Brunet, I. (2008). La perspectiva de género. *Barataria, Revista Castellano-Manchega de Ciencias sociales*, 9, 15-36. <http://www.revistabarataria.es/web/index.php/rb/article/view/178/176>
- Cabana-Villca, R., Cortes-Castillo, I., Plaza-Pasten, D., Castillo-Vergara, M., y Alvarez-Marin, A. (2013). Análisis de las capacidades emprendedoras potenciales y efectivas en alumnos de centros de educación superior. *Journal Technology Management and Innovation*, 8(1), 65-75. <http://www.scielo.cl/pdf/jotmi/v8n1/art07.pdf>
- Cabrera, N. (2014). *El balance de competencias como estrategia de empoderamiento con mujeres gitanas en Valladolid* (tesis de licenciatura, Universidad de Valladolid). Repositorio Documental UVA. <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/4484>
- Calabuig, M. (2017). La universidad como espacio de empoderamiento. Los seminarios de oratoria y debate, una oportunidad para el fomento del liderazgo femenino. *Dossiers Feministes*, 22, 73-85. <http://dx.doi.org/10.6035/Dossiers.2017.22.5>
- Canal, M., Gutiérrez, R., Trujillo, D., y Wills, E. (2007). Incidencia en el empoderamiento a comunidades atendidas por Organizaciones de Desarrollo y Paz en Colombia. Perspectivas. *Análisis de Temas Críticos para el Desarrollo Sostenible*, 5(1), 25-61. <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/177/PerspectivasVol5N%C2%BA1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cannella, G. y Lincoln, Y. (2018). Ethics, research regulations, and critical social science, pp. 83-96. En: N. Denzin y Y. Lincoln (Eds.). *The Sage Handbook of Qualitative Research, 5th edition*. Los Angeles: Sage.
- Cano, T., y Arroyave, O. (2014). Procesos de empoderamiento de mujeres: subjetivación y transformaciones en las relaciones de poder. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 42, 94-110. <https://www.redalyc.org/pdf/1942/194230899007.pdf>
- Canorea, N. (2015). UNIFEM: Defensa y promoción de la mujer y su derecho a la educación. *Journal of supranational policies of education*, 3, 83-100. <https://doi.org/10.15366/jospoe2015.3.005>
- Cassab, P., y Mayorca, D. (2018). Habilidades gerenciales en mujeres comerciantes cabeza de hogar y economía familiar. *Revista EAN*, 84, 153-166. <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1922>
- Castro, M., y Llanes, J. (s.f.). Empoderamiento: un proceso que se logra mediante el desarrollo de competencias y de la autoevaluación. *Liberaddictus*. <http://www.liberaddictus.org/Pdf/0885-87.pdf>

- Christens, B., y Peterson, A. (2012). The role of empowerment in youth development: A study of sociopolitical control as mediator of ecological systems' influence on developmental outcomes. *Journal of Youth and Adolescence*, 41(5), 623–635. <https://doi.org/10.1007/s10964-011-9724-9>
- Comisión de Mujeres y Desarrollo. (2007). *El proceso de empoderamiento de las mujeres. Guía metodológica*. http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0251/proceso_empoderamiento_mujeres_CFD.pdf
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2021). *Medición de la pobreza*. https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2020.aspx
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2020). *Pobreza y género en México. Hacia un sistema de indicadores. Información 2018-2020*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2012). *Pobreza y género en México. Hacia un sistema de indicadores*. http://www.coneval.org.mx/Informes/Coordinacion/INFORMES_Y_PUBLICACIONES_PDF/PobrezaYGeneroenweb.pdf
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (s.f.). *Medición de la pobreza*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- Correa, Z., Delgado, C., y Conde, Y. (2011). Formación en emprendimiento en estudiantes de la carrera de administración de empresas en la Universidad Pública de Popayán. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 71, 40-51. <http://www.redalyc.org/pdf/206/20623157004.pdf>
- Delgado-Piña, D., Zapata-Martelo, E., Martínez-Corona, B., y Alberti-Manzanares, P. (2010). Identidad y empoderamiento de mujeres en un proyecto de capacitación. *Ra Ximhai*, 6(3), 453-467. <https://www.redalyc.org/pdf/461/46116015013.pdf>
- Díaz-García, C., Sáez-Martínez, F., y Jiménez-Moreno, J. (2015). Evaluación del impacto del programa educativo “Emprendedores” en la intención emprendedora de los participantes. *RUSC, Universities and Knowledge Society Journal*, 12(3), 17-31. <http://rusc.uoc.edu/rusc/ca/index.php/rusc/article/download/v12n3-diaz-saez-jimenez/2146-10287-1-PB.pdf>
- Díaz-Sarmiento, C., López-Lambraño, M. y Roncallo-Lafont, L. (2017). Entendiendo las generaciones: una revisión del concepto, clasificación y características distintivas de los baby boomers, X y millennials. *Revista Clío América*, 11(22), 188-204. <http://10.21676/23897848.2440>
- Donosco-Vásquez, T. (2018). ¿Empoderar a las élites? Una reflexión sobre el empoderamiento de las mujeres universitarias. *Reflexão e Ação*, 26(2), 182-202. <https://doi.org/10.17058/rea.v26i2.11802>

- Durán, J. (2016). *Emprendimiento juvenil en México. Informe nacional*. https://www.incae.edu/sites/default/files/reporte_nacional_-_mexico_final_corregido.pdf
- Elfving, J., Brännback, M. y Carsrud, A. (2009). Toward a contextual model of entrepreneurial intentions. En A. Carsrud, M. Brännback (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind* (pp. 23-33). https://doi.org/10.1007/978-1-4419-0443-0_2
- Espino, A. y Sauval, M. (2016). ¿Frenos al empoderamiento económico? Factores que limitan la inserción laboral y la calidad del empleo de las mujeres. El caso chileno. *Revista desarrollo y sociedad*, 77, 305-360. <https://doi.org/10.13043/DYS.77.8>
- Espíritu, R., y Sastre, M. (2007). La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 17, 95-116. https://www.researchgate.net/publication/27594217_La_actitud_emprendedora_durante_la_vida_academica_de_los_estudiantes_universitarios
- Espíritu, R. (2011). Análisis de la intención emprendedora en estudiantes universitarios a través de los rasgos de personalidad. *Multiciencias*, 11(1), 65-75. <https://www.redalyc.org/pdf/904/90418851009.pdf>
- Espíritu, R., González, R., y Alcaraz, E. (2012). Desarrollo de competencias emprendedoras: Un análisis explicativo con estudiantes universitarios. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 22, 29-53. http://dx.doi.org/10.5209/rev_CESE.2012.v22.44644
- Espíritu, R., Moreno, H., y Priego, H. (2012). Rasgos de personalidad innovación y autoestima en la intención emprendedora de estudiantes universitarios. *Multiciencias*, 12, 52-58. <https://www.redalyc.org/pdf/904/90431109008.pdf>
- Estrada, A. (2013). Desarrollo de competencias emprendedoras, una iniciativa para mejorar la enseñanza de TIC'S en el nivel superior. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 4(7), 70-87. <https://www.ride.org.mx/index.php/RIDE/article/view/87/382>
- Fausto, C., Tójar, J., y Ríos, J. (2018). La Educación como vía de empoderamiento laboral y social de la juventud universitaria en México. *Revesco*, 129, 84-101. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.61937>
- Fernández Chagoya, M. (2023). ¿Qué es el feminismo *pop* y cómo nos afecta? Apuntes desde un feminismo *old fashion* para recuperar el proyecto de emancipación. *Revista Brújula*, 149. <https://www.revistabrujula.org/b149-feminismo-pop-y-como-nos-afecta>
- Fernández Chagoya, M. (en prensa). El empoderamiento de las mujeres: una eficaz ficción para no escapar de nuestros cautiverios. *Boletín Perspectivas*, 3.
- Figueruelo, A. (2014). Igualdad de género en la toma de decisiones; sobre la composición equilibrada de los consejos de administración de las grandes empresas. En C. Valencianes (Ed.), *Igualdad y democracia: el género como categoría de análisis jurídico. Estudios en homenaje a la profesora Julia Sevilla Merino* (pp. 265-279). España: Litoema.

- Fitzsimmons, J., y Douglas, E. (2005, junio). *Entrepreneurial attitudes and entrepreneurial intentions: a cross-cultural study of potential entrepreneurs in India, China, Thailand and Australia* [ponencia]. Conferencia de Babson-Kauffman Entrepreneurial Research, Massachusetts, EUA.
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. (1997). El marco conceptual de igualdad y empoderamiento de las mujeres. En M. León (Ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp. 187-211). Santa Fe de Bogotá: T/M Editores.
- Foucault, M. (1988). El sujeto y el poder. *Revista mexicana de sociología*, 3(50), 3-20. <https://doi.org/10.2307/3540551>
- Foucault, M. (1979). *Microfísica del poder*. Madrid: Las ediciones de la piqueta.
- Fonseca, B., Moriano, J., Laguía, A., y Salazar, V. (2015). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género. *Anuario de Psicología/The UB Journal of Psychology*, 45(3), 301-315. <https://www.redalyc.org/pdf/970/97044008004.pdf>
- Frankenberg, G. (2011). Teoría crítica. *Academia. Revista sobre enseñanza del Derecho*, 9(17), 67-84. http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/rev_academia/revistas/17/teoria-critica.pdf
- Freire, P. (2005). *Pedagogía del oprimido*. México: Siglo XXI Editores.
- Garay, N. (2014). Constitucionalismo feminista: Evolución de los derechos fundamentales en el constitucionalismo oficial. En C. Valencianes (Ed.), *Igualdad y democracia: el género como categoría de análisis jurídico. Estudios en homenaje a la profesora Julia Sevilla Merino* (pp. 265-279). España: Litolema.
- García, A. (2009). *Género y desarrollo humano: una relación imprescindible*. https://intered.org/pedagogiadelos cuidados/wp-content/uploads/2017/07/genero_desarrollo.pdf
- García, C. (2014). Especificación de un modelo de emprendedurismo social. *Razón y Palabra*, 18(88). http://www.razonypalabra.org.mx/N/N88/Varia/51_Garcia_V88.pdf
- García, E. (2008). *Políticas de Igualdad, Equidad y Gender Mainstreaming. ¿De qué estamos hablando? Marco Conceptual*. San Salvador: PNUD y Genera.
- García, G. (2008). *Empoderamiento en la actividad productiva de género en el sector rural* (tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México). Repositorio Institucional UNAM. https://repositorio.unam.mx/contenidos/empoderamiento-en-la-actividad-productiva-de-genero-en-el-sector-rural-250138?c=pajyP6&d=false&q=*&i=1&v=1&t=search_0&as=0
- Gergen, K. (2007). *Construccionismo social. Aportes para el debate y la práctica*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Gergen, K. (1996). *Realidades y relaciones. Aproximaciones a la construcción social*. Barcelona: Paidós.

- Giddens, A. (1989). *Sociología*. Madrid: Alianza.
- Giddens, A. (1984). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires-Madrid: Amorrortu editores.
- Gómez, M., y Satizábal, K. (2011). Educación en emprendimiento: fortalecimiento de competencias emprendedoras en la Pontificia Universidad Javeriana Cali. *Economía, Gestión y Desarrollo*, 11, 121-151. https://www.researchgate.net/profile/Maria-Del-Pilar-Gomez-Vallejo/publication/227385852_Educacion_en_emprendimiento_fortalecimiento_de_competencias_emprendedoras_en_la_Pontificia_Universidad_Javeriana_Cali/links/55c2538908aeb975673e4144/Educacion-en-emprendimiento-fortalecimiento-de-competencias-emprendedoras-en-la-Pontificia-Universidad-Javeriana-Cali.pdf
- González-Macías, C., Cuevas-Contreras, T., y Zizaldrá-Hernández, I. (2018). Empoderamiento femenino y competitividad: caso restaurante Tierra y Cielo, en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, México. *Dimensiones Turísticas*, 2(3), 48-74. <https://doi.org/10.47557/CLNR7199>
- Goodman, R., Speers, M., McLeRoy, K., Fawcett, S., Kegler, M., Parker, E., Rathgeb, S., Sterling, T. y Wallerstein, N. (1998). Identifying and defining the dimensions of community capacity to provide a basis for measurement. *Health, education and behavior*, 25(3), 258-278. <https://doi.org/10.1177/109019819802500303>
- Guerrero, L., Gómez, E., y Armenteros, M. (2014). Mujeres emprendedoras: similitudes y diferencias entre las ciudades de Torreón y Saltillo, Coahuila. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 8(1), 761-767. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2330429
- Gutiérrez Sivira, F. (2006) Desarrollo local–endógeno y el papel de las universidades en la formación de cultura emprendedora e innovadora en territorios socio-deprimidos. *Laurus*, 12(22), 139-152. <http://www.redalyc.org/pdf/761/76102207.pdf>
- Hernández, F. (2007). *La teoría crítica de Axel Honneth y la sociología de la educación* [ponencia]. Congreso FES, Cataluña, España. https://www.uv.es/fjhernan/Textos/soc_educacio/FESBarcelona.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México, D. F.: McGraw Hill Educación.
- Hernández, J. y García, R. (2008). *Instrumento para medir el empoderamiento de la mujer*. Villahermosa, Tab.: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Herzog, B. y Hernández, F. (2010). Axel Honneth y el renacimiento de la Teoría Crítica. *Revista da Faculdade de Direito de Caruaru / Asces*, 42(1). <https://eltalondeaquiles.pucp.edu.pe/recursos/axel-honneth-y-el-renacimiento-de-la-teoria-critica/>
- Hidalgo, N. (2002). *Género, empoderamiento y microfinanzas. Un estudio de caso en el norte de México*. México: Instituto Nacional de las Mujeres.

- Honneth, A. (2011). *La sociedad del desprecio*. Madrid: Editorial Trotta.
- Honneth, A. (2009). *Patologías de la razón. Historia y actualidad de la Teoría crítica*. Buenos Aires: Katz Conocimiento.
- Honneth, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento. Por una gramática moral de los conflictos sociales*. Barcelona: Crítica Grijalbo Mondadori.
- Horkheimer, M (2003). *Teoría crítica*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Hunt, L. (2009). *La invención de los derechos humanos*. Barcelona: Tusquets Editores.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Cuenta satélite del trabajo no remunerado de los hogares de México 2021*. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/CSTNRH/CSTNRH.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Mujeres y hombres en México*. http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/mujeresyhombresenmexico2020_101353.pdf
- Infante, J. M. (2007). Anthony Giddens. Una interpretación de la globalización. *Trayectorias*, 9(23), 55-66. <https://www.redalyc.org/pdf/607/60715117007.pdf>
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2013). *Mujeres y hombres en México 2013. Educación*. <http://estadistica.inmujeres.gob.mx/myhpdf/41.pdf>
- Instituto Nacional de las Mujeres. (s.f.). *Sistema de indicadores de género. Indicadores básicos*. http://estadistica.inmujeres.gob.mx/formas/panorama_general.php?IDTema=6&pag=1
- Izquierdo, E., y Buelens, M. (2008, 17 al 20 de julio). *Competing models of entrepreneurial intentions: The influence of entrepreneurial self-efficacy and attitudes* [ponencia]. Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, IntEnt2008 Conference, Ohio, USA
- Jiménez, B. (2016). *Enseñanza no directiva y coaching, medios de empoderamiento estudiantil en educación media superior: orientaciones para su aplicación* (tesis de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México). Repositorio Institucional UNAM. <http://132.248.9.195/ptd2016/noviembre/0753402/Index.html>
- Jordán, J., Serrano, B., Pacheco, A., y Brito, L. (2016). Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género. *Opción*, 32(81), 238-261. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31048807012>
- Julien, P. (2005). *Emprendimiento regional y economía del conocimiento: Una metáfora de las novelas policíacas*. Cali: Sello Editorial Javeriano.
- Kaulino, A. (2015). Historia crítica y teoría social: La teoría del reconocimiento de Axel Honneth como enfoque teórico para una historia crítica de la Psicología. *Psykhe*, 24(1), 1-11. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/psykhe/v24n1/art09.pdf>

- Keller, B., y Mbewe, D. (1991). Policy and planning for the empowerment of Zambia's women farmers. *Canadian Journal of Development Studies*, 12(1), 75-88. <https://doi.org/10.1080/02255189.1991.9669421>
- Kew, J., Harrington, M., Litovsky, Y. y Gale, H. (2013). *Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship*. <https://www.youthbusiness.org/wp-content/uploads/2013/09/GenerationEntrepreneur.pdf>
- Krauss, C. (2011). Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios: El caso de la Universidad Católica del Uruguay. *Dimensión Empresarial*, 9(1), 28-40. https://www.researchgate.net/publication/277259963_Actitudes_emprendedoras_de_los_estudiantes_universitarios_El_caso_de_la_Universidad_Catolica_del_Uruguay
- Kupperschmidt, B. R. (2000). Tips to help you recruit, manage, and keep Generation X employees. *Nursing management*, 31(3), 58-60. <https://doi.org/10.1097/00006247-200003000-00040>
- Lagarde, M. (2012). *El feminismo en mi vida. Hitos, claves y topías*. Ciudad de México: INMUJERES DF.
- Lagarde, M. (1996). *Género y feminismo. Desarrollo humano y democracia*. España: Horas y horas.
- Lamas, M. (1996). Usos, dificultados y posibilidades de la categoría "género". En M. Lamas (Ed), *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual* (pp. 327-366).
- Laso, S. (2004). La importancia de la teoría crítica en las ciencias sociales. *Espacio abierto*, 13(3), 435-455. <https://www.redalyc.org/pdf/122/12213305.pdf>
- Laukkanen, M. (2000). Exploring alternative approaches in high-level entrepreneurship education: creating micromechanisms for endogenous regional growth. *Entrepreneurship and regional development*, 12, 25-47. <https://doi.org/10.1080/089856200283072>
- Lázaro, R., Zapata, E., y Martínez, B. (2007). Cambios en el trabajo productivo, reproductivo, las relaciones de poder, y los modelos de género en mujeres jefas de hogar. *Ra Ximhai Revista de Sociedad, Cultura y Desarrollo Sustentable*, 3(3), 649-691. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46130303>
- León, M. (Ed.). (1997). *Poder y empoderamiento de las mujeres*. Santa Fe de Bogotá: T/M Editores.
- León, M. (1996). Mujer, género y desarrollo. Concepciones, instituciones y debates en América Latina. En L. Guzmán y G. Pacheco (Eds.), *Estudios Básicos de Derechos Humanos IV* (pp. 141-168). <https://dspace.iidh-jurisprudencia.ac.cr/server/api/core/bitstreams/3acefbce-cf1f-41d0-a2c9-f207441a9157/content>

- Levin, J. y Levin, W. (1999). *Fundamentos de estadística en la investigación social*. Alfaomega. Oxford.
- Levinson, D. (1986). A conception of adult development. *American Psychologist*, 41(1), 3-13. https://ils.unc.edu/courses/2020_fall/inls558_001/adultdevelopment.pdf
- Lincoln, Y. S., Lynham, S.A. y Guba, E. G. (2018). Paradigmatic controversies, contradictions, and emerging confluences, revisited, pp. 108-150. En N. K. Denzin y Y. S. Lincoln (Eds.). *The Sage Handbook of Qualitative Research*, 5th edition. Los Angeles: Sage.
- Lutsevitsh, P. (2017). *Structural and psychological empowerment: The moderating role of developmental networks* (tesis de maestría, Tallinn University of Technology). <https://pdfs.semanticscholar.org/f6e4/9b76da1dcf57b2676e9f6e25b23a9e34f9dc.pdf>
- Lumpkin, G., Coglisier, C., y Schneider, D. (2009). Understanding and measuring autonomy: an entrepreneurial orientation perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 47-69. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00280.x>
- Llena-Berñe, A., Agud-Morell, I., Páez de la Torre, S., y Vila, C. (2017). Explorando momentos clave para el empoderamiento de jóvenes a partir de sus relatos. *Pedagogía Social. Revista Interuniversitaria*, 30, 81-94. <https://www.redalyc.org/pdf/1350/135052204007.pdf>
- Maggu, J. (2016). Rural women empowerment: entrepreneurship development through SHG. *Abhinav International Monthly Refereed Journal of Research in Management & Technology*, 5(6), 1-8.
- Marenco, L., y Sequeira, P. (2008). Mujeres emprendedoras: entre el empoderamiento y la democratización de la economía. *Revista Casa de la Mujer*, 14.
- Martínez, M. (1998). *La investigación cualitativa etnográfica en educación*. México: Trillas.
- Mayoux, L. (1997, febrero). *The magic ingredient? Microfinance and women's empowerment* [ponencia]. First Micro Credit Summit, Washington, DC. <https://www.gdrc.org/icm/wind/magic.html>
- Medina, V. (2007). El empoderamiento de la mujer y la acción colectiva. *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 12(29), 49-62. https://www.researchgate.net/publication/262513654_El_empoderamiento_de_la_mujer_y_la_accion_colectiva
- Mercado, S., Gómez, L., Martínez, A., y López, J. (2017). El papel de la agencia personal y empoderamiento de los universitarios. Un programa de intervención. *Revista Electrónica de Psicología de la FES Zaragoza, UNAM*, 7(13), 57-63. https://www.researchgate.net/publication/337782678_El_papel_de_la_agencia_personal_y_empoderamiento_de_los_universitarios_Un_programa_de_intervencion

- Montaña, F. (2012). *El empoderamiento como herramienta de desarrollo de talento humano en las organizaciones* (informe final para especialidad, Universidad EAN). Repositorio Institucional.
<http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/1986/MontanaFreddy2012.pdf?sequence=1>
- Montero, M. (2004). Relaciones entre Psicología social comunitaria, Psicología crítica y psicología de la liberación: una respuesta latinoamericana. *Psyche*, 13(2), 17-28.
<https://www.redalyc.org/pdf/967/96713202.pdf>
- Montero, M. (1982). La psicología comunitaria: orígenes, principios y fundamentos teóricos. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 16(3), 387-400. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/805/80516303.pdf>
- Mora, G., Meli, D., y Astete, P. (2018). Empoderamiento y demanda de autogestión. Estudio comparativo de emprendimientos de mujeres indígenas. *Sophia Austral*, 21, 43-59.
https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-56052018000100043
- Mora, R. (2011). Estudio de actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresa. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 71, 70-83.
<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n71/n71a06.pdf>
- Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E. y Cuadrado, I. (2007). *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Moriano, J., Palací, F., y Morales, J. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 1, 75-99.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=231317045004>
- Moser, C. (1991). La planificación de género en el Tercer Mundo: enfrentando las necesidades prácticas y estratégicas de género. En V. Guzmán, P. Portocarrero y V. Vargas (Eds.), *Una nueva lectura: Género en el desarrollo* (pp.55-124). Lima, Perú: Entre mujeres.
- Murguialday, C. Pérez, K., y Eizagirre, M. (2000). Empoderamiento en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*, Universidad del País Vasco e Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional.
<http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/86>
- Muñiz, J., Suárez-Álvarez, J., Pedrosa, I., Fonseca-Pedrero, E., y García-Cueto, E. (2014). Enterprising personality profile in youth: Components and assessment. *Psicothema* 26(4), 545-553. <https://doi.org/10.7334/psicothema2014.182>
- Núñez, M. (2015). Autoestima y habilidades emprendedoras en estudiantes de nivel medio superior. *Revista Electrónica de Psicología Iztacala*, 18(1), 358-379.
<http://www.revistas.unam.mx/index.php/rep/rep/article/view/48206/43336>
- Oakley, P. y Clayton, A. (2000). The monitoring and evaluation of empowerment. A resource document. *Occasional papers series*, 26, 1-69. <https://www.intrac.org/wpcms/wp->

- content/uploads/2018/11/OPS-26-The-Monitoring-and-Evaluation-of-Empowerment.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2012). *México. Mejores políticas para un desarrollo incluyente*. <https://biblat.unam.mx/hevila/COFACTOR/2012/vol3/no6/5.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas. (2015). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. Recuperado de https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_es.pdf
- Organización de las Naciones Unidas. (1995). *The united nations fourth world conference on women*. Recuperado de <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/platform/decision.htm>
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2009). *Conferencia mundial sobre la educación superior: La nueva dinámica de la educación superior y la investigación para el cambio social y el desarrollo*. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000183277_spa
- Orjuela, J., y Vidales, R. (2010). *Empoderamiento en jóvenes en situación de desplazamiento a partir de un taller de fotografía estenopeica* (tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Javeriana). Repositorio Institucional. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7891/tesis152.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Oviawe, J. I. (2010). Repositioning nigerian youths for economic empowerment through entrepreneurship education. *European Journal of Educational Studies*, 2(2), 113-118. <https://goo.su/Ylncmdz>
- Pérez, M., Vázquez, V., y Zapata, E. (2008). Empoderamiento de las mujeres indígenas de Tabasco. El papel de los fondos regionales de la CDI. *Cuicuilco*, 15(42), 165-179. <http://www.scielo.org.mx/pdf/cuicui/v15n42/v15n42a10.pdf>
- Perkins, D., y Zimmerman, M. (1995). Empowerment theory, research, and application. *American Journal of Community Psychology*, 23(5), 569-579. <https://doi.org/10.1007/BF02506982>
- Pulka, M., Rikwentishe, R., y Ibrahim, B. (2014). An evaluation of students' attitude towards entrepreneurship education in some selected universities in North East Nigeria. *Global Journal of Management and Business Research*, 14(8), 1-9. https://www.researchgate.net/publication/311573213_An_Evaluation_of_Students%27_Attitude_towards_Entrepreneurship_Education_in_some_Selected_Universities_in_North_East_Nigeria
- Ramírez-Martínez, C., Martínez-Becerra, L., y Calderón, L. (2016). Capital social y empoderamiento en mujeres para disminución de pobreza en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(76), 693-708. <https://www.redalyc.org/pdf/290/29049487008.pdf>

- Rantanen, T., Pawlak, A., y Toikko, T. (2015). The significance of social welfare attitudes in young people's entrepreneurial intentions. *Entrepreneurial Business and Economic Review*, 3(1), 43-60. <https://doi.org/10.15678/EBER.2015.030104>
- Rappaport, J. (1987). Terms of empowerment/Exemplars of prevention: toward a theory for community psychology. *American Journal of Community Psychology*, 15(2), 121-148. <https://doi.org/10.1007/BF00919275>
- Rappaport, J. (1981). In praise of paradox: A social policy of empowerment over prevention. *American Journal of Community Psychology*, 9(1), 1-25. http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4419-8646-7_8
- Rascón, L. (2006). Factores subyacentes de cultura y personalidad empresarial que influyen en la intención de invertir. *EconoQuantum*, 3(1), 63-89. <https://www.redalyc.org/pdf/1250/125015202003.pdf>
- Renz, M., y Greg, J. (2000). *Effective small group communication in theory and practice*. Richmond: Allyn & Bacon.
- Riaño, R., y Okali, C. (2008). Empoderamiento de las mujeres a través de su participación en proyectos productivos: experiencias no exitosas. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 15(46), 119-141. <https://www.redalyc.org/pdf/105/10504606.pdf>
- Ricaurte, K. M., Ojeda, E., Betancourth, S., y Burbano, H. M. (2013). Empoderamiento en jóvenes en situación de desplazamiento. El caso de la Unidad de Atención y Orientación (UAO) de la Alcaldía de Pasto. *CS*, 11, 177-214. <http://dx.doi.org/10.18046/recs.i11.1570>
- Rich, R., Edelstein, M., Hallman, W. y Wandersman, A. (1995). Citizen participation and empowerment: the case of local environmental hazards. *American Journal of Community Psychology*, 23(5), 657-676. <https://doi.org/10.1007/BF02506986>
- Ripollés, M., y Blesa, A. (2006). Redes personales del empresario y orientación emprendedora en las nuevas empresas. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 26, 73-93. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80702605>
- Rizo, M. (2015). Construcción de la realidad, Comunicación y vida cotidiana – Una aproximación a la obra de Thomas Luckmann. *Intercom – RBCC*, 38(2), 19-38. <https://doi.org/10.1590/1809-5844201522>
- Robinson, P., Stimpson, D., Huefner, J. & Hunt, H. (enero, 1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-31. <https://doi.org/10.1177/104225879101500405>
- Rocha, T. (2013). Entre el techo y las fronteras de cristal en Latinoamérica: retos y vicisitudes vigentes en el proceso de empoderamiento de las mujeres. *Revista Entorno*, 54, 32-41. https://www.researchgate.net/profile/Tania_Rocha3/publication/274511004_Entre_el_techo_y_las_fronteras_de_cristal_en_Latinoamerica

[_retos_y_vicisitudes_vigentes_en_el_proceso_de_empoderamiento_de_las_mujeres/links/5521dd040cf2a2d9e1452332.pdf](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=443643896005)

- Rodríguez, L. y Martínez, V. (2015). Efectividad del coaching grupal sobre el desarrollo de la autorregulación del aprendizaje en estudiantes de ingeniería. *Cuadernos de Investigación Educativa*, 6(1), 71-88. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=443643896005>
- Rodríguez, M. (2008). Los programas de microempresas, una mirada desde las necesidades prácticas y estratégicas de género. *Palobra*, 9, 6-21. <http://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/palobra/article/viewFile/184/146>
- Rodríguez Beltrán, M. (2009). Empoderamiento y promoción de la salud. *Red de Salud*, 14, 20-31. <http://www.acmcb.es/files/425-8234-DOCUMENT/empoderamientopsmrodriguez.pdf>
- Rojas, C. (2015). *Escuela y empoderamiento. Aportes a la superación de la pobreza desde el ámbito de la educación*. Bogotá: Universidad de los Andes, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Desarrollo (Cider), Ediciones Uniandes.
- Romo, L., y Macías, G. (2015). La cultura emprendedora con equidad de género a través del lenguaje de los docentes en la enseñanza de cursos de emprendedurismo casos. En F. Ojeda y I. Carrillo (Eds.), *La subversión narrativa y mediaciones para la construcción de un contradiscurso femenino* (pp. 107-139). https://www.researchgate.net/profile/Jose_Felipe_Hidalgo/publication/293654371_La_subversion_narrativa_y_mediaciones_para_la_construccion_de_un_contradiscurso_femenino/links/56ba688f08ae6a0040adfdfb/La-subversion-narrativa-y-mediaciones-para-la-construccion-de-un-contradiscurso-femenino.pdf?origin=publication_detail
- Ros-Sánchez, T., y Lidón-Cerezuela, B. (2018). La experiencia del empoderamiento en mujeres mayores de 65 años. Estudio cualitativo. *Gerokomos*, 29(1), 3-8. <http://scielo.isciii.es/pdf/geroko/v29n1/1134-928X-geroko-29-01-3.pdf>
- Rosique, M., Madrid, A. y García, D. (2016). Entrepreneurial skills and socio-cultural factors: An empirical analysis in secondary education students. *Education + Training*, 58(8), 815-831. <https://doi.org/10.1108/ET-06-2015-0054>
- Rosique, M., Madrid, A. y García, D. (2012). Entrepreneurial attitudes: An empirical analysis in secondary education students. *Uma Ética para Quantos*, 33(2), 81-87.
- Rowlands, J. (1997). Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: Un modelo para el desarrollo. En M. León (Ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp.213-245). Santa Fe de Bogotá: T/M Editores.
- Ruiz, J., Cabeza, D., y Briano, G. (2012). Universidad y emprendimiento: un caso de estudio en la facultad de ciencias económicas y empresariales de la UGR. *ReiDoCrea. Revista Electrónica de Investigación Docencia Creativa*, 1, 144-157. <http://www.ugr.es/local/miguelgr/ReiDoCrea-Vol.1-Art.20-Ruiz-Cabeza-Briano.pdf>

- Saboia, F., y Martín, N. (2006). Los rasgos psicológicos del emprendedor y la continuidad del proyecto empresarial: un estudio empírico de los emprendedores brasileños. *REAd, Revista Eletrônica de Administração*, 12(2). <http://www.redalyc.org/pdf/4011/401137451002.pdf>
- San Miguel Abad, N. (2007). *Estrategia de "Género en Desarrollo" de la Cooperación Española*. https://intercoonecna.aecid.es/Documentos%20de%20la%20comunidad/Estrategia_G%C3%A9nero.pdf
- Sánchez, J. C. (2011). University training for entrepreneurial competencies: Its impact on intention of venture creation. *International Entrepreneur Management Journal*, 7, pp. 239–254. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0156-x>
- Sánchez, J. C. (2010). Evaluación de la Personalidad Emprendedora: Validez Factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 24 (1), 41-52. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80515880004>
- Santillán, R., Gaona, E. y Hernández, N. (2015). El perfil del emprendedor que apoyan los fondos de capital privado/capital emprendedor en México. *Contaduría y Administración*, 60(1). <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/818/867>
- Schuler, M. (1997). Los derechos de las mujeres son derechos humanos: la agenda internacional del empoderamiento. En M. León (Ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp. 29-54). Santa Fe de Bogotá: T/M Editores.
- Secretaría de Desarrollo Social. (2016). *Guía de programas sociales*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/118938/GPS_2016.pdf
- Segal, G., Borgia, D. y Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(1), 42-57. <https://doi.org/10.1108/13552550510580834>
- Soler, P., Trilla, J., Jiménez-Morales, M. y Úcar, X. (2017). La construcción de un modelo pedagógico del empoderamiento juvenil: espacios, momentos y procesos. *Pedagogía social. Revista interuniversitaria*, 30, 19-33. <https://www.redalyc.org/pdf/1350/135052204003.pdf>
- Soria-Barreto, K., Zúñiga-Jara, S., y Ruiz, S. (2016). Determinantes de la intención emprendedora: Nueva evidencia. *Interciencia*, 41(5), 325-329. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=33945552006>
- Sosa, Y., y Cortés, G. (2015). *Mujeres en posiciones directivas en educación básica: ¿empoderamiento femenino?* [ponencia]. XIII Congreso nacional de investigación educativa, Chihuahua, México. <http://www.comie.org.mx/congreso/memoriaelectronica/v13/doc/2776.pdf>
- Stromquist, N. (1997). La búsqueda del empoderamiento: en qué puede contribuir el campo de la educación. En M. León (Ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp. 75-95). Santa Fe de Bogotá: T/M Editores.

- Tapia, I., y Villanueva, H. (2019). Mujeres del Hotel Taselotzin, empoderadas y emprendedoras. *Realidad Empresarial*, 7, 14-21. <https://doi.org/10.5377/reuca.v0i7.7833>
- Tischler, S. y García, A. (2017). Teoría crítica y nuevas interpretaciones sobre la emancipación. *TLA-MELAU*, revista de Ciencias Sociales, 11(42), 186-207. <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/TLA-MELAU/article/view/32889>
- Trujillo, M. y Guzmán, A. (2008). Intraemprendimiento: una revisión al constructo teórico, sus implicaciones y agenda de investigación futura. *Cuadernos de Administración*, 21(35), 37-63. <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v21n35/v21n35a03.pdf>
- Tshikovhi, N., y Shambare, R. (2015). Entrepreneurial knowledge, personal attitudes, and entrepreneurship intentions among South African Enactus students. *Problems and Perspectives in Management*, 13(1), 152-158. https://www.businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/6476/PPM_2015_01cont_Tshikovhi.pdf
- Úcar, X., Jiménez-Morales, M., Soler, P., y Trilla, J. (2017). Exploring the conceptualization and research of empowerment in the field of youth. *International Journal of Adolescence and Youth*, 22(4), 405-418. <https://doi.org/10.1080/02673843.2016.1209120>
- Valencia, A., Cadavid, L., Ríos, D. y Awad, G. (2012). Factores que inciden en las intenciones emprendedoras de los estudiantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17(57), 132-148. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29021992008>
- Vega, N. (2010). *Empoderamiento de las mujeres en las microfinanzas* (ensayo para especialidad, Universidad Nacional Autónoma de México). Repositorio Institucional UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/empoderamiento-de-las-mujeres-en-las-microfinanzas-165102?c=%7B>
- Ventura, A. (2008). Normativa sobre estudios de género y universidad. *Feminismo/s*, 12, 155-184. <https://doi.org/10.14198/fem.2008.12.06>
- Villarespe, V. (2012). México: Concepción contemporánea del combate a la pobreza. En F. Rodríguez (Ed.), *Pobreza, desigualdad y desarrollo. Conceptos y aplicaciones* (109-123). <https://es.scribd.com/document/535346951/Pobreza-Desigualdad-y-Desarrollo>
- World Bank. (2007). *Empowerment in practice: Analysis and implementation*. Washington: World Bank Institute.
- Zapata, E., López, J., Hernández, M., Garza, L., Ramírez, P., Ramos, M., y Reyes, C. (2004). *Microfinanciamiento y empoderamiento*. México: Centro de Apoyo al Microempresario.
- Zimmerman, M. (1990). Taking aim on empowerment research: on the distinction between individual and psychological conceptions. *American Journal of Community Psychology*, 18(1), 169-177. <https://doi.org/10.1007/BF00922695>