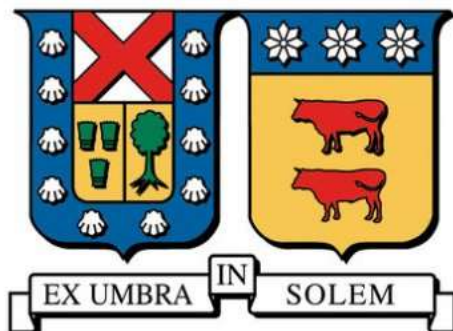


UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIAS

SANTIAGO - CHILE



**PROPUESTAS DE APOYO EN MATERIA DE MUJERES
INMIGRANTES EMPRENDEDORAS O INDEPENDIENTES EN
CHILE.**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL

AUTORA

KARIN GÓMEZ VIERLING

PROFESOR GUÍA : SR. CRISTOBAL FERNANDEZ R.
PROFESOR CORREFERENTE 1 : SRA. PAULINA SANTANDER A.
PROFESOR CORREFERENTE 2 : SR. DIEGO YAÑEZ

SANTIAGO, 31 DE OCTUBRE 2017

AGRADECIMIENTOS

Habiendo terminado este ciclo y este proyecto quiero agradecer en primer lugar a Dios, quien me demostró estos 2.105 días aproximados que estuve en calidad de universitaria, que su amor es definitivamente superior a lo que pensaba antes de entrar a la Universidad. Agradecerle todas esas noches de estudio cuando sentía intimidad con él y todas las promesas que me dio para hacerme entender que el mérito de pasar los ramos no era únicamente mío, sino como él me dijo en mayo del 2012: “Porque Jehová da la sabiduría y de su boca viene el conocimiento y la inteligencia. Él provee de sabiduría a los rectos”.

Agradecer a todos los que hicieron posible que este proyecto pudiese ser terminado, don Federico Santa María por su tremendo aporte al desarrollo del país a través de mi amada escuela de ingeniería, a mi profesor guía Cristóbal Fernández y profesores correferentes Paulina Santander y Diego Yáñez, quienes en más de una ocasión respondieron mis infinitas dudas. Cada una de las emprendedoras que me abrieron las puertas de sus locales y corazón, o que de la misma forma todas aquellas que se hicieron un tiempo para compartir conmigo un poquito de su experiencia. En especial a la señora Silvia, Nancy, Marisela, Silviane, Irma y Ekaterine que fueron cruciales con su apoyo anímico en momentos en que pensé que esto nunca acabaría.

Me gustaría agradecer a mi madre Karin por la paciencia, el amor y el tremendo ejemplo de esfuerzo que me entrega día a día al sacarse la mugre para que sus hijos alcancen este tipo de triunfo, a mi abuelita Julia, por su cariño, preocupación y servirme la comidita cuando llegaba tarde de la universidad, creo que sin ella probablemente todos estos años se hubiesen vuelto mucho más difícil. A mis hermanitos Juan y Nancy por su sincero cariño, por todas las veces exitosas y fallidas tratando de despertarme para que pudiese estudiar de madrugada, por hacerme reír de maneras no contadas y por dar felicidad a mi vida. A tíos, tías, primos y primas quienes en más de una ocasión levantaron mi ánimo, me dieron fuerza para que siguiera adelante y enseñarme con su ejemplo, palabras las actitudes ciertas en la vida.

A Sebastián, mi amado, mi cómplice y compañero de vida, por toda la paciencia y contención brindada cuando me encontré en semanas de prueba y estrés. Las eternas palabras de ánimo cuando sentía que no lo lograría, y sus infinitos “todo saldrá bien, acuérdate de mí”. Creo con

todo mi corazón que si hoy me encuentro aquí, es gracias en gran parte a este hombre, con el cual he decidido pasar el resto de mi existencia.

Agradecer a mis amigos de industrial: Feñita, María Chan y a su familia por la rica comida y abrirme las puertas de su casa siempre que teníamos que estudiar, Pablito, Walter, Andrés y Tomi. Además de mis amigos de Vida Estudiantil quienes son parte importante de mi vida: Dani, Marce, Xime, Pipe, Tami, Itzel, Jorge y Katty Moraga, y Kathy V. junto a Ale que me molestaban diariamente para que terminara la memoria. Y finalmente a las Dorquitas y amigas de la iglesia que oraron durante estos 6 años de mi carrera por mí.

A todos los que he nombrado y los que han sido parte de mi vida, gracias y que Dios les bendiga.

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del presente estudio está orientado a identificar qué contexto económico, familiar y social rodea a las mujeres inmigrantes emprendedoras y autoempleadas de Santiago de Chile, además de descubrir cuáles son las barreras para la creación de un emprendimiento y cuál es la razón por la que estas mujeres deciden emprender en vez de trabajar de forma dependiente. Para lo cual se ha de realizado un análisis mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo para que en base a las experiencias recogidas de las protagonistas, se establezcan propuestas y políticas en materia migratoria.

El estudio logra caracterizar una muestra de mujeres inmigrantes emprendedoras con 126 encuestadas de 16 países distintos, mayoritariamente mujeres que terminaron el colegio y la universidad. Están en las categorías de clase media más bajas, tales como las C2 (19,8%), C3 (22,2%) y en la clase vulnerable o categoría D (17,5%). Según sus motivaciones para emprender, la muestra se puede caracterizar de acuerdo a cuatro grupos distintos, donde el primer grupo denominado “Las fraternalistas” está compuesto por mujeres inmigrantes más bien jóvenes que han emprendido motivadas por generar puestos laborales para su gente, el segundo grupo que fue nombrado “Buscadoras de dinero”, son las mujeres más adultas de la muestra y hacen emprendimientos con el fin de conseguir dinero, el tercer grupo llamado “Las universitarias” son principalmente mujeres que a través de sus emprendimientos quieren desarrollarse como profesionales. Finalmente el cuarto grupo las “Satisfechas por su trabajo” realizan emprendimientos motivadas por su gusto por este tipo de empleos.

Una vez caracterizada la muestra se adentra en la vida de estas, estudiando a través de los resultados de 30 entrevistas en profundidad el contexto familiar de estas mujeres llegando a que la mayoría de las emprendedoras y autoempleadas tienen el respaldo de sus familiares. Uno de los problemas familiares encontrados en el análisis cualitativo fue el de las madres transnacionales, es decir mujeres que dejan en su país de origen a sus hijos. Y la reagrupación familiar en estos casos se vuelve difícil por diferentes motivos.

En cuanto al contexto social resultó que los principales problemas sociales que afectan a las mujeres inmigrantes emprendedoras, son la discriminación y la falta de redes de sostenimiento, que en ocasiones previas a formar sus emprendimientos, las han dejado durmiendo en parques. Dentro del contexto social, los círculos de apoyo que ellas identifican

son chilenos, el gobierno, las iglesias, sus compatriotas, y en menor cantidad las municipalidades y corporaciones.

El estudio del contexto económico determinó que el problema económico que pasan las mujeres inmigrantes emprendedoras es el inestabilidad económica. Se descubrió además, que las barreras que a las mujeres inmigrantes emprendedoras y autoempleadas se le presentan, son cinco, las barreras burocráticas, el desconocimiento, el financiamiento, la falta de clientes o la falta de desarrollo del mercado y la diferencia del idioma.

Las razones por las cuales las mujeres emprenden fueron analizadas desde el enfoque cuantitativo y cualitativo, quedando que las razones por las cuales estas emprenden son lograr estatus e independencia, la capacidad para la innovación cultural, generar fuentes laborales para su gente, escasez de mejores empleos, desarrollar carrera vocacional y el gusto por el emprendimiento

Ante los problemas, barreras y situaciones que pasan las inmigrantes se proponen extender las funciones y responsabilidades que tiene el Departamento de Extranjería y Migración y darle al Estado una función más paternalista, con el fin de apoyar la reunificación familiar, por ejemplo, dando pequeños créditos que vayan en pos de esta. Otro ministerio al cual se le recomendó ampliar sus responsabilidades, es el ministerio de vivienda y urbanismo, identificando a los inmigrantes con dificultades para arrendar y siendo su aval.

Además se recomienda educar a los chilenos en lo que es discriminación, aumentar iniciativas como los carros naranjeros de FOSIS y generar una visa de emprendedor con beneficios para inversionistas y extranjeros con experiencia en emprendimiento de forma de motivarlos a emprender en Chile. Otra propuesta es la de abrir la justicia a inmigrantes ilegales, frente a situaciones de abuso o acoso. Finalmente se recomienda a las iglesias protestantes que generen iniciativas que apoyen las necesidades y adaptación de los inmigrantes.

Se concluye que hoy en Chile, existen problemas en los inmigrantes que son agudizados por la actual ley migratoria, que las principales razones de la inmigración son económicas y que Chile no posee pocas barreras a los inmigrantes a la hora de emprender, la barrera más común es la burocrática. Existen siete razones por las cuales las mujeres inmigrantes emprenden, y la clasificación teórica general más adecuada para estas es la push-pull. Además se concluye que existen nichos ocupacionales, tal cual como dice la literatura y

que el estudio hubiese tenido mejores resultados si el análisis cualitativo se hubiese realizado primero que el cuantitativo.

Palabras claves: Mujeres inmigrantes en Chile, emprendimientos de mujeres inmigrantes, mujeres inmigrantes autoempleadas, feminización migratoria, barreras de entradas en emprendimientos inmigrantes, razones para emprender, nichos ocupacionales en inmigrantes.

CONTENIDO

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	9
2. OBJETIVOS	12
2.1 Objetivo General.....	12
2.2 Objetivos Específicos	12
3. MARCO TEÓRICO	13
3.1 Antecedentes de las inmigraciones.....	13
3.2 Políticas para inmigrantes en Chile.	19
3.2.1 Principales puntos de la actual ley vigente: Ley de Extranjería.....	22
3.2.2 Principales beneficios para los extranjeros.....	25
3.3 Inmigración femenina.	27
3.3.1 Nichos ocupacionales	28
3.3.2 Consecuencias en las familias	29
3.3.3 Otras consecuencias de la migración femenina.....	31
3.4 El emprendimiento en inmigrantes.....	32
3.5 Tipos de apoyo ante el emprendimiento.....	35
3.6 Investigación cualitativa	36
3.6.1 Etapas de la investigación cualitativa.....	36
3.6.2 Diseños de la investigación cualitativa.....	37
3.6.3 Técnicas de acercamiento a utilizar: Entrevista en profundidad.	39
3.7 Investigación cuantitativa	40
3.7.1 Tipos de muestreo.....	41
3.7.2 Análisis de los datos.	43
4. METODOLOGÍA.....	51
5. DESARROLLO	57
5.1 Análisis Cuantitativo.....	57
5.1.1 Análisis Univariado	57
5.1.2 Análisis Bivariado	66
5.1.3 Análisis Multivariado	69
5.2 Análisis Cualitativo.....	79

5.2.1	Estudios de los contextos familiar, social y económico.	80
5.2.2	Barreras para emprender.....	98
5.2.3	Motivos para emprender.....	101
5.3	Propuestas Generales	105
6.	CONCLUSIONES.....	110
7.	REFERENCIAS	116
8.	ANEXOS	123
	Anexo 1: Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras	123
	Anexo 2: Tabla de clasificación socioeconómica.....	132
	Anexo 3: Entrevista Mujeres Inmigrantes emprendedoras	133

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El fenómeno de la migración ha ido evolucionando a lo largo del tiempo, no sólo se puede ver que ha tenido un explosivo aumento sino además ha presentado rasgos diferentes a lo que clásicamente poseía en el siglo pasado. Stefoni (2004) afirma:

Los tradicionales enfoques que analizan al migrante como un colono que abandonaba con su familia su lugar de nacimiento para asentarse en un lugar lejano y distinto ha dado paso a una visión mucho más compleja que encierra estos desplazamientos en la actualidad. (p.320)

Últimamente ha ido disminuyendo la cantidad de europeos que decide emigrar, mientras que en latinoamérica, este número va en aumento. Los efectos que producen estas olas migratorias han alcanzado a Chile, país que ha sido receptor de gran cantidad de inmigrantes, cifra que va al alza y hoy no se tiene una cifra oficial pero se habla de más de 800 mil el doble que el 2015 se hablaba de más de 465 mil inmigrantes que representaban un 2,7% de la población nacional y tres veces más que el 2006 según datos presentados por la encuesta CASEN (2015). Cabe destacar que esta cifra aún no considera la llegada masiva de haitianos que se produjo el 2016 y que se espera para el 2017, monto que según la PDI (Policía de investigaciones de Chile) se proyecta en un número cercano a los 48.000 haitianos.

Según la encuesta CASEN (2015) los inmigrantes se establecen principalmente en las regiones Metropolitana (69,1%), Tarapacá (6,6%), Antofagasta (6,6%) y Valparaíso (5,5%). “Si analizamos la migración reciente, en base a la cantidad de visas entregadas durante 2014-2015, podemos visualizar que los inmigrantes que han llegado en el último tiempo a Chile provienen principalmente de los siguientes países: Perú (28.7%), Colombia (20.9%) y Bolivia (18.3%)”. (Cabieses, Bernales& McIntyre, 2017, p.41).

La encuesta CASEN también menciona que el 51,9% de los migrantes son mujeres lo que comprueba lo dicho por varios autores que existe una tendencia a lo largo de la historia de feminización de parte de los inmigrantes extranjeros (Pizarro, 2004; Stefoni, 2004; Hein, 2012; Cabieses et al, 2017). El índice de feminidad de la población inmigrante evidencia que Bolivia, Perú y Argentina son los países de donde viene mayor cantidad de mujeres cada 100 inmigrantes varones.

El principal motivo para emigrar es la falta de oportunidades laborales o la insatisfacción en la calidad de vida que les presenta su país de origen. Evidencia de esto lo presenta Cabieses et al (2017) el cual expone que el 58% de los extranjeros solicita visas por motivos de empleo. A finales del siglo pasado y comienzos de este siglo las mujeres fueron las primeras en emigrar dejando atrás inclusive su familia, con la esperanza de encontrar un trabajo que les permita ganar lo suficiente para mantenerse y enviar todo el resto a sus familias, para superar en parte la situación económica que estaban pasando en sus países de orígenes.

Gran parte de las mujeres que buscaban nuevas oportunidades laborales en Chile aceptaron los trabajos que la población chilena había dispuesto para los extranjeros, es decir, el de empleadas domésticas. Hein (2012) agrega sobre aquellas mujeres inmigrantes:

“Cabe señalar que aproximadamente para la mitad de ellas, realizar labores de empleada doméstica significó asumir una actividad menos calificada en comparación con las actividades realizadas en el país de origen, lo que da cuenta del proceso de descalificación que afecta a muchas mujeres durante el proceso de migración”. (p.108)

Algunas de las razones por los cuales las mujeres tuvieron que aceptar trabajos menos calificados en comparación con los que habían tenido en su país, es la dificultad para convalidar los títulos universitarios, dificultad que no ha cambiado a lo largo de las épocas ya que sigue siendo uno de los trámites más engorrosos que deben realizar los inmigrantes. Otra de las principales razones son el prejuicio existente de que las mujeres latinoamericanas, principalmente las peruanas, por proceder de un país más machista que Chile son más “domesticables” y “dóciles” que las empleadas chilenas. (Stefoni, 2003)

Este tipo de inmigrantes, compuesto principalmente por mujeres, está englobado de factores sociales, familiares, económicos y psicológicos que dejan al descubierto la urgente necesidad de una política para inmigrantes más inclusiva y justa, razón por la cual varios autores han enfocado sus esfuerzos en ellos y la creación de propuestas para la actual política inmigrante. Sin embargo, dentro de los extranjeros que llegan a Chile buscando oportunidades laborales se encuentra otro tipo de inmigrantes que toma la iniciativa y decide ser un actor y protagonista en la economía del país que los acoge. Lafortune y Tessada (2016) realizan un

estudio con una muestra no representativa, que dice que un 9% de los inmigrantes posee un trabajo independiente, ya sea temporal o estable.

Los factores que influyen en una decisión emprendedora han sido estudiados por autores en otros países y en base a ellos se puede concluir que los inmigrantes que llegan a Chile son potenciales emprendedores. El primer factor que influye en la iniciativa de emprender son los años de estudio formal que tiene el individuo, ya que, al poseer una formación mayor, aun cuando sea extranjero, será capaz de identificar posibles necesidades del mercado mientras que aquel que tiene un nivel de estudio bajo estará motivado a emprender por el crecimiento económico que le puede generar esta acción (Mancilla & De Lima, 2014). Este factor no se puede dejar fuera al conocer la realidad que presentan los inmigrantes en Chile. Matus (2014) en el diario La Tercera escribe datos sobre inmigrantes que dejan a la vista que los años promedio de escolaridad son superior en casi 2 años al de los chilenos.

Otro factor que afecta la decisión de emprendimiento es la edad. Mancilla et. al (2014) habla que entre mayor es la edad de la persona su aversión al riesgo será mayor. Según CASEN la mayor cantidad de inmigrantes se encuentra entre los 15 y 44 años por lo que es posible considerarlos como potenciales emprendedores. Finalmente el mismo autor apoyado por varios más (Delmar y Holmquist, 2004; Carter, Anderson y Shaw, 2001) menciona que el último factor que influye en esta decisión es la del sexo, ya que las mujeres tienen una probabilidad menor de emprender.

Aun cuando las cifras de emprendedoras vs emprendedores chilenos apoyan esta hipótesis, existe una tendencia que ya no es nueva en Santiago, y que muestra que un importante número de mujeres extranjeras se han instalado en las calles para vender jugos naturales, frutas y yogurt. Otras han optado por administrar negocios establecidos inclusive fuera de su país de origen, de distintas categorías, dejando atrás miedos del siglo pasado ya que Chile se encuentra bajo el contexto de la transformación de la mujer desde una mujer subyugada económicamente a un hombre, para convertirse en una cada vez más empoderada e incluida al mercado laboral del país. Por lo que este estudio pretende aportar cual es el rol que está tomando la mujer extranjera como agente importante y generadora de empleo en la economía chilena. Se abordarán aristas como ¿Cuáles han sido sus limitantes? ¿Se han sentido

realmente integradas y apoyadas por entidades gubernamentales? ¿Cuál es la motivación que tiene para emprender? ¿Cuál es la situación actual de sus familias? Entre otras.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Identificar qué contexto económico, familiar y social rodea a las mujeres inmigrantes emprendedoras y autoempleadas de Santiago de Chile, mediante el desarrollo de un estudio mixto a este tipo de mujeres, con el propósito de aportar en el diseño de políticas públicas.

2.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar el perfil de las mujeres inmigrantes emprendedoras a través de una metodología cuantitativa de modo de comprobar o refutar algunas creencias populares sobre la población inmigrante.
- Conocer en profundidad las percepciones respecto a su experiencia como emprendedoras o trabajadoras por cuenta propia en su calidad de mujeres inmigrantes a partir de la información obtenida mediante entrevistas en profundidad, con el fin de comprobar lo expuesto por los autores y recopilar otras informaciones de interés.
- Identificar las principales barreras de las mujeres inmigrantes que trabajan por cuenta propia o en emprendimiento a través de un análisis cualitativo de las respuestas recolectadas en el trabajo con el fin de contribuir con el actual conocimiento en la materia.
- Identificar las razones que tienen las mujeres inmigrantes en Chile para trabajar de forma independiente o autoempleadas mediante un análisis cualitativo de las respuestas a las entrevistas en profundidad con el objetivo de ampliar el actual conocimiento de esta área.
- Crear propuesta útil en materia de inmigraciones basado en todo el estudio y análisis anteriormente planteados para la colaboración de las políticas públicas con un énfasis de género.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 Antecedentes de las inmigraciones.

En la actualidad las migraciones, son uno de los tópicos y decisiones principales que se tocan en todo gobierno, ya que ningún país está exento de este fenómeno.

La definición de migración no es un consenso, según Herrera (2006) hay dos tipos de corrientes que dominan el aspecto académico. La primera presenta migración determinada por variables como tiempo, distancia y cambio social-cultural. Algunos de los muchos autores que pertenecen a esta corriente de pensamiento son Beijer y Bogue. Beijer (1969) sostiene, en uno de sus libros sobre movimientos migratorios internacionales, que para estar frente a una migración tiene que haber una movilidad espacial estable o sostenida en el tiempo. Por otro lado Herrera (2006) cita a Bogue (1968) el cual da a entender que una migración no sólo es una movilidad espacial sino además involucra un reajuste en el ámbito sociocultural.

En la segunda corriente una de las variables importantes para definir migración son los factores psicosociales asociados a un desplazamiento físico de un individuo. Herrera (2006) cita a Lee:

“No importa cuán corta o cuán larga, cuán fácil o cuán difícil, cada acto de migración envuelve un origen. Un destino y un conjunto de obstáculos intervinientes. Entre tales obstáculos, por supuesto, debe tenerse en cuenta la distancia a recorrer como siempre presente, pero no es el más importante a vencer” (p. 25)

Para efectos de la presente investigación se utilizará la primera corriente de pensamiento ya que es la que apoya la definición formal la cual define migración como el “desplazamiento geográfico de individuos o grupos, generalmente por causas económicas o sociales” (Real Academia Española, 2015).

Aun cuando la inmigración ha sido parte de la historia mundial hoy toman un papel distinto y muy importante ya que cada vez impacta con mayor fuerza el desarrollo económico, social, cultural y político por la cantidad creciente de personas que deciden migrar. Según la

ONU (2013) existen 232 millones de personas viviendo fuera de su país de origen cantidad que representa el 3,2% de la población mundial del año 2013, a diferencia de lo ocurrido en el 2000 año en el cual la cifra era considerablemente menor, alcanzando los 175 millones de personas y 154 millones en 1990.

El alza sostenida que ha tenido las cifras de migrantes internacionales es consecuencia de una serie de factores entre los cuales encontramos muchos más de los que la definición formal mencionada con anterioridad ha planteado. Entre estos factores se mencionan: los conflictos armados, terrorismo, factores políticos y económicos tales como la desigualdad de ingresos de los países de origen, epidemias, degradación medioambiental o simplemente la falta de oportunidades. (OEA, OCDE & CEPAL, 2011; Pombo, 2014)

Un factor donde la literatura no se ha puesto de acuerdo es la globalización. Varios autores (Gregorio, 1997; Bonasewicz, 2004, Rojas y Silva, 2016; García, 2017) apoyan la teoría de que la globalización influye positivamente en los movimientos migratorios. Sin embargo Stefoni (2004) cita a Appadurai, (1996) quien menciona “es necesario comprender que las migraciones de fines del siglo XX no son el resultado de la globalización, sino que son precisamente uno de los canales a través de los cuales la globalización se ha desarrollado”.

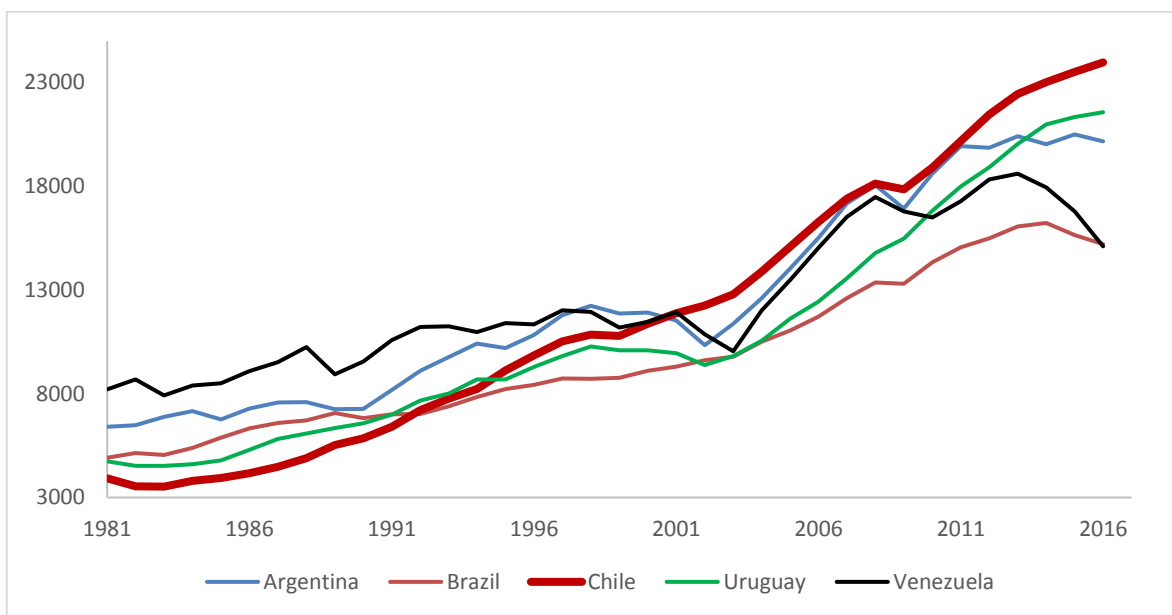
La ONU (2013) menciona que el año del estudio cerca de 82,3 millones de migrantes internacionales vivían en un destino de la zona sur siendo de un país de origen sureño, más que los migrantes que migran desde sur a norte. Chile sigue esta tendencia al alza y lo ha demostrado siendo el destino de muchos inmigrantes internacionales de Latinoamérica y el mundo el último tiempo. Según Rojas y Silva (2016) Chile se ha transformado en uno de los principales países de destino de la migración en el concierto sudamericano: por la securitización de las fronteras en el primer mundo por la amenaza terrorista del 11 de septiembre y la profunda crisis económica y política del principal destino migratorio del Conosur, Argentina.

El crecimiento económico que ha logrado Chile ha favorecido, también, la movilidad de extranjeros hacia este país. Gallego y Loayza (2002) dicen que Chile logró una recuperación importante después de la década del ochenta, caracterizada por la crisis de la deuda

internacional, crisis bancaria y alto desempleo. A partir de finales de esa década y principios de los noventa, el país comenzó a obtener números azules, además de una baja volatilidad en comparación con el resto de los países de la región.

En el siguiente gráfico se puede apreciar la evolución del PIB per cápita de Chile en comparación con los países de América latina con mayores PIB per cápita:

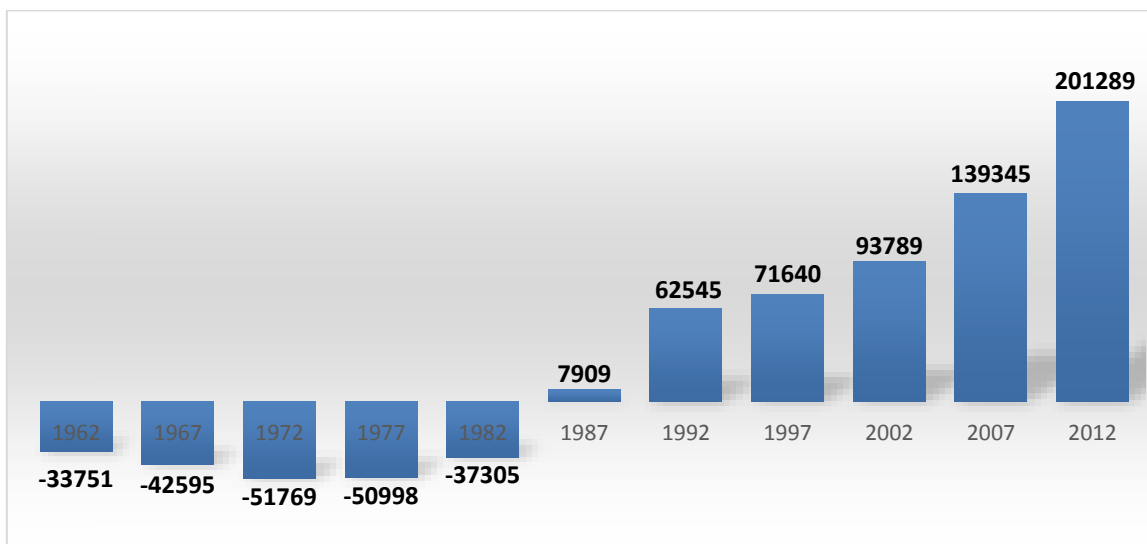
Gráfico n°1: PIB per cápita en dólares americanos. (1981- 2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos proporcionada por la International Monetary Fund en la página <http://www.imf.org/external/datamapper/>

En cuanto a como ha sido la evolución de migrantes, el Banco mundial aporta con datos de las migraciones netas, es decir, la diferencia entre el número de extranjeros inmigrantes en nuestro país y el número de chilenos emigrantes, para ciertos años desde el año 1962 hasta el 2012. Datos que muestran un fuerte aumento en el último tiempo del número de inmigrantes y que no parece declinar, sino todo lo contrario:

Gráfico n°2: Migraciones Netas en Chile 1962- 2012



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial. Recuperado de la página web: <http://datos.bancomundial.org/indicador/>

A modo de caracterizar al inmigrante de Chile se ha realizado diversos estudios. (CASEN, 2015; Pizarro, 2004; Stefoni, 2011; Rojas y Silva, 2016)

La encuesta CASEN el 2015 estimó la cifra de inmigrantes en Chile en más de 465 mil, lo que representaban un 2,7% de la población nacional. De los cuales el 51,9% está compuesto por mujeres mientras que el 48,1% por hombres. Los principales países de origen son Perú (30%), Colombia (13,6%), Argentina (11,9%), Bolivia (10,1%) y Ecuador (6,5%).

Existen diversos estudios que hablan que la comunidad peruana es el país que aporta el mayor número de mujeres inmigrantes (Jensen, 2008; Mora, 2008; Stefoni, 2007; Stefoni, 2002). Dentro de la literatura existente de este tema se reconoce que cada vez son más las mujeres peruanas que se atreven a dejar sus hogares, incluso antes que los hombres, para establecerse laboralmente en Chile.

La distribución de estos a lo largo de Chile se muestra en la siguiente tabla, junto al porcentaje que representan en la región en la que residen y el porcentaje del total de inmigrantes en el país:

Tabla n°1: Distribución de la población inmigrante según región en Chile.

Región	Número	% de la población	% del total de inmigrantes en el país
Arica y Parinacota	7.982	4,8	1,7
Tarapacá	30.520	9,4	6,6
Antofagasta	30.528	5,3	6,6
Atacama	4.675	1,7	1,0
Coquimbo	10.897	1,4	2,3
Valparaíso	25.457	1,4	5,5
O'Higgins	4.509	0,5	1,0
Maule	3.188	0,3	0,7
Biobío	5.547	0,3	1,2
Araucanía	7.824	0,8	1,7
Los Ríos	3.257	0,9	0,7
Los Lagos	4.951	0,6	1,1
Aysén	1.853	1,8	0,4
Magallanes	2.570	1,7	0,6
Metropolitana	321.561	4,6	69,1
Total	465319	2,7	100,0

Fuente: CASEN 2015: Principales Resultados (versión extendida)

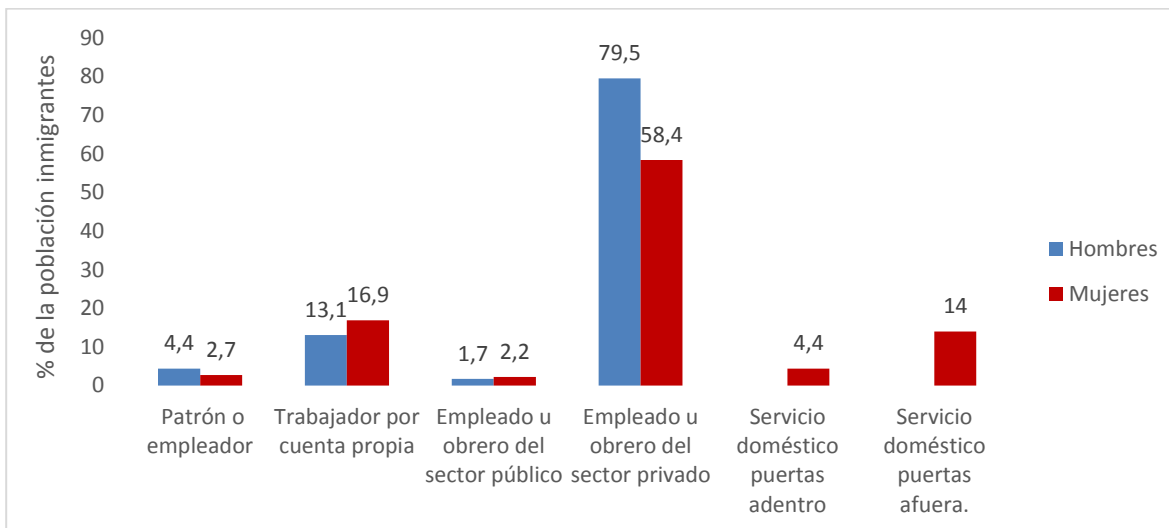
Además, el 67,3% de los inmigrantes se encuentran dentro del rango de edades de 15 a 44 años, es decir, en plena edad laboral. Esto es concordante con lo dicho por Alonso (2016) el diario electrónico Pulso: “Si bien entre los años 2013 y 2014 el otorgamiento de las visas sujetas a contrato se mantuvo estable, totalizando 90.300 personas incorporadas en el mercado laboral, en 2015 se produjo un salto de 21,7%, llegando a casi 110 mil extranjeros trabajando formalmente en Chile. Esta cifra se descompone en tres: las visas sujetas a contrato de trabajo (21.934), las por motivos laborales (64.917) y las visas Mercosur (23.141)”.

En lo que respecta a los trabajos de los inmigrantes en Chile, los resultados de la encuesta CASEN (2015) muestra 6 categorías ocupacionales:

- 1) Patrón o empleador
- 2) Trabajador por cuenta propia
- 3) Empleado u obrero del sector público
- 4) Empleado u obrero del sector privado
- 5) Servicio doméstico puertas adentro
- 6) Servicio doméstico puertas afuera

Dentro de estas seis categorías, las últimas dos son exclusivamente para mujeres y las que tienen mayor presencia de inmigrantes son empleado y obrero del sector privado y trabajador por cuenta propia. La distribución de la población inmigrantes, según sexo, en las categorías mencionadas es la siguiente:

Gráfico n°3: Distribución de inmigrantes por sexo, según categorías ocupacionales. (Año 2015)



Fuente: CASEN 2015: Principales Resultados (versión extendida)

Para caracterizar de mejor manera al inmigrante el estudio CASEN los separa en dos categorías, los inmigrantes y los nacidos en Chile. Estos últimos tienen una tasa de ocupación del 53,4%, la cual considera la población mayor de 15 años, tasa muy inferior en comparación a la de los inmigrantes que cuentan con una tasa de ocupación del 72,4%. Las mujeres, en general, poseen menores tasas de ocupación que los varones.

Aun cuando los datos muestran una realidad optimista, el problema de la pobreza por ingresos aún se encuentra latente en Chile y afecta a una parte no menos importante de este país, según los resultados de la encuesta CASEN (2015) la tasa de personas en situación de pobreza supera el 11% y los inmigrantes no están ajenos en esta cifra, ya que, en promedio el 10,7% de la población inmigrante se encuentra en situación de pobreza por ingreso. Mientras que un 21,9% de la población inmigrante, en promedio, se encuentra en una condición de pobreza multidimensional.

Las estadísticas muestran, además, que existe mayor cantidad de familias en situación de pobreza cuando hay una mujer como jefa de hogar, que en el caso de que el jefe de hogar sea hombre.

Uno de los comunicados de prensa que despliega la ONU (2013) menciona que “la migración amplía las oportunidades de que disponen los individuos y es un medio esencial para aumentar el acceso a los recursos y reducir la pobreza”. El secretario General Adjunto de las Naciones Unidas de asuntos económicos y sociales agrega que para que la migración sea un aporte para el desarrollo económico y social de un país de origen o un país de destino debe existir una buena regulación. Entonces si estas afirmaciones son ciertas, y por tanto una buena regulación política permite reducir la pobreza entre los inmigrantes, nace la pregunta ¿Chile posee políticas adecuadas, inclusivas y que sean impulsoras de bienestar social? ¿Estarán siendo, las regulaciones chilenas, un canal de ayuda e integración para las mujeres inmigrantes, que son las más vulnerables ante la pobreza?

3.2 Políticas para inmigrantes en Chile.

Chile es un país que, según la autora Stefoni (2001), ha tenido bajas tasas de inmigración en comparación con otros países del Cono Sur y el resto de mundo, por lo que no ha existido, de parte del Estado, una preocupación permanente dentro de la política nacional. Por el contrario sólo se ha establecido políticas migratorias en momentos puntuales de nuestra historia.

Aun cuando Chile, en el último tiempo presenta un fenómeno de migración que ha ido mutando, las políticas no se han modificado substancialmente. Estas no tratan de garantizar los derechos, ni logran asemejar oportunidades entre extranjeros y chilenos, sino que actúan en pos de disminuir la actual vulnerabilidad social que poseen ciertos inmigrantes. Stefoni (2011) respecto a esto menciona:

“De hecho, en los últimos años, el país ha desarrollado diversos programas sociales tendientes a mejorar situaciones específicas de vulnerabilidad que afectan a los migrantes y sus familias, como por ejemplo el Programa a mujeres

embarazadas; la Iniciativa para asegurar el acceso al sistema escolar de niños y niñas migrantes y el Acuerdo para la atención de todos los menores de 18 años en los consultorios de salud [...] El problema es que estas iniciativas no están ni han estado contenidas bajo una política explícita.”

En Chile la primera política de inmigración forma parte de Ley de Colonización en 1845 la cual fue promulgada bajo la administración del presidente Manuel Bulnes y formaba parte de un proyecto de construcción nacional más amplio que reclutó activamente inmigrantes alemanes con el fin de “poblar” y “modernizar” la zona (Valko, 2010, p.51). Es por esto que se atraían a migrantes que provenían de diversas partes del mundo, pero principalmente migrantes europeos, como parte de la política de atracción selectiva que tuvo como base la idea positivista de mejoramiento de la raza (Jensen, 2008, p.106).

Con posterioridad, se promulgó la normativa, que hasta el día de hoy se encuentra vigente en Chile, la cual corresponde al Decreto Ley 1.094, más conocida como Ley de Extranjería y conforma la base de la normativa migratoria actual en Chile. Esta ley fue dictada el 14 de julio de 1995, es decir, en tiempos de dictadura militar. A esta, que regula el ingreso y la permanencia de los extranjeros en el país, entre otras materias [...] debemos agregar el Reglamento de Extranjería establecido por decreto supremo Ley n° 597 en 1984 (Schewcik, 2016). Esta ley es la más antigua que continúa en vigencia entre los países vecinos en Latinoamérica:

Gráfico n°4: Años en que se establecieron la actual normativa vigente en materia de migraciones en Latinoamérica.



Fuente: Elaboración propia.

En el periodo en que se promulga la ley de extranjería la migración neta resulta ser negativa, por lo que había mayores cifras de chilenos emigrantes que inmigrantes. Las emigraciones se produjeron principalmente por problemas políticos, sin embargo existen casos de emigrantes por problemas económicos. Además la ley de extranjería se caracterizó por ser una ley bastante estricta con el paso de inmigrantes al país, ya que intentaba evitar el paso de elementos peligrosos o terroristas (Stefoni, 2001; Jensen, 2008).

El primer intento de cambio a la actual ley migratoria de 1975 fue en el gobierno de Patricio Aylwin, en el año 1993, sin embargo este no tuvo éxito ya que no fue capaz de afectarla mayormente, varios estudios avalan que el intento consiguió realizar algunas modificaciones a la ley, como el quitar ciertas normas que obstaculizaban el movimiento de inmigrantes (Stefoni, 2001; Jensen, 2008; Torres, 2017). Luego, durante la segunda parte de la década de los noventa un informe del Word News informó que en ese entonces en Chile se estimaban 40.000 inmigrantes ilegales, al saber esto el presidente Eduardo Frei comenzó el primer proceso de regularización donde se proporcionó una visa temporaria de trabajo por dos años (Jensen, 2008), la cual “benefició a cerca de 23.000 extranjeros, 21.000 de los cuales eran de nacionalidad peruana” (Castillo & Lekanda, 2010, pág. 13). Además el presidente propuso el primer Plan de Regularización el cual separa a los migrantes de acuerdo a si tienen o no documentos para residir o efectuar alguna labor en el país de destino.

“Durante el mandato del presidente Ricardo Lagos se avanzó en la inclusión del tema migratorio en la política exterior de Chile enmarcándola en convenios internacionales, particularmente relacionados con los derechos humanos. El gobierno chileno ratificó la Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y sus Familias en 2005. Asimismo, el país ratificó el Protocolo para Prevenir, Reprimir y Sancionar la Trata de Personas y el Protocolo contra el Tráfico Ilícito de Migrantes, los cuales son complementarios del Convenio contra el Crimen Organizado Transnacional”. (Hernández, 2011, pág 41)

Con posterioridad, el gobierno de la presidenta Michelle Bachelet realizó otra amnistía migratoria, es decir se les dio la condición de inmigrantes legal a 50.000 extranjeros que se encontraban ilegalmente en Chile.

En definitiva, vemos que estos hechos nos demuestran que si bien se han realizados algunos cambios significativos a la Ley de Extranjería y que se tiene la intención de otorgar

beneficios a los inmigrantes a través de los procesos de regularización, las respuestas siguen siendo de carácter coyuntural, frente a presiones de distintos organismos de derechos humanos y/o asociaciones de migrantes, mientras que la ley de extranjería continúa sin ser modificada en profundidad (Jensen, 2008).

3.2.1 Principales puntos de la actual ley vigente: Ley de Extranjería

La ley 1.094 (1975) posee cinco tópicos, de estos se abordarán tres que se consideran de interés para este estudio:

3.2.1.1 Sobre los extranjeros y los motivos de visaje.

Su contenido establece los siguientes tipos de permisos de residencia temporal: estudiante, sujeta a contrato, temporaria, residente con asilo político o refugiado. Sin embargo, todo lo que respecta a materia de refugio, hoy está regulado por la Ley 20.430 del año 2010 (Rojas y Silva, 2016).

Sobre el permiso de residencia de “Estudiante” se otorga a los individuos que “viajan con el objeto de estudiar en establecimientos del Estado o particulares reconocidos por éste, o en centros u organismos de estudios superiores o especializados” (Decreto ley 1.094; 1975). Esta visación tiene como beneficios una vigencia máxima de un año el cual es renovable en forma sucesiva y gratuita con la posibilidad de solicitar, cuando lleve más de un año como estudiante en el país, una visa con una categoría legal distinta o pedir la permanencia definitiva una vez que haya terminado sus estudios. La restricción que tiene el estudiante según la ley es que no puede realizar una actividad remunerada al interior del país a menos que haya solicitado el permiso con antelación ante el Ministerio del Interior.

Según la ley, la visa “sujeto a contrato” es otorgada a trabajadores con la existencia de un contrato con ciertas cláusulas especiales (Rojas y Silva, 2016) y a los familiares de estos trabajadores. La visación, en este caso, “podrá tener una vigencia de hasta dos años y podrá ser prorrogada por períodos iguales. Si no se especifica plazo en el pasaporte, se entenderá que su vigencia es la máxima” (Decreto Ley 1.094, 1975). Luego de este plazo se podrá acceder a una permanencia definitiva. Esto provoca, en ocasiones, que los inmigrantes que tengan estas visas tengan que soportar abusos por parte de sus empleadores con tal de cumplir los dos años que la ley establece para pedir la permanencia definitiva (Rojas y Silva, 2016).

Alguna de las cláusulas especiales que exige este tipo de visaje hace que conseguirla se vuelva complejo. Un ejemplo de este tipo de cláusulas es la de viaje, la cual compromete al empleador el pago de los pasajes de vuelta del empleado inmigrante y el de toda su familia una vez que termine el contrato. Además si en el transcurso de los dos años existe un cambio de empleador, el inmigrante debe regularizar la situación solicitando el cambio de empleador dentro de los 30 días desde que terminó la relación laboral, si no lo hace pierde el permiso de residencia (Gobierno de Chile, 2017).

Con el propósito de eliminar las dificultades que impone esta visa y eliminar la posibilidad de abusos por parte de los empleadores a los inmigrantes, el 2015 se crea una nueva visa temporaria por motivos laborales la cual no posee cláusula de viaje sin embargo, “la principal diferencia con la visa "Sujeta a Contrato", es que con esta nueva visa por motivos laborales, el trabajador no queda sujeto a un solo empleador, teniendo la opción de cambiarlos sin tener que informarlo ni pagar nuevo arancel” (Gobierno de Chile, 2017).

En cuanto a la visa con la denominación de residente temporario, la ley de extranjería (1975) menciona que es otorgada al extranjero que tenga el propósito de radicarse en Chile, siempre que acredite vínculos de familia o intereses en el país o cuya residencia sea estimada útil o ventajosa, visación que se hará extensiva a los miembros de su familia que vivan con él.

Finalmente como se comentó con anterioridad, el visaje de asilados políticos y refugiados hoy es regulado por la Ley 20.430 del año 2010 la cual muestra quienes son los que son estimados refugiados.

3.2.1.2 Sobre las infracciones, sanciones y recursos.

En este tópico de la Ley 1.094 (1975) menciona las sanciones que tienen los extranjeros que comenten una serie de infracciones, algunas de estas son aplicadas a:

- Aquellos que intentan entrar al país con papeles falsificados, adulterados, con el nombre de otras personas o los que ingresan al país clandestinamente les corresponde sanción de presidio en distintos grados, además, su expulsión, la que se llevará a efecto tan pronto el afectado cumpla la pena impuesta.

- Aquellos que se encuentran desarrollando actividades remuneradas no teniendo autorización para ello, los que dan ocupación a un extranjero que no acredita su residencia o permanencia legal o particulares que dieren alojamiento a extranjeros en situación irregular serán sancionados con una multa que va desde 1 a 50 sueldos vitales.
- A los inmigrantes que continúan en el país habiendo vencido sus permisos, “los extranjeros que durante su permanencia en el país no dieron cumplimiento oportuno a la obligación de registrarse, de obtener cédula de identidad, de comunicar a la autoridad, cuando corresponda, el cambio de domicilio o actividades” (Ley 1.094, 1975) o las empresas de transporte que envíen conductores extranjeros sin la documentación necesaria, se les aplica una multa que va desde 1 a 20 sueldos vitales.

En materia de sanciones, el actual gobierno de Michelle Bachelet está trabajando en un proyecto de ley en la cual se proponen modificaciones, además de flexibilizar el ingreso y la permanencia de los inmigrantes respecto a la actual normativa vigente. Actualmente la ley de Extranjería es bastante exigente hacia los inmigrantes en situación irregular ya que da altas penas, el nuevo proyecto propone que las expulsiones pueden ser apeladas por el o los perjudicados.

Este último podrá interponer un “recurso jerárquico contra la medida de expulsión” y la autoridad administrativa tendrá que pronunciarse “dentro del plazo de 60 días hábiles”, creando todo un proceso que elimina la expulsión inmediata. Además, si la medida persistiera, aún queda la posibilidad de que el extranjero que está en peligro de ser expulsado pueda recurrir a la Corte de Apelaciones respectiva, la que tiene un plazo de 30 días más para resolver (Bazán y Ayala, 2017).

3.2.1.3 Sobre el Departamento de Extranjería y Migración.

En este tópico de la ley se mencionan las atribuciones que tiene el departamento de Extranjería y migración, organización dependiente del ministerio del interior. Las principales atribuciones son:

- Proponer políticas en materia de migración.

- Supervigilar el cumplimiento de la ley migratoria, junto a ejecutar los decretos, resoluciones, órdenes e instrucciones que aplica el Ministerio del interior. Además de proponer modificaciones o complementos para ella
- Habilitar los lugares de ingreso y egreso de extranjeros.
- Impedir la entrada o egreso de extranjeros clandestinos y regularizar o expulsar a los extranjeros que se encuentren en una situación de irregularidad
- Tener un registro de los extranjeros.

Aun cuando la ley 1.094 menciona únicamente al Departamento de Extranjería como el organismo que regula y trabaja en materia de migración, “en Chile existen tres instituciones vinculadas al control fronterizo y otorgamiento de permisos de residencia” (Rojas y Silva, 2016, pág. 7). Estas son el Ministerio de Relaciones Exteriores el que se encarga de las solicitudes de visas en los distintos consulados de Chile en el mundo para residencia temporal y de turismo. Finalmente la policía de investigaciones de Chile es la que se encarga de las entradas y salidas del país por parte de chilenos y extranjeros.

3.2.2 Principales beneficios para los extranjeros.

Hoy el gobierno, al ver que existe una gran cantidad de extranjeros en el país ha hecho un esfuerzo en pos de generar beneficios para las personas que legalmente o, en ocasiones inclusive, que ilegalmente se encuentran en el país. Estos beneficios han sido políticas públicas que se han establecido colaborativamente entre más de un ministerio. Algunos de los beneficios que poseen son:

- Acción de protección de la maternidad: Medida creada por el departamento de extranjería perteneciente al ministerio del interior en conjunta colaboración con el Ministerio de Salud, destinada a mujeres trabajadoras inmigrantes, que residen en Chile y quedan embarazadas. Cualquiera de estas mujeres puede solicitar en el consultorio de salud que corresponde a su domicilio, un permiso temporario, de forma que puedan controlar su embarazo en el centro de salud que le corresponda por su domicilio.
- Acción de protección de la educación: Medida creada por el departamento de extranjería perteneciente al ministerio del interior en conjunta colaboración con el Ministerio de Educación, con el fin de incentivar y asegurar la inscripción de los hijos

de los inmigrantes en los diversos establecimientos de educación. Novoa (2015) en su artículo para la página web del diario el Mercurio (Emol) dice que en un colegio público no se les puede negar la matrícula a los inmigrantes. Primero, se hace una inscripción provisoria mientras se regularizan los papeles del niño. Luego con esa matrícula se les otorga la visa de estudiantes que les permite, además de regularizar su situación en el país, obtener una matrícula definitiva. "Cualquier extranjero puede traer el comprobante del colegio de su hijo y va a obtener una visa de estudiante".

- Acceso a educación parvularia: Acuerdo entre el departamento de Extranjería y la Junta Nacional de Jardines Infantiles (JUNJI), con el fin de abrir las puertas para la educación parvularia a todos los hijos menores de 5 años de mujeres inmigrantes, independiente de la condición migratoria en que niños y niñas se encuentren.
- Acceso de niños, niñas y adolescentes al sistema público de salud: Medida que favorece a todos los menores de 18, extranjeros, cualquiera sea su condición migratoria para que puedan acceder a la red de salud pública siendo atendido en igualdad de condiciones que los nacionales.
- Acceso a la protección de víctimas de violencia familiar: Medida acordada entre el departamento de Extranjería y el Servicio Nacional de la Mujer. Para amparar bajo la red de protección para víctimas de violencia intrafamiliar a todas aquellas mujeres que hayan comenzado un proceso legal ante los tribunales. Además se proporciona la posibilidad de que la mujer afectada pueda ingresar a una residencia, inclusive si esta se encuentra en una condición migratoria irregular.
- Acceso a la red de protección de infancia: Medida tomada junto al Servicio Nacional de Menores (SENAME) que tiene por fin incorporar a la red de protección de la infancia a todos aquellos niños y adolescentes a los cuales les han vulnerado sus derechos o han infringido la ley. Además de apoyar en las gestiones legales atinentes cuando el menor de edad no esté acompañado en Chile o se encuentre en una situación de adopción.
- Becas para extranjeros: El gobierno mediante la Agencia de Cooperación Internacional (AgCI) perteneciente al ministerio de relaciones exteriores otorga una diferentes becas de financiamiento para que extranjeros provenientes de países del sur de África,

Latinoamérica y el Caribe puedan estudiar o capacitarse en tres modalidades: magisters, cursos cortos o pregrados.

- Subsidios de vivienda: Es una ayuda que otorga el Estado mediante el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, sin la condición de restitución, a personas en condición de vulnerabilidad, para que puedan comprar una vivienda, y sirve de complemento al ahorro de la familia. Estas familias pueden ser chilenas o inmigrantes, con residencia definitiva. Cabe destacar que anterior al año 2014 para poder acceder a este beneficio, se exigía una antigüedad de cinco años como mínimo luego de haber obtenido la permanencia definitiva, sin embargo este año la Cartera de Vivienda y Urbanismo abolió este requisito, razón por la cual los subsidios a inmigrantes ha crecido notoriamente.
- Subsidios de arriendo: Es una ayuda que otorga el Estado mediante el Ministerio de Vivienda y Urbanismo dirigido a familias del 70% más vulnerable de la población. Esta ayuda corresponde a 3 U.F. mensuales para el pago de arriendo y es posible postular siendo extranjero siempre y cuando tenga su RUT.

3.3 Inmigración femenina.

Los enfoques tradicionales han investigado a las migraciones sin tener en cuenta la perspectiva de género. Las mujeres han sido invisibilizadas en el estudio de las trayectorias migratorias o reducidas a la función de acompañantes y dependientes de las decisiones adoptadas por los varones (padres, esposos) (Pombo, 2014, pág. 70). Todo esto en la época de los años ochenta, sin embargo “en la actualidad predomina el discurso sobre la feminización de las migraciones” (Oso, 2008, pág. 1). Según Mora (2008) un gran número de estudios se han enfocado en la inserción de las mujeres como nueva fuerza de trabajo en los regímenes de producción global, especialmente en la denominada “manufactura global”.

Oso (2008) se cuestiona sobre si el explosivo número de estudios enfocado en las mujeres se ha producido realmente por un proceso de feminización en la migración, o únicamente una feminización del discurso migratorio. Sea cual sea la verdadera razón por la cual se produjo este aumento en la producción científica, es notorio que la preocupación en materia migratoria está mutando hacia las mujeres, las consecuencias generadas en sus familias (Ariza, 2002; Parella, 2007; Hein, 2012; Naudon, 2016), su embarazo y salud en

países de destino (Vásquez & Castillo, 2012; Gispert, Clot, del Mar, Bossier y Freitas, 2007), sus ocupaciones (Molpeceres, 2012; Stefoni, 2003; Stefoni, 2011), su impacto en la sociedad de destino (Hernando, Palomar, Márquez & Monteagudo, 2009) entre otros aspectos han sido los temas más tocados.

3.3.1 Nichos ocupacionales

La globalización del comercio y su soporte en la entrada masiva de mujeres en trabajos de baja calificación y precarizados, tiene directa relación con el creciente aumento de la población migrante (Mora, 2008). Los países en vías al desarrollo, como es el caso de Chile, están sometidos a una competencia internacional, donde para posicionarse deben generar productos y servicios a un precio competitivo, es por esta razón que la contratación de mano de obra barata siempre es bienvenida.

Algunos países latinoamericanos en el último tiempo se han hecho conocidos por su amplia aceptación de inmigrantes, ya que paralelo al aumento de sus tasas de crecimiento económico se ha provocado un aumento en el mercado laboral, brindando oportunidades de trabajo a movimientos migratorios feminizados provenientes de otro tipo de países en los cuales hay poco trabajo o este es de difícil acceso.

Cea-Merino, Galaz, Montenegro (2015) hablan acerca de estas oportunidades brindadas a las mujeres inmigrantes, diciendo:

Las mujeres emergen como sujetos utilizados como mano de obra barata y como objeto de mercado, fomentando así la inequidad social y económica. Así, “en este contexto emerge la figura de la mujer, sea migrante o no migrante, en el marco de una lógica global que la reconoce como mano de obra flexible para la reproducción social y económica” (p.33)

Esta inequidad social perjudicial para las mujeres inmigrantes, causa mayor preocupación cuando además de tener que soportar “largas horas de trabajo en el país receptor y envío de altas sumas de dinero a la familia”, (Méndez, Cárdenas, Gómez & Yañez, 2012, pág. 657) viene acompañada con fuertes discriminaciones verbales que nacen desde algunos chilenos hacia ellas tal cual como lo relatan los extractos de entrevistas expuestos en el estudio de Méndez et. al. (2012).

Aun así la discriminación que sufren las mujeres inmigrantes, en el país, no solo se acota a lo verbal. Carrère, C. y Carrère, M. (2015) realizaron una investigación donde estudiaron tres de los cuatro ejes (raza, clase, sexo y dualidad nacional/ inmigrante) desde los cuales nace la discriminación laboral, entendiendo esta como el limitar a las personas por ser de otros países a nichos laborales degradantes. Dicho de otra manera, la estrechez en las oportunidades laborales se debe a una gran cantidad de condiciones que provocan diferentes formas de discriminación. Es decir, son varias las causas que restringen el rango de oportunidades laborales, al mercado de trabajos sexualizados; y dichas causas están interrelacionadas (Carrère & Carrère, 2015, pág. 36). Los autores le llaman trabajos sexualizados a toda aquella actividad por la cual el cuerpo de la mujer, a través de su erotización, es un bien intercambio; incluyendo así la prostitución, “cafés con piernas”, pornografía, entre otros.

En Chile esta restricción del rango de oportunidades es evidente, especialmente con las poblaciones inmigrantes peruanas, bolivianas y ecuatorianas, la cuales se encuentran con muchas dificultades a la hora de buscar empleos, ya que existe una fuerte segmentación laboral de la migración de estos países. Esta exclusión de trabajos mejor remunerados afecta a hombres y mujeres, aunque de manera diferenciada. De acuerdo con estudios e investigaciones realizadas en Chile, hoy en día las mujeres peruanas tienden a trabajar en el comercio, mientras que las bolivianas y ecuatorianas han ido estableciéndose en el servicio doméstico, nicho que fue propio de las peruanas a finales del siglo pasado e inicio de este.

Otro nicho laboral para los inmigrantes que ha estado tomando fuerza durante el último tiempo, es el comercio (Stefoni, 2011). Muchos inmigrantes que llegan al país de manera irregular, al no poseer papeles legales, se ven en la obligación de practicar el comercio informal.

3.3.2 Consecuencias en las familias

Cuando las mujeres emprenden, en muchas ocasiones, deben dejar su familia en el país de origen, lo cual ocasiona una reestructuración familiar. Esta consecuencia en la feminización de la migración ha sido uno de los tópicos de interés para algunos autores (Ariza, 2002; Herrera, 2004; Parella, 2007; Hein, 2012).

Como muchas otras dimensiones de la vida social, el mundo familiar ha sufrido también efecto de estos procesos de cambio impulsados por las fuerzas centrífugas de la globalización. Las tendencias contrapuestas a la integración como características de la globalización, replantean las condiciones de la vida familiar y crean situaciones inéditas para su desempeño. En ocasiones la respuesta inicial se traduce en un fortalecimiento del vínculo primario; en otras, tiende a erosionar el capital social que presenta. (Ariza, 2002, pág. 54)

Cuando se habla de familias transnacionales, se habla de separación física por distintos países o fragmentación familiar, sin embargo esto no necesariamente implica una desintegración o ruptura del núcleo familiar, sino que este comienza a funcionar de una manera distinta. A través de una nueva organización familiar se lucha por mantener el lazo familiar y afectivo mediante diversos métodos, a la cual se les sumaron en los últimos años las redes sociales; aun así, a veces, partes de la familia se fusionan con otros núcleos familiares, conformándose hogares multinucleares. A pesar de la distancia, diversos estudios demuestran que las familias persisten como institución adaptándose a la nueva realidad y buscando nuevas formas de mantener y fortalecer los vínculos familiares (tanto económicos como afectivos y de gestión del cuidado) en una nueva estructura transnacional (Parella, 2007, pág. 159).

Según lo dicho, un núcleo familiar esparcido por el mundo puede seguir considerándose familia, sin embargo existen fuertes consecuencias sobre los hijos. Stefoni (2002) cita un estudio sobre las trabajadoras mexicanas que realizan servicios domésticos en los Estados Unidos y México descubriendo que las hijas de las trabajadoras domésticas inmigrantes viven una niñez completamente diferente a las hijas de familias que tienen una mujer inmigrante que las cuide. Estas últimas tenían más tiempo para estudiar, tomar clases de danza o música, mientras las hijas de las inmigrantes tenían que invertir más tiempo en ayudar en la casa y cuidar a hermanos menores durante la ausencia de la madre. Concluyendo que los niños de las clases menos privilegiadas pagan parte de los costos de las oportunidades y privilegios que tienen otros.

Esta realidad que expone Stefoni es evidente para familias que dejan al hermano o hermana mayor a cargo del resto de los hermanos en los países de origen, lo que provoca que este adquiera una gran responsabilidad a corta edad, situación que, en su mayoría, no viven los hijos de padres no emigrantes.

Hein (2012) realiza un estudio en el cual entrevista a varios jóvenes inmigrantes en dos etapas de su vida: cuarto medio y primer año de universidad. Ante la experiencia de migrar para reencontrarse con sus madres responden “se caracterizó por ser un proceso que se extendió en el tiempo y que comenzó con una larga separación familiar” (p.108). La migración no fue una decisión que nació de una motivación propia, sino que fue una decisión de los padres por lo que adquirió un sentido de exilio para los hijos. Esta situación se vio reflejada en la actitud que tuvieron los entrevistados ante la migración a Chile, la cual varió entre la neutralidad y la aceptación pasiva hasta el rechazo extremo. Esto hizo que los padres se viesen obligados a desplegar todo tipo de mecanismos para seducir y convencer, y si eso no resultaba, obligar a sus hijos a reunirse con ellos (p.109) los cuales habían establecido vínculos emocionales con sus “nuevas madres”, sus abuelas maternas, en la mayoría de los casos.

3.3.3 Otras consecuencias de la migración femenina.

Sobre la consecuencia en el área familiar, la autora Stefoni (2002) cita un estudio de Maher y Staab en el cual habla de tres consecuencias en la inmigración femenina. Uno de ellos fue tocado en el punto anterior. Los otros dos son:

1. Vulnerabilidad de las trabajadoras debido a la pérdida de derechos y de ciudadanía.
Cuando las mujeres migran deben aceptar trabajos menos calificados que los que tenían en su país de origen, lo que las deja vulnerables al no poder tener un apoyo gubernamental de parte del país receptor, además de esto quedan desplazadas de los beneficios o recursos que recibían en sus países. Para las inmigrantes en condición irregular, es muy difícil recibir ayuda social y con mayor razón, los derechos que otorga ser ciudadano, por ejemplo el voto. Muchas de estas deben soportar discriminación y abuso en los trabajos que las aceptan, con tal de poder regularizar su situación. Existen casos en los cuales las inmigrantes inclusive dejan de poseer la ciudadanía en sus países de origen.
2. Consecuencias estructurales. Cuando el trabajo reproductivo en los países desarrollados es realizado por mujeres inmigrantes, se establece una cadena transnacional de “cuidadoras”, en la que el trabajo reproductivo es transmitido de mujeres privilegiadas a mujeres cada vez menos privilegiadas (p.123). Por ejemplo una mujer que en Chile gana un millón de pesos, le paga a una niñera peruana 300

mil pesos chilenos para que cuide a su hijo luego del post natal. Esta a su vez tiene hijos en su país natal, ella solicita a la abuela que cuide los niños mientras ella trabaja en Chile y envía mensualmente una cuota de 200 mil pesos para sostener los gastos de los pequeños, la abuela los cuida con ayuda de una de sus hijas mayores la cual no recibe pago alguno por realizar este trabajo.

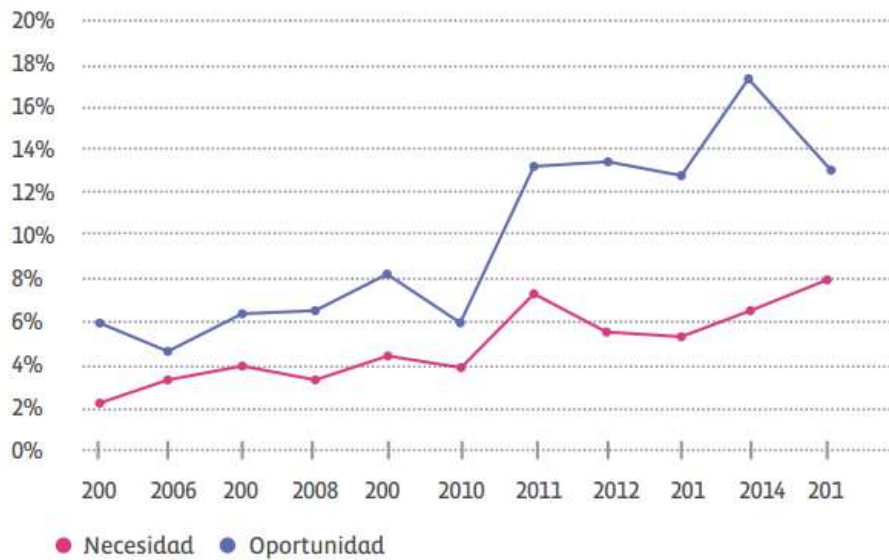
Ante esto la autora concluye que “la mujer y su familia ubicados en la parte superior de la cadena termina siendo subvencionado por el trabajo mal pagado que reciben las mujeres que se encuentran en la parte inferior de la cadena” (p.124).

3.4 El emprendimiento en inmigrantes.

Según los estudios realizados por Abarca, Pizarro & Mandakovic (2015) la razón por la cual una persona decide emprender, es por aprovechar las oportunidades o simplemente porque quiere cubrir sus necesidades, este último caso evidencia un problema en el país. Esto especialmente es así cuando la necesidad proviene de parte de inmigrantes ya que, seguramente esta situación es producida por la condición de irregularidad legal que tienen estos, y que por tanto los obliga a establecer este tipo de ocupaciones, condición ilegal que se encuentra en una parte no despreciable de la población inmigrante y que evidencia un problema: la actual regulación en esta materia. Por lo que se puede decir que la creación de nuevas empresas sirve en muchas ocasiones como “plataforma de integración social y económica a colectivos que no siempre tienen fácil el acceso al mercado de trabajo, como los inmigrantes y las mujeres” (Méndez, 2010, pág. 27).

El estudio Abarca et. al (2015) menciona que en el transcurso de una década, el grupo de mujeres que deciden emprender producto de la detección de una oportunidad se ha duplicado. Mientras el 2005 el 6% de las mujeres emprendía por oportunidad, en 2015 lo hace un 13%. Sin embargo, lo mismo ocurre con el emprendimiento por necesidad que pasó de un 2% en 2005 a un 8% en 2015. Esto se debe principalmente a la falta de empleo disponible para las mujeres, recordemos que la motivación de las mujeres que manifiestan emprender por necesidad es la falta de una mejor opción de empleo.

Gráfico n°5: Porcentaje de mujeres emprendedoras entre 18 y 64 años.



Fuente: Estudio Global Entrepreneurship Monitor Mujer 2015.

Como se había mencionado con anterioridad y se puede observar del gráfico, el porcentaje de inmigrantes que deciden emprender producto de la detección de una oportunidad ha crecido considerablemente, inclusive con mayor fuerza que para el caso de las mujeres que deciden hacerlo por necesidad. Esto es consistente con lo aportado por algunos autores, que hablan de que un porcentaje cada vez más significativo de inmigrantes que cuentan con una elevada formación o son especialistas en campos concretos, siendo capaces de aportar una perspectiva distinta que los nativos a la hora de proponer soluciones o nuevas ideas en el nuevo territorio, debido principalmente al diferente contexto del que provienen (Bolívar & Hormiga, 2012).

Solé, Parella y Alarcón, (2009) poseen una clasificación de las motivaciones de las mujeres inmigrantes al emprender parecida a la expuesta por el estudio GEM, pero ellos piensan que aun cuando “poco se sabe sobre la función y las motivaciones que tienen las mujeres a la hora de optar por el autoempleo como posible estrategia para huir de los constreñimientos que les impone el mercado de trabajo asalariado” (p.176) las motivaciones se pueden interpretar bajo la clasificación Push/ Pull.

La categoría Push reúne las motivaciones que llevan a las mujeres a buscar el autoempleo por necesidad. Necesidad que se forma por múltiples factores como la falta de

oportunidad dentro del mercado laboral asalariado, o la existencia de nichos ocupacionales con bajos ingresos para inmigrantes o simplemente la insatisfacción que les producen los trabajos disponibles. Por otro lado Pull reúne las motivaciones que nacen del deseo de tener autonomía laboral, mayores ingresos, altas metas laborales, mayor estatus social y se asocia de mejor forma con el “espíritu emprendedor”. Por otro lado, un autoempleo representaría una respuesta a la necesidad de compatibilizar el trabajo remunerado con el cuidado de los hijos de una manera más flexible.

Estos autores mencionan que hay estudios que remarcan el hecho que, para el caso de las mujeres, son las motivaciones que tienen que ver con los factores push las que adquieren mayor predominancia, consecuencia de su posición desigual en el mercado de trabajo, la inconsistencia de estatus, su sentimiento de frustración laboral ante el tipo de trabajo que les ofrece el mercado general y las escasas oportunidades de movilidad laboral de carácter ascendente (p.177).

La literatura sobre mujeres inmigrantes empresarias y autoempleadas está mayormente concentrada en España (Solé, Parella y Alarcón, 2009; Morales, 2010; Sánchez, Royo, Lacomba, Marí y Benlloch, 2014; Bolivar, & Hormiga, 2012). “La incorporación de la dimensión de género en el análisis sociológico del emprendimiento inmigrante se concibe como una estrategia fundamental de movilidad social para las mujeres inmigrantes” (Sánchez, et. al., 2014, p.76).

En el caso de Chile la literatura sobre el emprendimiento o autoempleo en los inmigrantes es escasa, lo que no implica que sea un tema menos relevante, ya que en el año 2008 del total de inmigrantes argentinos, bolivianos, colombianos, ecuatorianos y peruanos que vivían en el país, el 30,21% trabajaban como emprendedores, mientras que del total de la población residente en Chile, este porcentaje representaba un 11,6% (Mancilla, 2013, p.3).

Dentro del estudio realizado por Mancilla (2013), el cual es el análisis de una base de datos entregada por el ministerio del interior que posee información de 695 inmigrantes latinoamericanos que no tienen un trabajo asalariado, sino que son emprendedores y autoempleados. Se muestra que del total de emprendedores, el 70.48% de los inmigrantes

tienen una motivación económica, por otra parte sólo el 6.67% ingresó de forma clandestina al país, en promedio transcurrieron casi 2 años de residencia para iniciar su emprendimiento.

Cabe destacar que cuando una persona decide iniciar un emprendimiento, puede encontrarse con diversas barreras de entradas que serán todos aquellos factores externos que en un inicio se oponen a la iniciación de un emprendimiento, o en el caso que ya se haya iniciado, al éxito inmediato de este.

En el caso del género, los resultados de este trabajo indican que inmigrantes hombre o mujeres tendrían la misma probabilidad de emprendimiento. Hay que destacar que en Latinoamérica, el rol de la mujer en términos de emprendimiento, está muy relegado. Así, estos resultados podrían sugerir que las mujeres extranjeras, tienen una mayor probabilidad de emprendimiento que en los países de origen. De ser cierto esto, en Chile o existirían menos barreras para emprender, o efectivamente las mujeres inmigrantes en Chile podrían utilizar el emprendimiento como una forma de ascender económica y socialmente (Mancilla, 2013, p.15)

3.5 Tipos de apoyo ante el emprendimiento.

Para entender parte del proyecto es necesario entender los distintos tipos de apoyo que pueden recibir los emprendedores a la hora de decidir emprender y posteriormente administrar su emprendimiento. Apoyo se refiere a la ayuda que da alguna persona a otra sin la intencionalidad de recibir algo a cambio, para lograr algún propósito que tiene la primera persona. De los distintos tipos de apoyo habla Arriagada (2012):

- Apoyo emocional: Conductas o acciones que generan un bienestar emocional en la otra persona. En otras palabras, encontramos acciones como expresar afecto, apoyo moral ante decisiones, palabras de ánimo, etc.
- Apoyo material: Iniciativas que implican recursos y que provean algún bienestar económico o solucionen problemas de carácter material o tangible a otra persona. Ejemplo de esto es proveer de la inversión inicial, regalar mercancías o alimentos, pago de cuentas, etc.
- Apoyo instrumental: Son las conductas que van directamente dirigidas a ayudar en tareas, o en servicios, ejemplos son el transporte y ayuda en tareas del emprendimiento.

Sin embargo, también está el apoyo cognitivo el cual está compuesta por aquellas iniciativas que van directamente dirigidas a cubrir problemas de tipo intelectual, ejemplos de este tipo de apoyo son dar ideas, dar consejos, capacitaciones, dar información, etc.

3.6 Investigación cualitativa

Para Ruiz (2012) los métodos de estudio cualitativo buscan conocer la realidad desde la perspectiva del protagonista, y captar que representa para él cada hecho que vive, y lograr contemplar estos elementos como piezas de un conjunto sistemático. Agrega además que esta metodología de investigación tiene algunas diferencias con la metodología cuantitativa, diferencias que no invalidan a ninguna de las dos técnicas, por lo que se dice que ambas son igualmente válidas. Estas técnicas reúnen distintos provechos y capacidad heurística, por lo que deben ser utilizadas en distintas ocasiones.

Por otra parte, la investigación cuantitativa y cualitativa no son excluyentes o incompatibles, sino por el contrario, en ocasiones es recomendado realizar ambas. Porque mientras que la técnica cuantitativa explica qué está pasando la técnica cualitativa es capaz de explicar los porque.

Además en este tipo de estudios, no hay una medición de variables o un sistema de hipótesis definido. Asimismo, el investigador tiene un contacto directo con el investigado u objeto de estudio, por ello la investigación cualitativa toma en cuenta las cualidades, sentimientos y pensamientos del sujeto, por lo tanto es un método muy subjetivo, analítico e interpretativo de la realidad que se presenta en dicho momento, ya sea bajo la perspectiva fenomenológica, etnográfica, de investigación-acción o biográfica (Corona, 2016, p.82).

3.6.1 Etapas de la investigación cualitativa

Según Quintana (2006) las etapas para la realización de una investigación cualitativa son las siguientes:

3.6.1.1 La formulación.

Es la etapa inicial del proyecto de investigación y se detalla el problema de investigación junto el motivo por el cual se investigará este problema.

3.6.1.2 El diseño.

En esta fase se detalla el plan que se seguirá para lograr cumplir con el objetivo del estudio, es decir, la manera en la cual se obtendrá la información y el conocimiento necesario. Este paso pretende responder a las siguientes preguntas ¿Cómo se realizará la investigación? y ¿en qué circunstancias de modo, tiempo y lugar?

3.6.1.3 La ejecución o gestión.

Esta etapa consta del trabajo de acercamiento hacia la realidad a estudiar, mediante la aplicación del plan realizado en la etapa anterior. Las técnicas que permiten tomar contacto con la realidad, proporcionando un acercamiento al problema de investigación son: “el diálogo propio de la entrevista, la reflexión y construcción colectiva característica de los talleres, o la vivencia lograda a través del trabajo de campo y la observación participante, entre otras alternativas” (p.49)

3.6.1.4 El cierre.

Finalmente se busca normalizar de manera paulatina el proceso y los resultados del trabajo investigativo. En esta etapa el investigador toma un papel relevante, ya que, tendrá que preocuparse de generar un ejercicio de comprensión que logre plasmar el acercamiento a la realidad y pensamiento de los actores, además de esforzarse en relacionar la teoría obtenida del trabajo, mediante el análisis de los datos, con las ya existentes.

3.6.2 Diseños de la investigación cualitativa.

A lo largo de la historia existen muchos métodos de investigación cualitativa, y a su vez una serie de clasificaciones de ellos, aunque todos poseen características similares y aspectos comunes que los rodean, (técnicas de recogida, técnica de muestreo, análisis posterior de los datos cualitativo, etc.) sus propósitos difieren en cada uno.

Tabla n°2: Métodos de investigación cualitativa y sus propósitos.

Método de investigación	Finalidad
Etnografía	Comprender
Estudio de casos	Comprender, tomar decisiones
Teoría fundamentada	Generar una teoría explicativa de la realidad
Investigación-acción	Transformar, cambiar y mejorar
Investigación basada en diseño	Diseñar y explorar innovaciones educativas

Fuente: Metodología de la investigación, Rodríguez y Valdeoriola, 2012.

- Etnografía: Este método de investigación cualitativa no busca encontrar una verdad, o dicho de otra forma, la visión que tiene el autor, lo moralmente correcto, o lo que según el autor debiese ser sobre un fenómeno social, sino por el contrario pretende comprender detalladamente el punto de vista o perspectiva que tienen sobre este fenómeno, otras personas.
- Estudio de casos: Es un método que no es únicamente cualitativo ya que esto dependerá del enfoque que se le dé el cual puede ser incluso cuantitativo. Debido a que en este apartado se está considerando la vertiente cualitativa de los estudios de investigación entonces se definirá el método en su enfoque cualitativo. El estudio de caso es el proceso de búsqueda que posee como principal característica el análisis minucioso, comprensivo, metódico y profundo de un caso o de varios casos adecuados al tema de investigación.
- Teoría fundamentada: La teoría fundamentada como bien lo dice su nombre, pretende fundamentar con teorías el fenómeno social en estudio. Para esto los investigadores explican desde su punto de vista las relaciones empíricas, significados y acciones que están insertos en el fenómeno estudiado. Estas teorías que desarrolla el investigador no se expresan al inicio de la investigación, sino que es una respuesta al análisis de datos obtenido de los propios resultados de la investigación.
- Investigación- Acción: Este método es el estudio de un fenómeno social desde el punto de vista socio crítico, es decir, lo contrario al método etnográfico. En este sentido, el principal objetivo de este método es transformar la realidad, y para ello se orienta hacia la resolución de problemas mediante un proceso cíclico que va desde la "actividad reflexiva" a la "actividad transformadora". (Rodríguez & Valdeoriola, 2012)

3.6.3 Técnicas de acercamiento a utilizar: Entrevista en profundidad.

La entrevista en profundidad es el encuentro cara a cara entre el investigador y el informante, siempre y cuando estas reuniones sean orientadas a comprender y adentrarse en el punto de vista que tiene este informante sobre su propia vida, experiencias, o contexto.

La intencionalidad principal de este tipo de técnica, es adentrarse en la vida del otro, penetrar y detallar en lo trascendente, descifrar y comprender los gustos, los miedos, las satisfacciones, las angustias, zozobras y alegrías, significativas y relevantes del entrevistado; consiste en construir paso a paso y minuciosamente la experiencia del otro (Robles, 2011, p.40)

Según la literatura, previo a la realización de las entrevistas es importante algunas recomendaciones:

- Determinar las características demográficas, psicológicas y conductuales de los entrevistados de tal manera de tener claro qué personas pueden ser entrevistadas y en base a aquello generar estrategias apropiadas de vinculación.
- En la entrevista se deben abordar todos los temas que se desean investigar, sin embargo es esencial que la conversación no se escape de esto, por lo que el entrevistador debe preparar y tener en mente los temas que se discutirán, y de esta forma evitar que el entrevistado se escape a estos.
- Dentro de la estructura de la entrevista esta debe poseer una introducción, en la cual muestre el propósito de la entrevista, el alcance y la forma en la cual está estructurada. “Es importante que los entrevistados tengan claro que toda la información que se obtenga se analizará con atención y cuidado, atendiendo en todo momento la confidencialidad de los datos” (Robles, 2011, p.42).
- La entrevista en profundidad espera recolectar información subjetiva por lo que el experimentador debe permitir al entrevistado expresar libremente sus sentimientos, sin olvidar que debe comprobar que la información que se está obteniendo sea fidedigna y no sea manipulada por los sentimientos.

3.6.3.1 Tipos de entrevista en profundidad.

Existen diversos tipos de entrevista en profundidad dependiendo del criterio de clasificación. Los criterios de clasificación son según el nivel de generalidad del tema, es decir, cuántos temas se están tocando, o según el nivel de control que tiene el entrevistador o entrevistado en el desarrollo de la entrevista.

Según Ruiz (2012) los tipos de entrevista según el nivel de generalidad existen:

- La entrevista es holística: “Aquellas que están interesadas en todos los aspectos y puntos de vista concernientes al entrevistado/a y las entrevistas que tienen por objetivo el análisis de una actividad, tema o acontecimiento concreto”.
- La entrevista enfocada: Es cuando en vez de preocuparse de investigar todos los aspectos o puntos de vista, se concentra en uno en particular.

Mientras que según el nivel de control se crean dos clasificaciones:

- Entrevista dirigida: Cuando es el entrevistador/a quien toma la iniciativa y tiene el control de la entrevista sobre aspectos como el ritmo, el orden, las preguntas y el entrevistado solo se limita a responder.
- Entrevista no dirigida: Cuando el entrevistado/a es quien tiene el control de la entrevista por tanto va a su ritmo, él/ella contesta a las preguntas y temas en el orden que quiere.

Tabla n°3: Entrevista en profundidad, sus criterios de clasificación y clasificaciones.

<i>Tipos de entrevistas en profundidad</i>		Nivel de generalidad	
		No monotemática	Monotemática
Pertenencia del control	Entrevistador/a	Entrevista holística y dirigida	Entrevista enfocada y dirigida
	Entrevistado/a	Entrevista holística y dirigida	Entrevista enfocada y no dirigida

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Investigación cuantitativa

El análisis cuantitativo se refiere al estudio minucioso de los datos y variables de forma de poder llegar a conclusiones que puedan caracterizar a la muestra y dependiendo del

muestreo que se utilice, extrapolar estas conclusiones validándolas hacia la población. El método cuantitativo que es planteado por la investigación de mercado tiene diversas aplicaciones, inclusive en el ámbito de la investigación social.

3.7.1 Tipos de muestreo.

Ya que en ocasiones alcanzar a la población que se está estudiando es imposible, es de suma importancia determinar de alguna manera qué sujetos son los que serán investigados de forma que los objetivos del estudio sean cumplidos. Existen muchos tipos de muestreos para determinar quienes serán los sujetos que se estudiarán, estos se dividen en dos grandes categorías: muestreo probabilístico y no-probabilístico.

3.7.1.1 Muestreo Probabilístico

Los muestreos probabilísticos son los que se utiliza el azar para seleccionar un sujeto que pertenecerá a la muestra, dicho de otro modo todos los sujetos de la población tienen la misma probabilidad de ser asignados. Estas personas asignadas tendrán que cumplir una serie de condiciones que se busca que posea la muestra, definidas previamente.

Las técnicas de muestreo no probabilístico son las siguientes:

- Muestreo al azar simple, en este se utiliza algún modo de que la elección de cada sujeto sea completamente independiente de la elección del resto. Una forma es identificar a la población mediante números y hacer un sorteo de los números que serán seleccionados como muestra.
- Muestreo sistemático, en este se elige al azar un sujeto, desde el cual se comienza a elegir mediante un intervalo, es decir, cada cierta cantidad de personas se elige una sistemáticamente.
- Muestreo estatificado al azar simple, está compuesto por dos etapas. En la primera se fragmenta la población en estratos que agrupan sujetos homogéneos y heterogéneos si se les compara con los de otros estratos. Estos grupos tienen las características de ser mutuamente excluyentes en las variables de estratificación. La segunda etapa es la elección de las personas de cada estrato que pertenecerán a la muestra, esta se realiza mediante un muestreo al azar simple. Este método estratificado toma el apellido “al

azar simple” si es que la cantidad de personas tomadas al azar es la misma por cada estrato.

- Muestreo estratificado no proporcional, este tipo de muestreo se realiza de la misma manera que el anterior, la diferencia es que en este caso la cantidad de sujetos a elegir por cada estrato depende de la variabilidad de este, ya que se ponderara con la variabilidad, de esta forma los grupos con mayor variabilidad intergrupala de la variable en estudio aportará una menor cantidad de sujetos a la muestra que las que poseen menor variabilidad.
- Muestreo estratificado proporcional, Sigue teniendo el mismo método de aplicación, pero a diferencia de los anteriores la cantidad de sujetos a escoger es proporcional con la cantidad que posee el estrato.
- Muestreo por conglomerados. Es parecido al estratificado, ya que también se divide la población en grupos, llamados conglomerados, que es una división natural de la población. Luego se escoge, al azar, individuos de entre estos conglomerados para conformar la muestra. Los conglomerados a diferencia de los estratos, son divisiones que idealmente poseen la misma variabilidad de la población, mientras que los estratos agrupaban sujetos muy homogéneos entre sí. Por lo tanto si se extrae para la muestra, elementos de diferentes estratos jamás saldrán individuos parecidos, en cambio en el caso que se extraiga dos elementos de distintos conglomerados puede ocurrir que sean parecidos.

3.7.1.2 Muestreo No-probabilístico

Mientras el muestreo probabilístico utiliza el azar en la elección de personajes para la muestra, el no probabilístico no lo utiliza. Por esta razón, es más probable escoger muestras no representativas o sesgadas, con lo que es imposible generalizar las conclusiones a la población.

En este caso son técnicas de muestreo no probabilístico las siguientes:

- Muestreo por conveniencia, es aquel en donde el entrevistador ocupa su propio criterio para escoger la muestra. Y los individuos que escoge son elementos convenientes. Un ejemplo es entrevistar a amigos, familiares o conocidos que cumplen con las condiciones que exige la muestra.

- Muestreo por juicio, este muestreo es por conveniencia, con la diferencia es que el investigador aplica un criterios estratégicos para entrevistar a personas que sean representativas de la población. Un ejemplo de esto es entrevistar en un determinado barrio a las personas que se crucen, porque cualquiera de las personas de aquel barrio es representativa de la población. Como este criterio es muy subjetivo, el éxito del muestreo depende plenamente de la experiencia del investigador.
- Muestreo por bola de nieve, está formado por dos etapas, la primera es la elección de la muestra mediante un muestreo probabilístico pidiendo a estos que aporten con contactos que cumplan con la muestra y que por tanto puedan ser entrevistados en la segunda etapa.

3.7.2 Análisis de los datos.

Luego de la obtención de los datos y/o resultados de la investigación, a los mismos se les aplican distintos tratamientos estadísticos para la determinación de diferencias estadísticamente significativas entre las variables medidas, incluyendo la utilización de ciertos paquetes estadísticos (SAS, Minitab, SPSS) lo cual es muy característico de las ciencias experimentales (Corona, 2016).

Además de la minuciosa medición de las variables por sí solas, en la investigación cuantitativa, el análisis bivariado y multivariado toma bastante relevancia. Este último se refiere al análisis de las relaciones de dos o más variables.

El análisis cuantitativo a los datos que resultan de la aplicación de una encuesta puede hacerse mediante distintas herramientas de análisis, tales como:

- Análisis factorial o de factores.
- Análisis cluster.

3.7.2.1 Análisis de factores

“El análisis factorial reduce un número mayor de variables a un conjunto menor de variables (factores) que tienen un sentido más básico pero que contienen la mayor parte de la información sobre el grupo original” (Weiers, 1986, p.420).

“El Análisis Factorial es, por tanto, una técnica de reducción de la dimensionalidad de los datos. Su propósito último consiste en buscar el número mínimo de dimensiones capaces de explicar el máximo de información contenida en los datos”. (De la Fuente, 2011)

3.7.2.1.1 Modelo de análisis factorial

Según Santiago de la Fuente (2011) el modelo de análisis factorial consta de p variables (X_1, X_2, \dots, X_p) las cuales están estandarizadas. Sin embargo, si no lo están, entonces la matriz utilizada para calcular los factores no será la de correlaciones, sino la de varianzas y covarianza. El investigador poseerá n datos por lo que se formará la siguiente matriz:

	X_1	X_2	X_3	...	X_p
1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	...	a_{1p}
2	a_{21}	a_{22}	a_{23}	...	a_{2p}
3	a_{31}	a_{32}	a_{33}	...	a_{3p}
\vdots	\vdots	\vdots	\vdots		\vdots
n	a_{n1}	a_{n2}	a_{n3}	...	a_{np}

El modelo factorial vendrá dado por las siguientes ecuaciones lineales:

$$X_1 = a_{11}F_1 + a_{12}F_2 + a_{13}F_3 + \dots + a_{1k}F_k + u_1$$

$$X_2 = a_{21}F_1 + a_{22}F_2 + a_{23}F_3 + \dots + a_{2k}F_k + u_2$$

Así hasta

$$X_p = a_{p1}F_1 + a_{p2}F_2 + a_{p3}F_3 + \dots + a_{pk}F_k + u_p$$

Donde:

(F_1, F_2, \dots, F_k) = vector de los factores comunes. Con k : número de factores comunes $< p$.

(u_1, u_2, \dots, u_p) = vector de los factores específicos o únicos. Con p : número de observaciones.

a_{ij} = Cargas factoriales. $\{i=1,2,\dots, p; j=1,2,\dots, k\}$

Las hipótesis asociadas a este modelo son:

1. Independencia entre factores comunes y únicos:

$$Corr (F_i; F_j) = 0, \forall i \neq j = 1 \dots k$$

$$Corr (u_i; u_j) = 0, \forall i \neq j = 1 \dots p$$

2. Independencia de factores comunes con factores únicos:

$$\text{Corr}(F_i; u_j) = 0, \forall i=1 \dots k, j=1 \dots p$$

3. Todos los factores son variables estandarizadas, es decir,

$$E(F_i) = 0, \forall i=1 \dots k$$

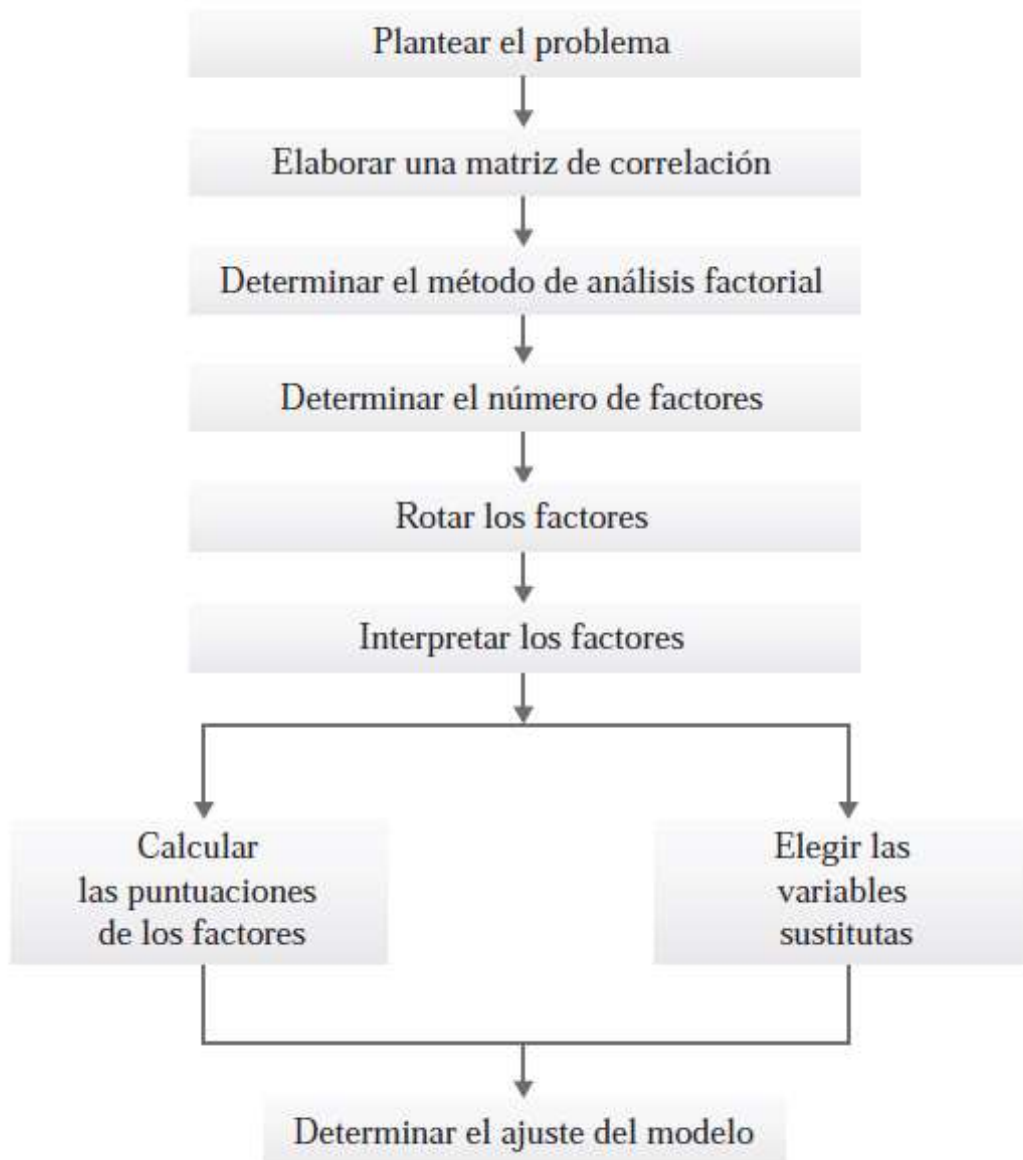
$$\text{Var}(F_i) = 1, \forall i=1 \dots k.$$

$$\text{Además de } E(u_i) = 0, \forall i=1 \dots p$$

$$\text{Var}(u_i) = 1, \forall i=1 \dots p$$

Los pasos para realizar para este tipo de análisis son los expuestos en el siguiente diagrama:

Figura n°1: Pasos para la realización de un análisis factorial.



Fuente: Libro investigación de mercados, Malhotra (2008).

Planteamiento del problema

En esta primera etapa se determinan cuáles son las variables de interés para cumplir con el objetivo fijado para la investigación de mercado.

Elaborar la matriz de correlación

En esta etapa se calcula la correlación entre las variables que se determinaron en el paso anterior, ya que para que el análisis factorial sea apropiado es necesario que exista una alta correlación entre las variables. Sin embargo, otra forma de identificar que tan apropiado es el análisis es mediante pruebas estadísticas, como lo es el estadígrafo Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett.

La prueba KMO contrasta el coeficiente de correlación global versus los de correlación parcial, por lo que valores pequeños (menores al 50%) de KMO indican que las variables no pueden explicarse por otras, por lo que no es adecuado el análisis factorial. Mientras que la prueba de esfericidad de Bartlett tiene las siguientes hipótesis:

H_0 : La matriz de correlaciones es una matriz identidad

H_a : Existen correlaciones significativas entre las variables

Determinación del método del análisis factorial

Existen dos tipos de análisis factorial, por lo que el investigador debe escoger cuál realizar. En el análisis de los componentes principales se calculan los factores considerando la varianza total de los datos. Mientras que en el análisis de factores comunes sólo se considera la varianza común para calcular los factores.

Determinación el número de factores

El análisis factorial es un método para reducir el número de variables, por lo que se busca que el número de factores sean los menos posibles para explicar la máxima cantidad de información.

Rotar los factores

Con frecuencia, los factores iniciales tienen una difícil interpretación, por lo que la solución inicial se rota para generar una solución que tenga una interpretación más visible. Existen dos amplias clases de rotación, la rotación ortogonal que mantienen los factores sin correlacionar y la rotación oblicua que entrega los factores mayormente correlacionados. El propósito de este paso es tener la división de aquellas variables correlacionadas y otras poco relacionadas.

Interpretar los factores

La interpretación de los datos consta de la identificación de las variables que presentan cargas grandes en el mismo factor. Para una mayor facilidad en la interpretación de los resultados se puede elaborar una gráfica con las variables, en que se empleen las cargas factoriales como coordenadas (Malhotra, 2008).

Determinar las puntuaciones

Una vez obtenida los factores rotados, es posible calcular, de ser necesario, las puntuaciones de los factores. Estos son necesarios cuando el análisis factorial es necesario para realizar análisis tales como regresión múltiple o análisis cluster. La puntuación del i -ésimo factor corresponde a la siguiente combinación lineal:

$$F_i = W_{i1}X_1 + W_{i2}X_2 + W_{i3}X_3 + \dots + W_{ik}X_k$$

Donde W_i es el peso o coeficiente de la calificación del factor, mientras que X_i representa la variable i -ésima estandarizada.

Elección de variables sustitutas

Un paso alternativo al cálculo de las puntuaciones es la sustitución de estos cálculos por el uso de las variables original. Esto puede realizarse en base a las cargas más altas, de forma que en un futuro análisis, no se realice sobre las puntuaciones calculadas sino sobre las variables. Finalmente, una vez ya realizado todos estos pasos se procede a realizar el ajuste del modelo.

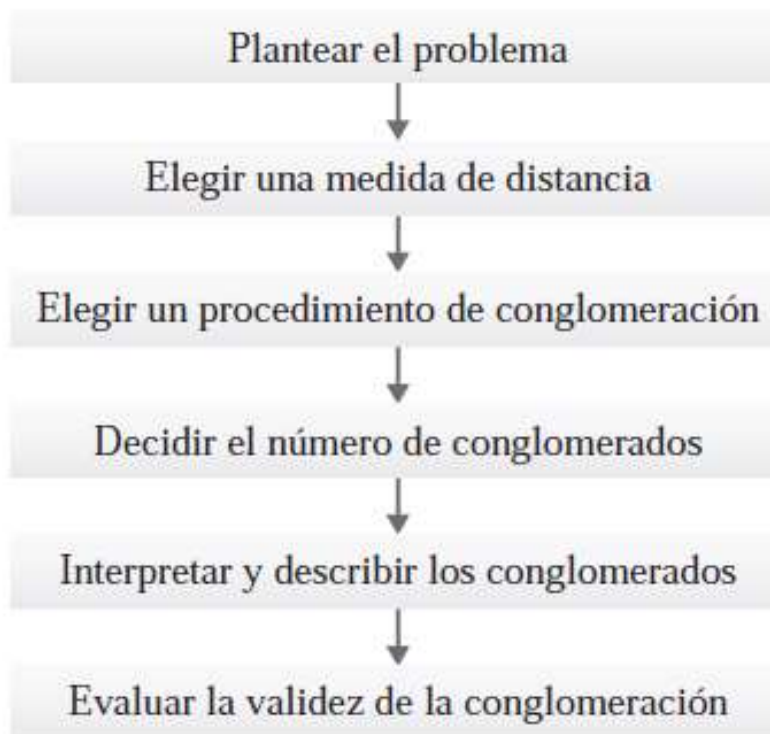
3.7.2.2 Análisis Cluster

“El Análisis de cluster es el nombre genérico otorgado a una gran variedad de técnicas que tienen como objetivo primordial la búsqueda de grupos en un conjunto de individuos” (Lozares & López-Roldán, 1991). De la Fuente (2011) agrega que se trata de una técnica estadística multivariada que busca agrupar elementos (o variables) tratando de lograr la máxima homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre los grupos.

3.7.2.2.1 Realización del análisis cluster.

Por otra parte los pasos para realizar un análisis cluster son los que siguen:

Figura n°2: Pasos para la realización de un análisis de conglomerados o cluster.



Fuente: Libro investigación de mercados, Malhotra (2008).

Plantear problema

De la Fuente (2011b) menciona que para el planteamiento del problema se debe identificar las variables a utilizar. Estas variables dependiendo del problema serán cuantitativas o categóricas.

Elegir una medida de distancia

Una medida de distancia valora el parecido de ambos sujetos y por lo tanto permitirá la realización de clusters con individuos homogéneos, gracias a la unión de elementos que posean la menor medida de distancia. Existen distintos tipos de medidas numéricas que permiten realizar esta decisión. La medida de semejanza de uso más común es la distancia euclidiana o su cuadrado. La distancia euclidiana es la raíz cuadrada de la suma de diferencias en los valores de cada variable elevadas al cuadrado. La distancia de manzanas o de Manhattan entre dos objetos es la suma de las diferencias absolutas de los valores para cada variable. La distancia Chebychev entre dos objetos es la diferencia absoluta máxima en los valores de cualquier variable (Malhotra, 2008, p.639).

Elegir un procedimiento de conglomeración

Este paso depende si es que el análisis de conglomeración es jerárquico o no jerárquico. A grandes rasgos, cuando el análisis es jerárquico, es decir, el procedimiento de conglomeración se caracteriza por el desarrollo de una jerarquía o estructura tipo árbol, los procedimientos de conglomeración que le corresponden son:

- Conglomerado por aglomeración: Técnica en la cual cada objeto comienza con un conglomerado separado, donde se irán agregando nuevos objetos, haciendo grupos cada vez más grandes.

- Conglomerado por división: Técnica en la que se comienza con un único conglomerado que posee todos los elementos y se va separando en grupos más homogéneos.

Por otra parte el análisis no jerárquico es el procedimiento que “primero asigna o determina el centro de un conglomerado y después agrupa todos los objetos que están dentro de un valor de umbral predeterminado con respecto al centro” (Malhotra, 2008, p.642). Para este tipo de procedimiento entonces existen las siguientes técnicas adecuadas:

- Umbral secuencial: Técnica de conglomerado no jerárquico donde se escoge un centro al cual se le agrupan datos que están dentro del umbral especificado. Luego se reasigna el centro y se repite el paso anterior con los puntos que no están asignados a un conglomerado.

- Umbral paralelo: se escoge más de un centro al mismo tiempo y se agrupan los objetos en el conglomerado que les queda más cerca y que cumplen la condición del umbral.

- División óptima: a diferencia de los demás una vez asignados los objetos permite su reasignación con el fin de optimizar un criterio general.

Decidir el número de conglomerados

Los lineamientos que rigen la cantidad de conglomerados a realizar son los que siguen (Malhotra, 2008):

1. En ocasiones el número viene dado por un conocimiento teórico, conceptual o práctico
2. Cuando se realiza un análisis exploratorio (conglomerado jerárquico) se puede obtener un número de conglomerados tentativo mediante el calendario de aglomeración o dendograma.
3. Cuando se trata de conglomerados no jerárquico, el número de clusters viene dado por un punto donde se presenta un ángulo o una curva aguda en el gráfico de $\frac{\text{varianza total intragrupo}}{\text{varianza entre grupos}}$ vs número de conglomerados.
4. Los tamaños de los conglomerados deben ser significativo, por lo que se desechan aquellos que representan una baja cantidad de observaciones.

Interpretar y describir los conglomerados

“Interpretar y describir los conglomerados implica examinar sus centroides, los cuales representan los valores promedio de los objetos contenidos en el conglomerado en cada una de las variables. Los centroides nos permiten describir cada conglomerado al asignarle un “nombre o etiqueta” (Malhotra, 2008, p.646).

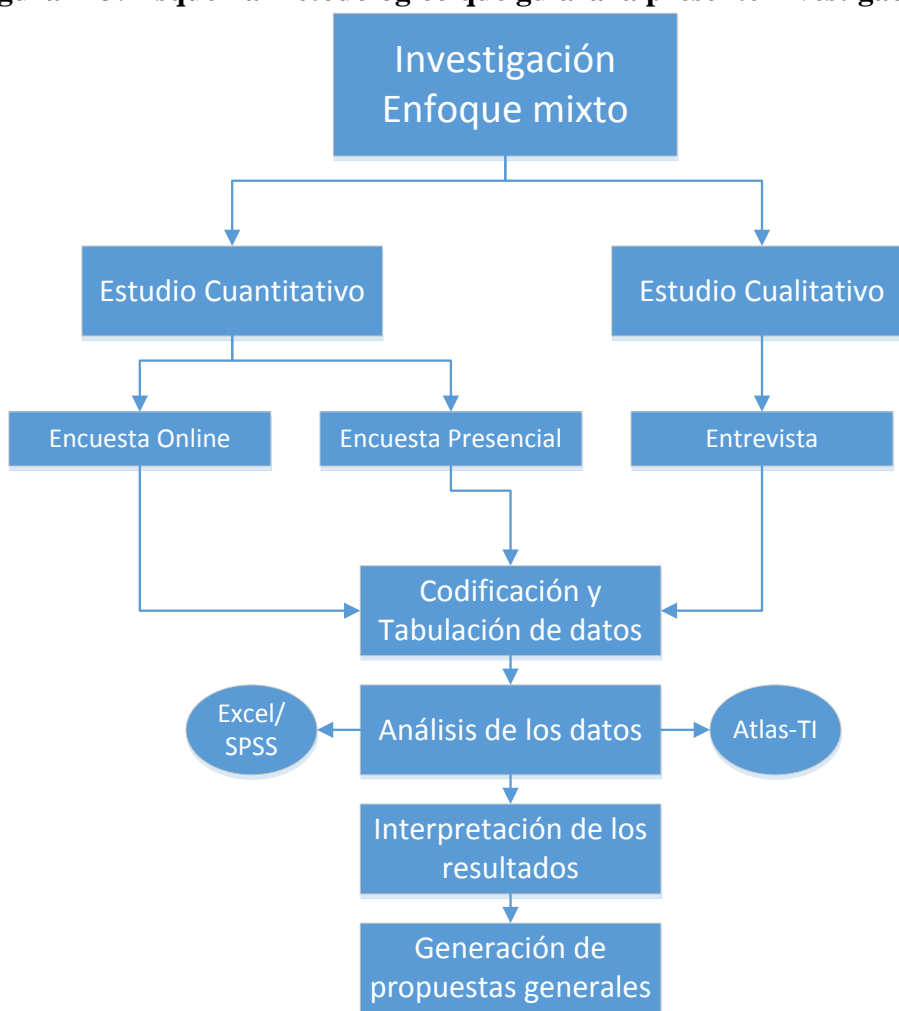
Evaluar la validez de la conglomeración

Como la realización de clusters es un proceso que puede obtener más de una solución se vuelve necesario conocer efectivamente si el resultado es o no confiable. Con este propósito

se debe evaluar la validez de los conglomerados. Una forma de evaluarlo es comparar los resultados teóricos con lo práctico o la realidad.

4. METODOLOGÍA

Figura n°3: Esquema metodológico que guiará la presente investigación.



Fuente: Elaboración propia.

Este estudio se desarrollará bajo un enfoque de carácter mixto es decir, se pretende explicar el fenómeno social del emprendimiento en las mujeres inmigrantes bajo dos etapas. En un primer momento se utilizará un estudio de carácter cuantitativo para entender qué situaciones están viviendo las mujeres inmigrantes a grandes rasgos, es decir, sin ahondar en ellas. Los datos se recolectarán mediante un cuestionario que es una selección de preguntas de diversos tipos del cuestionario utilizado en el estudio Beyond the enclave? Break-outs into

mainstream markets and multicultural hybridism in ethnics firms realizado por Arrighetti, Bolzani y Lisagni (2014), el cual fue traducido por la autora y con una adaptación para ser aplicado en la población chilena, esta se hará llegar al público objetivo de dos maneras:

- Internet: en primera instancia se publica la encuesta vía Facebook, en el muro de la investigadora, publicación que fue compartida por amigos de ella, además se realizaron 1 o 2 publicaciones en cada uno de los grupos de Facebook que se enumeran a continuación:

1. Argentinos viviendo en Chile!!!
2. Brasileiros no Chile
3. Lean Startup Chile
4. Comunidad de Salvadoreños en Chile
5. INMIGRANTES EMPRENDEDORES
6. COLOMBIANOS EMPRENDEDORES EN CHILE
7. Inmigrantes Emprendedores en Chile
8. Emprendedores Santiago de Chile
9. Emprendedores en Chile Empleos Compra-Ventas Arriendo
10. Modelos, Fotógrafos, Maquillaje y Estilistas, Etc. En Chile
11. Venezolanos En Chile
12. COMUNIDAD PERUANA EMPRENDEDORES EN CHILE
13. COMUNIDAD DE ECUATORIANOS UNIDO EN CHILE
14. Emprendedores Recoleta (Santiago, Chile)
15. Inmigrantes Venezolanos en Chile.
16. Manicuristas Chile (Profesionales y/o Aficionadas)

Además se solicitó la publicación del mismo mensaje en otros grupos del mismo estilo. El primer mensaje que fue publicado fue el siguiente:

“Hola soy estudiante de último año de ingeniería civil industrial. Estoy haciendo mi tesis en el estudio de las características que tienen las mujeres inmigrantes en Chile, las dificultades que han tenido para emprender, cuáles son los factores que llevan a una gran parte de las mujeres inmigrantes a emprender. Y en base a un estudio cualitativo y cuantitativo encontrar propuestas generales y políticas públicas para

apoyar y potenciar el crecimiento de los emprendimientos de las chicas. Es por esto que necesito su ayuda si es que pueden compartirlo o si son mujeres emprendedoras inmigrantes completando esta encuesta: https://es.surveymonkey.com/r/emprendedoras_in

Tengo premios a sortear entre las que respondan la encuesta completa son 5 entradas dobles +una gift card de \$20.000 Si ya la hiciste muchas gracias.”

El segundo mensaje que se publicó fue:

“Hola estoy haciendo una encuesta con premios sorteables a las mujeres inmigrantes emprendedoras, comerciantes o independientes para mi tesis. https://es.surveymonkey.com/r/emprendedoras_in

Los premios son una gift card de 20 mil y 5 entradas dobles al cine.”

Las horas en las que fueron publicadas fueron entre las 10 y 14 horas del día, entre los días 3 de Julio y 19 de Julio aproximadamente. Con esto se logró obtener 25 encuestas aproximadamente.

- Presencial: Cuando la investigadora nota que las personas que responden por cada publicación es cada vez menor, decide salir a diversos lugares de Santiago. Lugares donde es conocido por tener inmigrantes emprendedores, es así como se recolectó 101 encuestas saliendo durante 11 días continuamente entre las comunas de Recoleta, Independencia, Santiago Centro, Huechuraba, Quilicura, San Joaquín y Estación Central. El Pitch en esta ocasión para aquellas mujeres con las cuales no tenía vínculo alguno fue:

“Buenas Tardes, soy estudiante de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa, y estoy haciendo mi tesis en el tema de mujeres inmigrantes emprendedoras, por esto estoy haciendo un encuesta que no quita más de 10 minutos con premios sorteables, que son una gift card de \$20.000 además de 5 entradas dobles al cine, ¿le gustaría ayudarme con una? Solo tiene que cumplir con la condición de ser inmigrante y emprendedora”

Por la forma en que se recogerán las encuestas no se puede determinar un número de encuestas ya que fue un muestreo no probabilístico, por juicio. Sería un error calcular un tamaño muestral con margen de error y nivel de confianza. Se decide cortar el número de encuestas en 126 ya que durante los últimos días la información comenzó a saturarse, es decir, las personas a las cuales tenía acceso para encuestar, tenían experiencias muy parecidas por lo que comenzaron a repetirse las respuestas, y en los últimos días la investigadora era capaz, inclusive de adelantarse a las respuestas que iban a responder las encuestadas.

Cabe destacar que todas las encuestas son realizadas con el consentimiento previo de la encuestada y en los lugares en sus puestos de trabajo.

Una vez que se recopilan todos los datos se realiza el procesamiento de estos inicialmente en Excel, ya que el software Survey Monkey da la opción de descargar los datos recopilados vía web en este formato. Y una vez completa la matriz agregando las encuestas hechas de forma presencial, se pasa a formato de SPSS, paquete estadístico que será utilizado para el posterior análisis de los datos.

Para la segunda fase de este estudio mixto se realizará un estudio cualitativo para lograr caracterizar y comprender entender el porqué de las circunstancias que viven y motivos que las hacen emprender y que fueron identificados en la fase cuantitativa. Se decide tomar este plan ya que según Corona (2016) dijo que mediante un estudio cualitativo explica descriptivamente la conducta de los sujetos involucrados en la investigación, partiendo de lo específico a lo general (inductivo), por lo tanto, es subjetiva e interpretativa, ya que toma en cuenta la naturaleza social e individual de los investigados, por ello, es el método de investigación social más relevante por excelencia.

El estudio cualitativo se realizará mediante una técnica de recolección de información que aporta la entrevista en profundidad enfocada y dirigida, la cual se aplicará a una muestra entre los meses de mayo a julio del 2017, los entrevistados serán seleccionados a través de ciertas variables que se detallarán con posterioridad. Cabe destacar que la entrevista será semiestructurada ya que esta permite con mayor precisión y profundidad conocer el fenómeno a estudiar y a la vez genera un orden en las respuestas. El estudio cualitativo será el de etnografía, ya que se pretende comprender detalladamente la perspectiva que tienen las

mujeres inmigrantes emprendedoras ante diversos temas y con posterioridad al análisis completo proponer mejoras.

Según Robles (2011) resulta complicado determinar un número mínimo o máximo de entrevistados, pues la finalidad no obedece a una representación estadística, sino que consiste en el estudio minucioso de la información que se obtenga de las conversaciones con los entrevistados, por tanto, podemos comenzar realizando un par de entrevistas por cada uno de los perfiles ya delineados al principio de la investigación. Si es que luego de hacer este par sigue faltando información, entonces se continúa realizando hasta que los datos comiencen a saturarse. Debido a la dificultad que se presenta para determinar el tamaño de muestra, se ha generado una tabla comparativa con los distintos tamaños muestrales que se han utilizado en estudios cualitativos generados con anterioridad para el estudio de los inmigrantes:

Tabla n°4: Cantidad de entrevistas en estudios cualitativos sobre inmigrantes.

Estudios	Entrevistados
Márquez (2014)	70
Hein, K. (2012).	13
González-González, (2011).	52
Oso y Villares, 2005	21
Agudelo-Suárez, Ronda-Pérez, Gil-González, & Vives-Cases (2008).	11
Escarbajal (2010)	30

Fuente: Elaboración propia.

En base a este cuadro resumen se tomará una cantidad de entrevistas en torno al promedio entre estos estudios. Este promedio da una muestra de 32 entrevistas, sin embargo se decide realizar 30 entrevistas, que serán aplicadas a las personas que cumplan con los tres requisitos de interés que son condiciones excluyentes para la muestra, estas son ser inmigrante, ser de sexo femenino, poseer una ocupación de comerciante o trabajadora independiente estable o temporal. Para facilitar el estudio no se considerará la variable edad para seleccionar una entrevistada. La distribución según los países será la siguiente, la cual fue calculada consistentemente con la cantidad de inmigrantes que actualmente residen en Chile, según los datos de la encuesta CASEN (2015).

Tabla n°5: Cantidad de entrevistas según los países.

Países	% sobre la totalidad de inmigrantes	Entrevistadas
Perú	30,03%	10
Colombia	13,61%	4
Argentina	11,91%	4
Bolivia	10,11%	1
Ecuador	6,51%	2
Resto de América y México	16,72%	5
Europa	6,21%	2
EEUU / Canadá	2,40%	1
Asia	1,70%	1

Fuente: Elaboración propia.

La entrevista será confeccionada con el fin de poder recolectar la información que cumpla con los objetivos planteados. Esta se realizará en el lugar que le acomode a las entrevistadas, ya sea en su puesto laboral o en una cafetería a una hora acordada entre ambas y la conversación será grabada para su posterior transcripción y análisis. El análisis de datos será realizado con la ayuda del software computacional que se utilizará el cual es Atlas-TI 7.0

Luego de que se haya realizado el análisis e interpretación de los resultados de ambos métodos, se procederá a generar propuestas generales basadas en lo obtenido de las etapas anteriores.

5. DESARROLLO

5.1 Análisis Cuantitativo

Para el análisis cuantitativo se realizaron encuestas, la ficha técnica del estudio cuantitativo se procede a mostrar a continuación:

- Técnica de recogida: Encuesta online mediante la plataforma de Survey Monkey y encuesta presencial.
- Lugares de recogida: Ciudad de Santiago de Chile, con especial énfasis en la zona norponiente de esta, algunos sectores de recogida con gran número de encuestas fueron los alrededores al metro República, la Vega Central, Estación Central e Independencia.
- Universo: Mujeres inmigrantes emprendedoras y autoempleadas de Santiago de Chile.
- Muestreo: Por juicio.
- Número de encuestas hechas: 130
- Número de encuestas válidas: 126
- Fechas de trabajo de campo: 3 de julio al 24 de agosto del 2017.

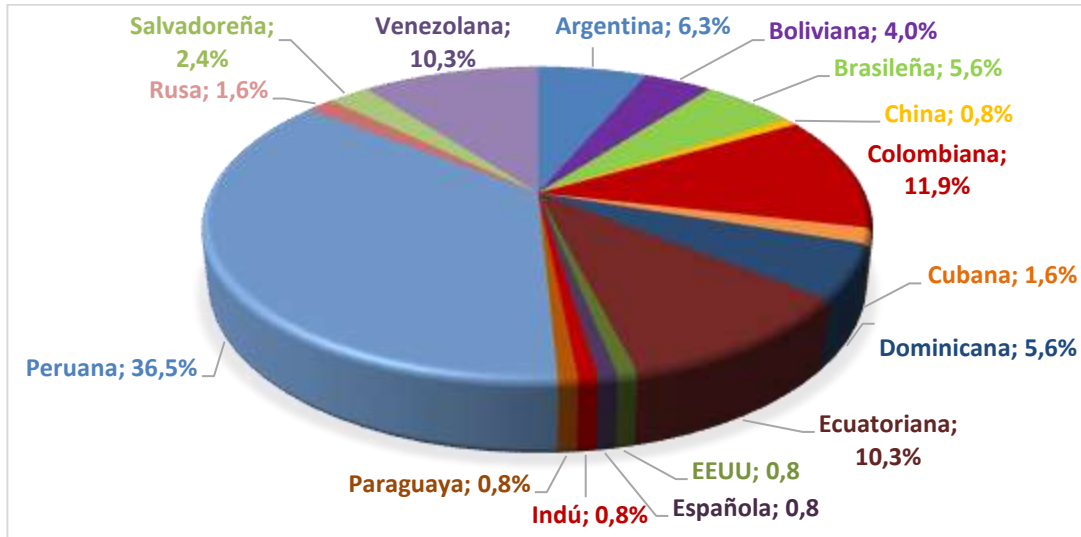
Como se dijo en la metodología, el cuestionario fue una selección de las preguntas que se encuentran en el estudio de Arrighetti et. al (2014), el cual fue traducido del italiano al español y se realizó una adaptación de las preguntas para ser aplicado en la población chilena, siempre que fuese necesario. Además se agregaron las dos preguntas utilizadas por el AIM para clasificar a las mujeres según el nivel socio-económico (NSE). El cuestionario utilizado se encuentra en el Anexo 1.

5.1.1 Análisis Univariado

Para comenzar con el análisis de los datos obtenidos se procede a realizar un análisis univariado para las variables que aportan con la caracterización de la muestra, estas son:

- **Nacionalidad:** La muestra contiene personas de 16 nacionalidades, de entre las cuales un 85,7% corresponde a personas provenientes de países de Latinoamérica, un 10,3% de la muestra son mujeres que provienen de Norteamérica y Centroamérica. Un 1,6% de la muestra la componen personas que provienen de Asia y el complemento, es decir, un 2,4% correspondiente a las europeas.

Gráfico n°6: Distribución de nacionalidades encontradas entre las encuestadas.



Fuente: Elaboración propia.

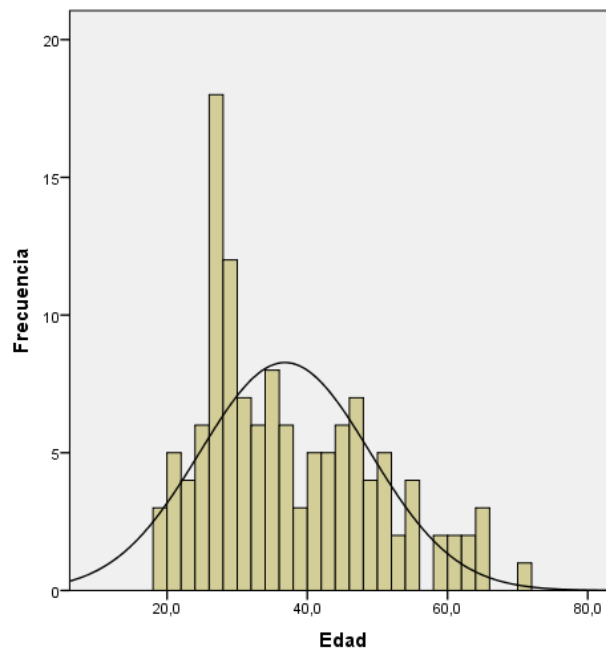
- **Edad:** La edad mínima encontrada en la muestra fue de 19 años, mientras que la encuestada de mayor edad posee 70 años. Esta diferencia genera que la desviación típica sea elevada y medida en aproximadamente 12,15 años. El 50% de la muestra es menor a 34 años, mientras que el coeficiente de asimetría indica que la distribución de la variable es asimétrica positiva, es decir, existe una mayor cantidad de personas en la muestra con edades menor a la media, sin embargo la curtosis indica que la variable tiene una distribución platicúrtica, lo cual quiere decir que los datos son más dispersos a lo largo del rango en comparación a la distribución normal.

Tabla n°6: Estadísticos descriptivos de la variable que muestra la edad de las encuestadas.

Estadísticos Variable Edad	
Mínimo	19,0
Máximo	70,0
Media	36,810
Mediana	34,000
Moda	26,0
Desviación Típica	12,1476
Asimetría	0,675
Curtosis	-0,376

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

Gráfico n°7: Distribución de la variable Edad en las mujeres encuestadas.



Fuente: Elaboración propia mediante el Software estadístico SPSS.

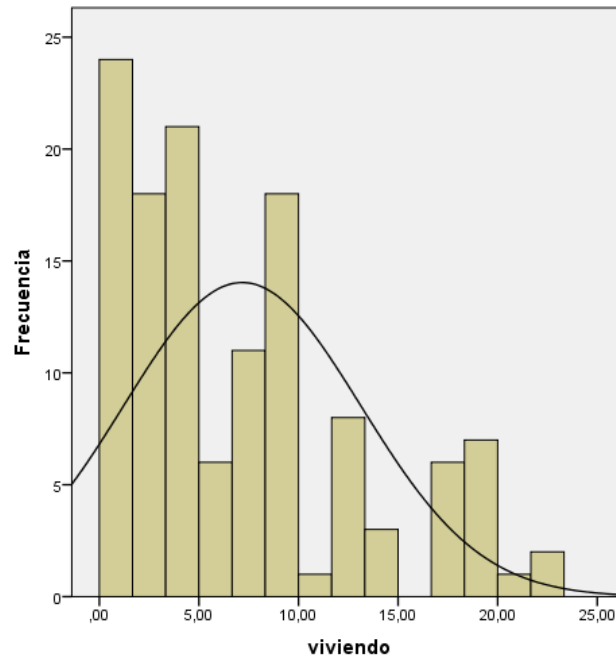
- **Años_Viviendo_en_Chile:** Nuevamente la variable en estudio posee un amplio rango, ya que la mujer encuestada que llevaba menos tiempo viviendo en Chile, tiene tan solo un mes, mientras que aquella que posee mayor cantidad de años tiene 23 años en el país. En promedio la muestra lleva 7 años 2 meses viviendo en Chile y el 50% de la muestra lleva menos de cinco años y medio, es decir existe una mayor concentración de encuestadas en la primera mitad (menos años viviendo en Chile), esto se puede comprobar con el alto coeficiente de asimetría positiva que entregó la tabla. En esta ocasión, la curtosis está muy cercana al cero con lo que se puede decir que su concentración en torno a la media será muy similar a la que tendría bajo un comportamiento normal.

Tabla n°7: Estadísticos descriptivos de los años que las encuestadas llevan viviendo en Chile.

Estadísticos Variable años_viviendo_en_Chile	
Mínimo	0,10
Máximo	23,00
Media	7,1719
Mediana	5,5000
Moda	4,00
Desviación Típica	5,96827
Asimetría	0,916
Curtosis	-0,042

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

Gráfico n°8: Distribución de los años que las encuestadas llevan viviendo en Chile.

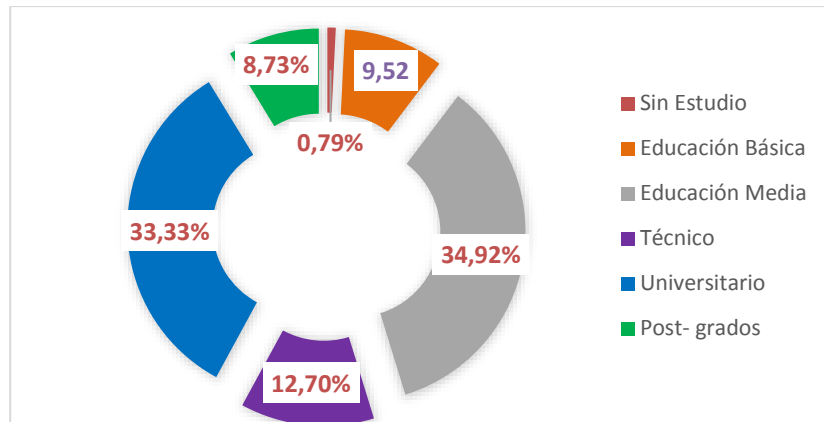


Fuente: Elaboración propia mediante el Software estadístico SPSS.

- **Nivel_educacional:** La muestra respecto a la variable nivel educacional, pone en evidencia una tendencia entre las mujeres emprendedoras de haber completado cuarto medio, ya que es la categoría con mayor cantidad de encuestadas, con un 34,9%, seguido desde muy cerca por el nivel universitario con un 33,3%. Las emprendedoras con estudios técnicos son una parte importante de la muestra, agrupando un 12,7% de

esta. La proporción de la muestra que poseen únicamente educación básica es levemente mayor a la de las mujeres que poseen post-gradados en la muestra. Finalmente, una persona de la muestra declaró nunca haber terminado su enseñanza básica por lo cual la categoría “Sin Estudio” contiene una única observación, esto equivale al 0,8% de la muestra.

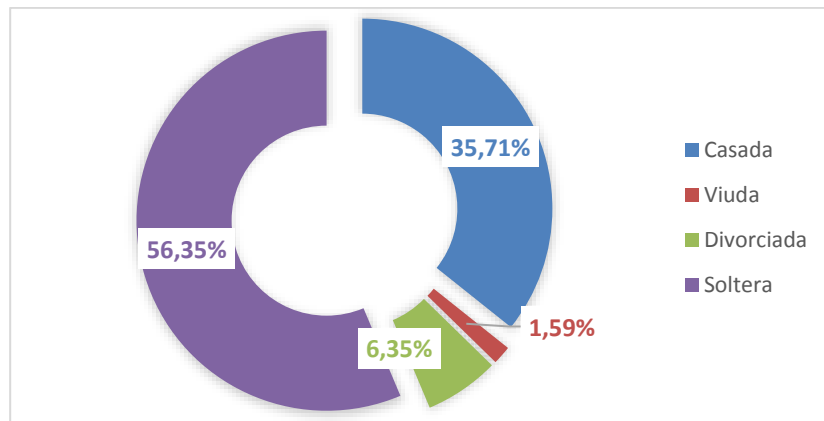
Gráfico n°9: Composición de la muestra según el nivel educacional.



Fuente: Elaboración propia.

- **Estado_Civil:** En lo que se refiere a la variable estado civil, se puede notar que la mayor parte de las encuestadas se encuentra soltera, dentro de este estado existe una proporción que está casada fuera de Chile, pero por diferentes motivos han decidido no inscribir el matrimonio bajo la legislación chilena o conviviendo. El 35,7% de la muestra se encuentra formalmente casada en Chile. Las divorciadas y las viudas representan una pequeña parte la muestra.

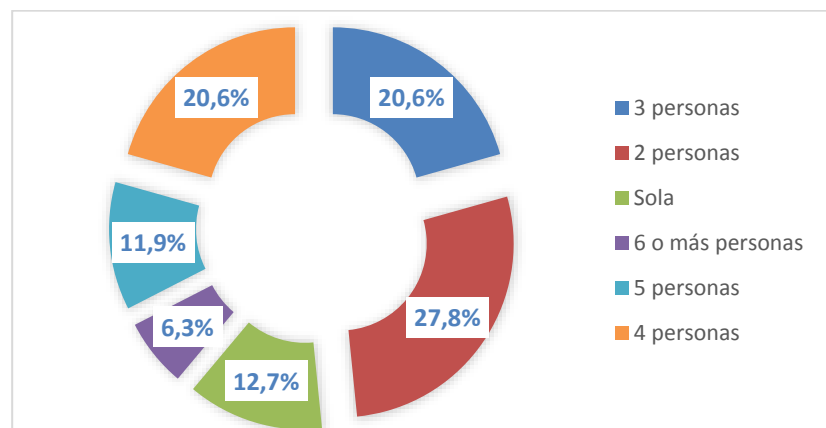
Gráfico n°10: Composición de la muestra según el estado civil



Fuente: Elaboración propia.

- **Miembros_hogar:** Esta variable se refiere a la cantidad de personas que viven junto a la encuestada en su hogar. En su mayoría las mujeres encuestadas viven con otra persona en su casa (27,8%). Mientras que le siguen, teniendo un empate, con un 20,6% las que viven con dos personas y tres personas además de ellas en el hogar. Aquellas que viven sola son un 12,7% de la muestra y las categorías extremas superiores son las que tienen menor cantidad de respuestas, contrario a lo que se cree comúnmente.

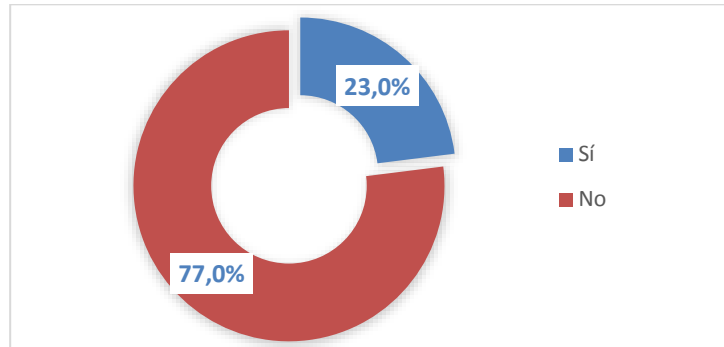
Gráfico n°11: Distribución de la muestra en base a cuantas personas viven en el hogar junto a la encuestada.



Fuente: Elaboración propia.

- **Emprendimientos_fuera:** Esta variable binaria que posee dos categorías (Sí y No), responde a la pregunta ¿Ha emprendido en otro país aparte de Chile? En esta ocasión la mayor parte (77%) de las emprendedoras aseguran que Chile es el único país donde han emprendido. Y sólo un 23% dijo haber probado suerte en otros países.

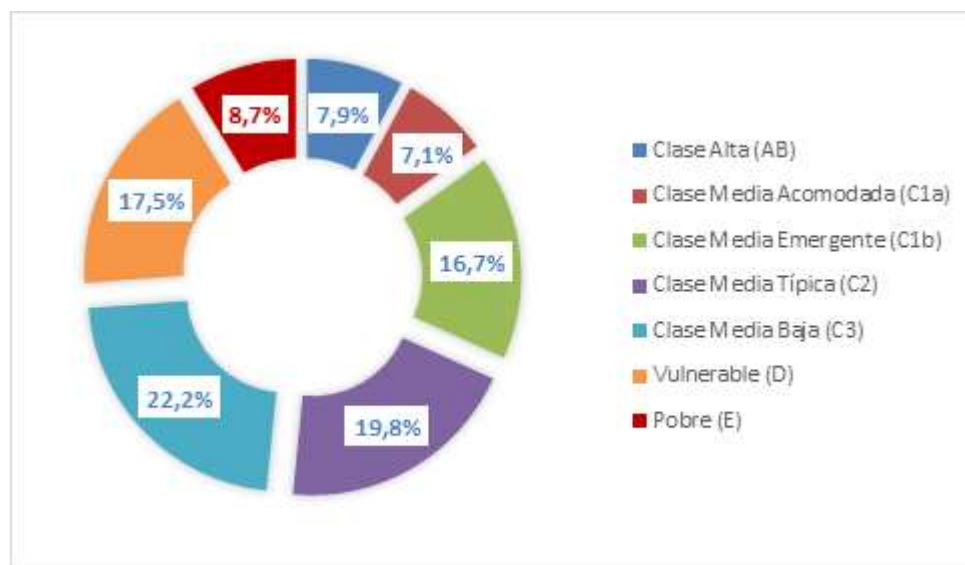
Gráfico n°12: Composición de la muestra según si ha emprendido en otro país aparte de Chile.



Fuente: Elaboración propia.

- **NSE:** En lo que se refiere al nivel socioeconómico, las encuestadas están mayormente asignadas en la categoría Clase Media Baja (C3), la cual tiene un 22,2% de la muestra. La clase media típica (C2) es la que sigue con la segunda mayor proporción de la muestra, esta representa a un 19,8% de las mujeres encuestada. En cuanto a la clase “Vulnerable” o clase D, posee un porcentaje considerable (17,5%) lo cual es consistente, ya que gran parte de las encuestas fueron recolectadas del sector norponiente de Santiago, sector donde se concentra una gran cantidad de personas en condición de vulnerabilidad económica.

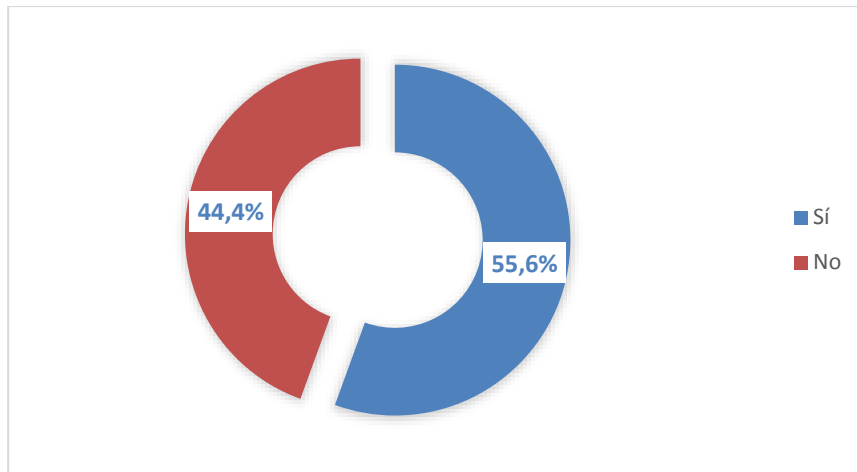
Gráfico n°13: Distribución de las encuestadas en los distintos niveles socioeconómicos.



Fuente: Elaboración propia.

- **Reunificación:** Esta variable muestra la disposición de las encuestadas a algún día volver a reunirse para vivir con su familia, los resultados fueron mucho más parejos de lo que cualquiera se podría esperar, aun así la categoría con mayor cantidad de mujeres inmigrantes es la sí, se presentan los resultados gráficos a continuación:

**Gráfico n°14: División de la muestra de acuerdo a la respuesta de la pregunta
¿La reagrupación familiar es uno de sus objetivos?**



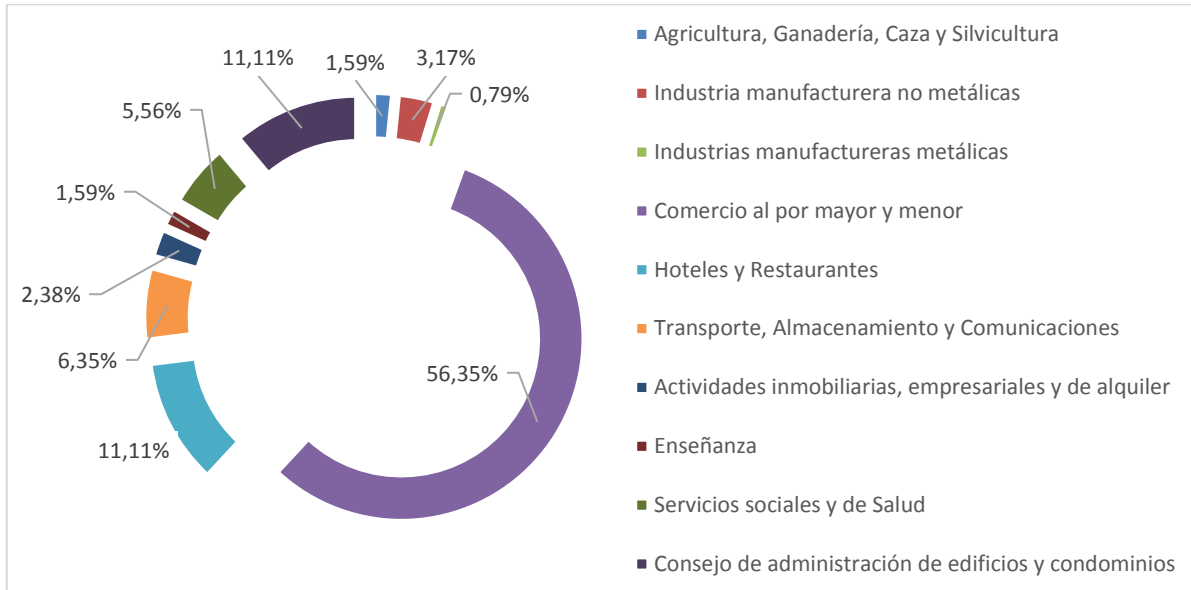
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede ver predomina la idea de volver a reunificarse junto a la familia. El alto porcentaje de “No” se debe principalmente a tres motivos que ellas declaraban cuando se le estaba aplicando la entrevista. Estos son:

1. El núcleo familiar ya está completo en Chile.
2. El núcleo familiar está repartido por diversos países pero ya se ha establecido de manera definitiva en cada país por separado y se ha perdido la esperanza de poder reunificarse de manera definitiva. Aun así viajan y se reúnen esporádicamente para fechas importantes.
3. No hay un núcleo familiar definido.

- **Sectores operativos:** Esta variable se refiere al sector económico en el cual opera actualmente el emprendimiento de las mujeres encuestadas. El sector en el cual las mujeres inmigrantes tenían mayor presencia por lejos, es en el comercio al por mayor y menor (56,4%). Seguido en igual medida por los sectores de hoteles y restaurantes junto con el consejo de administración de edificios y condominios (11,1%).

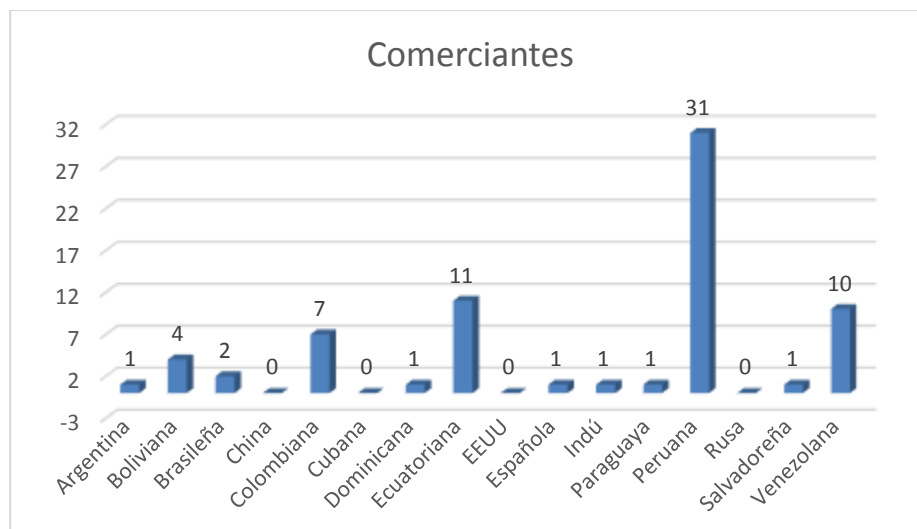
Gráfico n°15: División de la muestra de acuerdo al sector operativo en el cual está su emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Con el objetivo de descubrir nichos ocupacionales, en el Gráfico n°16 se ha investigado si existe alguna nacionalidad que se destaque en este sector operativo y resulta que 31 de las 46 peruanas son comerciantes. Y en el caso de las ecuatorianas, de las 13 ecuatorianas que fueron encuestadas 11 resultaron ser comerciantes, por lo que se tiene evidencia de que hoy estas nacionalidades tienen un nicho ocupacional en Chile.

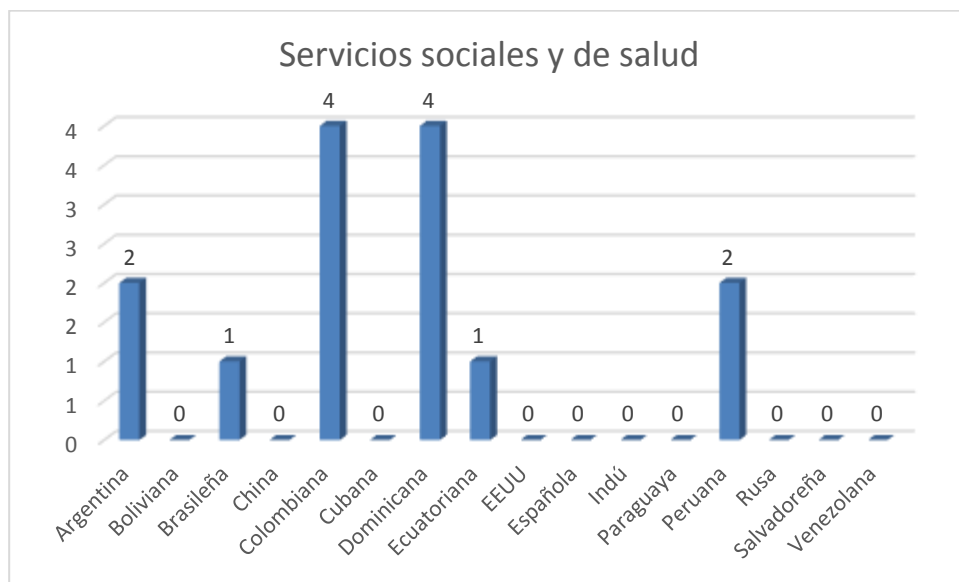
Gráfico n°16: Frecuencias de comerciantes según nacionalidades.



Fuente: Elaboración propia.

Con el objetivo de descubrir nichos en servicios sociales tales como salones de belleza, peluquerías, etc. se verificaron las nacionalidades que se encuentran desempeñando emprendimientos en esta área, resultando lo presentado en el Gráfico n°17. Para este caso las colombianas y dominicanas son las que más generan este tipo de emprendimientos, sin embargo al parecer solo las de República Dominicana han generado un nicho ocupacional en esta área, ya que se encuestaron siete dominicanas de las cuales cuatro eran emprendedoras en el área, pero el número de encuestadas provenientes de Colombia fueron 15 de las cuales sólo cuatro trabajaban en el área.

Gráfico n°17: Frecuencias de servicios sociales y de salud según nacionalidades.



Fuente: Elaboración propia.

5.1.2 Análisis Bivariado

- **Nacionalidad/ percent_productos_eticos:** El cruce entre las variables Nacionalidad y porcentaje de productos étnicos a la venta (percent_productos_eticos) indica que la muestra contiene algunos países donde solo se encuestó a una persona, cabe destacar que en ninguno de estos casos la muestra es representativa, pero da un poco más de información sobre la muestra misma. A continuación se presenta el resultado de una tabla de medias, donde se muestra el porcentaje promedio por cada país de productos étnicos que tienen a la venta:

Tabla n°8: Tabla del promedio, según país, del porcentaje de productos étnicos (propio de su país) que la encuestada vende.

Nacionalidad	Promedio de percent_productos_eticos	n
Argentina	33,625	8
Boliviana	49,000	5
Brasileña	92,429	7
China	50,000	1
Colombiana	47,533	15
Cubana	20,000	2
Dominicana	25,714	7
Ecuatoriana	28,462	13
EEUU	0,000	1
Española	0,000	1
Hindú	100,000	1
Paraguaya	90,000	1
Peruana	37,500	46
Rusa	55,000	2
Salvadoreña	3,333	3
Venezolana	24,846	13

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

En la tabla n°8 se muestra que las mujeres emprendedoras inmigrantes que más trabajan ofreciendo productos o servicios propios de su país (étnicos), son las provenientes de India, Brasil, Paraguay y Rusia. Sin embargo si se quitasen los países con una frecuencia de una persona entonces el panorama cambiaría a Brasil, Bolivia, Colombia, Perú. Y lejos las mujeres inmigrantes emprendedoras que menos productos étnicos ofrecen son las salvadoreñas con un 3,3% de ventas en productos étnicos.

- **NSE / Empleados:** Con la tabla que se adjunta a continuación, se puede observar una gran relación entre la cantidad de empleados que posee el emprendimiento en promedio y el nivel socioeconómico de la emprendedora. Donde se puede observar que a medida que existe un mayor nivel de pobreza se posee emprendimientos con menor cantidad de personas trabajando, mientras que los grupos socioeconómicos más acomodadas tienen emprendimientos con mayor cantidad de empleados. Llama la atención que la clase media acomodada (C1a) tiene menor cantidad de empleados, en promedio, que la clase media emergente (C1b). Esta conclusión que está alejada de lo

que se esperaría, se analiza junto a la desviación estándar o típica la cual en esta clase, en específico, es bastante alta, lo que quiere decir que existen emprendedoras inmigrantes que poseen emprendimientos con bastantes empleados mientras que otras, en la misma clase socioeconómica, poseen emprendimientos donde son trabajadoras únicas.

Tabla n°9: Tabla del promedio de empleados de acuerdo al nivel socioeconómico de la encuestada.

NSE	Promedio de empleados	Desviación Típica empleados
AB	4,000	5,774
C1a	1,444	1,236
C1b	3,667	7,552
C2	2,48	5,952
C3	1,071	1,412
D	0,955	1,291
E	0,273	0,467

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

- **Estado_civil/ Empleados:** En lo que se refiere al estado civil, las mujeres con un estado civil casadas, en promedio tienen emprendimientos con un mayor número de empleados. “Algunos autores destacan el tamaño de la empresa como variable definitoria del éxito empresarial, es decir, cuanto mayor sea el tamaño de una empresa, en términos de producción, empleo, etc., mayor es el éxito conseguido por la misma” (de Olavide, 2004, p. 250). Por lo que según estos autores se puede creer que las casadas tienen una mayor probabilidad de ser exitosas según la muestra, seguidas por las divorciadas, y las solteras. Las que tienen una cantidad menor de empleados en promedio son las viudas.

Tabla n°10: Tabla del promedio de empleados de acuerdo al nivel estado civil actual de la encuestada.

¿Cuál es tu estado civil actual?	Promedio de empleados	n	Desviación típica empleados
Casada	3,444	45	7,1654
Viuda	,500	2	,7071
Divorciada	2,000	8	1,8516
Soltera	1,042	71	1,3881

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

- **Emprendimientos_Fuera / Empleados:** Como se aprecia en la siguiente tabla la variable binaria *Emprendimientos_fuera*, la cual responde a la consulta ¿Ha emprendido en otro país aparte de Chile?, y el promedio de empleados tienen una relación muy estrecha por lo que se puede observar que aquellas mujeres que habían emprendido con anterioridad, en su país de origen, o en cualquier otro país tienen emprendimientos en Chile con una persona más en promedio que aquellas mujeres que no han emprendido anteriormente en otros países.

Tabla n°11: Tabla del promedio de empleados de acuerdo a si la encuestada había emprendido en otro país o no.

Emprendimientos_fuera	Promedio de empleados	N	Desviación típica
Sí	2,759	29	6,5936
No	1,711	97	3,7360

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

5.1.3 Análisis Multivariado

Con la finalidad de entender cuáles son las motivaciones que tienen las mujeres inmigrantes a la hora de emprender en Chile, se ha realizado una lista de 16 posibles razones donde cada encuestada tuvo que clasificarlas bajo tres niveles de importancia a la hora de tomar la decisión de trabajar en una relación de independencia. Sin embargo, la gran cantidad de posibles razones hace que el estudio de estas se vuelva un poco más tedioso. Es por este motivo que se ha decidido disminuir el número de dimensiones a estudiar, realizando un análisis factorial de componentes principales en el cual se quiere descubrir cuáles son los factores que deben ser evaluados.

Antes de comenzar con el análisis factorial es importante señalar que la cantidad de factores a considerar será escogida mediante el criterio de Kaiser, esto es conservar todos aquellos factores cuyo valor propio sea mayor a uno. Por otro lado el SPSS da la opción de obtener algunos test importantes para determinar la confiabilidad del método ocupado. Es así como se pide al programa entregar la medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett. El resultado de la medida de adecuación de KMO es igual a 0,619 lo que indica que la idea de realizar un análisis factorial es aceptable. Por otro lado la significancia entregada por la prueba de esfericidad de Bartlett es cero, esta

al ser menor al 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta que existen correlaciones significativas entre las variables y en consecuencia se pueden disminuir las dimensiones sin una gran pérdida de información.

El análisis factorial por el método de los componentes principales indica que existen seis factores que permiten caracterizar las 16 posibles razones para emprender de las mujeres inmigrantes, logrando el 59,94% de la varianza explicada.

Tabla n°12: Resultado del análisis factorial de componentes principales de las razones que posee para emprender.

Matriz de componentes rotados						
	Componente					
	1	2	3	4	5	6
Mejorar mis ingresos personales	,792	,044	,102	-,005	-,086	-,135
Sentirme una persona exitosa	,680	,060	-,092	,056	,192	,200
Mejorar mi condición social	,575	-,016	,227	,253	-,262	,063
Búsqueda de autonomía e independencia	,515	-,030	,193	-,144	,450	,185
Capacidad para llevar a cabo actividades no desarrolladas entre los chilenos	,080	,727	-,095	,082	-,108	,034
Capacidad de crear/ innovar nuevos productos	-,043	,705	-,011	,006	,113	-,040
Oportunidad de explorar un mercado "étnico", es decir dirigido a los inmigrantes en la ciudad o área donde abrí la empresa.	-,066	,464	,337	-,019	,061	,438
Dar trabajo a compatriotas	,016	,045	,829	,034	,062	-,015
Dar trabajo a familiares	,175	-,051	,785	,095	-,125	,059
Falta de mejores oportunidades de empleo	,074	,124	,119	,811	,059	,010
Discriminación en los empleos de trabajadora dependiente por ser inmigrante	,021	-,010	,003	,803	-,040	,164
Desarrollar mi título profesional	,141	,130	-,113	,205	,748	,073
Seguir una tradición familiar	,281	,171	-,039	,189	-,540	,192
Sentirme satisfecho con mi trabajo	,233	-,001	,037	,251	,094	,561
Capacidad para tener costos más bajos que la competencia	,230	,493	,269	,065	,110	-,559
Oportunidad para promocionar un producto "étnico"	,100	,525	,134	,106	-,235	,547

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

El análisis factorial muestra que el primer componente está compuesto por los motivos “Mejorar mis ingresos personales”, “Sentirme una persona exitosa”, “Mejorar mi condición social” y “Búsqueda de autonomía e independencia”. Este factor tiene por nombre “Lograr status e independencia financiera”.

El segundo componente asocia las variables “Capacidad para llevar a cabo actividades no desarrolladas entre los chilenos”, “Capacidad de crear/innovar nuevos productos”, “Oportunidad de explorar un mercado ‘étnico’, es decir, dirigido a los inmigrantes en la ciudad o área donde abrí la empresa”. Este componente comprende el motivo “Capacidad para la innovación cultural”.

En cuanto a lo que se puede apreciar en el tercer factor, las variables “Dar trabajo a compatriotas” y “Dar trabajo a familiares” son las que poseen relación más fuerte con el componente, por esta razón se le ha denominado “Generar fuentes laborales para su gente”.

El cuarto componente, denominado “Escasez de mejores empleos”, reúne los motivos “Falta de mejores oportunidades de empleo”, “Discriminación en los empleos de trabajadora dependiente por ser inmigrante”.

El quinto componente aglomera los motivos “Desarrollar mi título profesional” y en una correlación negativa la razón “Seguir una tradición familiar” por lo que a este se le ha denominado “Desarrollar carrera profesional”.

El sexto y último componente relaciona los motivos “Sentirme satisfecho con mi trabajo”, “Oportunidad para promocionar un producto ‘étnico’” y “Capacidad para tener costos más bajos que la competencia” esta última de forma negativa. En este caso el componente motivacional es llamado “Gusto por el emprendimiento”.

Es decir, los motivos por los cuales emprenden las mujeres inmigrantes están descritos por estos seis factores que se resumen en el siguiente esquema.

Figura n°4: Las seis razones resultantes del análisis factorial por las cuales las mujeres inmigrantes emprenden.



Fuente: Elaboración propia.

Se procede a realizar un análisis cluster para determinar si existe asociaciones de mujeres inmigrantes emprendedoras homogéneas que tienen motivaciones y características básicas similares y con esto caracterizarlas en su conjunto. Con este fin se realiza la selección de las variables, conforme a las cuales se determinará la similitud entre los distintos clusters, estas variables son las puntuaciones factoriales de los seis componentes, las que fueron obtenidas del análisis anterior. Para determinar el número de conglomerados se realiza un cluster exploratorio dado por el análisis de conglomerados en dos fases, donde se utiliza la medida de distancia log-verosimilitud. Este estudio exploratorio arroja que no es posible agrupar la muestra en clusters, Es por esto que realiza un análisis cluster jerárquico mediante el método de Inter-grupos lo cual arroja que los mejores cluster son seis. Sin embargo, cuando se realiza un conglomerado de k-medias con k igual a seis, resulta que dos grupos quedan con una cantidad bastante baja de individuos. Por este motivo se corrige a 5 cluster, los cuales

quedan con un grupo con sólo nueve mujeres, y cuando se entra a investigar la razón que tienen las mujeres de este cluster para emprender, se llega a que ocho de las nueve mujeres que pertenecen a este grupo tienen una fuerte motivación por el estatus y la independencia por lo que se integran al cluster 3, el cual tiene el mayor puntaje en el motivo “Lograr estatus e independencia financiera”. Con esta modificación quedan cuatro grupos con los siguientes centros de conglomerados:

Tabla n°13: Centros finales de los conglomerados respecto a las razones obtenidas del análisis factorial.

	Conglomerados			
	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
Lograr estatus e independencia financiera	0,16927	0,2595	-0,99699	0,17592
Capacidad para la innovación cultural	0,57286	-1,0124	0,42920	0,14229
Generar fuentes laborales para su gente	0,71006	0,1994	-0,83125	-0,65364
Escasez de mejores empleos	0,29702	-0,4610	-0,63478	0,48869
Desarrollar carrera profesional	0,40229	-0,2361	0,84434	-0,73949
Gusto por el emprendimiento	-0,29132	-0,3043	0,39567	0,53118

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

En la tabla n°13 se observa cuáles son los motivos de cada grupo para emprender y cuales son aquellos factores que no son aplicables en cada uno de los clusters. Estos están compuestos por mujeres inmigrantes con distintas edades, distintos tiempos viviendo en Chile, tienen emprendimientos con distintas antigüedades, cantidad de empleados, y cantidad de socios con los que trabajan.

Tabla n°14: Características de cada conglomerado respecto a variables cuantitativas.

Conglomerados	Edad	Años viviendo en Chile	Año de fundación del emprendimiento	N° empleados en el emprendimiento	N° de socios además de la encuestada
Grupo 1	34,690	6,0605	2014	3,119	,833
Grupo 2	38,529	8,3503	2012	1,059	,588
Grupo 3	37,556	6,7833	2012	2,333	,444
Grupo4	37,000	7,2616	2013	1,194	,516

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

Aparte de lo ya expuesto, estos grupos representan mujeres inmigrantes con distintos niveles educacionales. Entre estos se encuentran las opciones “sin estudios” que son las personas que nunca terminaron ni siquiera la educación básica o que nunca ingresaron al sistema de educación formal, la “Educación básica” es conocida en Chile al primer ciclo escolar llamado también “Educación general básica” o “Educación primaria” y los años de estudio dependen del país en el cual las mujeres hayan estudiado, en general son 9 años de estudio para conseguir este nivel educacional. La “Educación media” se les llama en algunos países, incluyendo Chile, al segundo ciclo de educación escolar previo a la universidad, que es denominado también “Educación secundaria”, “Bachillerato”, entre otros nombres. “Educación técnica” se refiere al título universitario técnico o al nivel técnico adquirido en alguna escuela técnica. Los últimos niveles educacionales son las “Universitarias” y el “Postgrado” siendo este el que contiene a aquellas que realizaron algún Magister o Doctorado.

Tabla n°15: Porcentaje de cada conglomerado en los distintos niveles educacionales.

CLUSTER	¿Cuál es el nivel de educación más alto que obtuviste?					
	Sin estudios	Educación básica	Educación media	Educación Técnica	Universitaria	Postgrado
Grupo 1 (n=42)	0,00%	7,10%	28,60%	16,70%	42,90%	4,80%
Grupo 2 (n=34)	0,00%	17,60%	38,20%	5,90%	29,40%	8,80%
Grupo 3 (n=18)	0,00%	0,00%	11,10%	5,60%	50,00%	33,30%
Grupo 4 (n=31)	3,20%	9,70%	54,80%	16,10%	16,10%	0,00%

Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

Para finalizar se presenta la tabla n°16 la cual muestra el nivel socioeconómico de las personas representadas por cada cluster, los cuales presentan ciertas diferencias. Para este caso bueno es recordar que la nueva clasificación socioeconómica entregada por la asociación de investigadores de mercado (AIM) habla de siete categorías. Estas son la clase alta (AB), la clase media acomodada (C1a), la clase media emergente (C1b), la clase media típica (C2), la clase media baja (C3), la clase vulnerable (D) y la clase pobre (E). Para la clasificación de las mujeres encuestadas se realizó dos preguntas:

- Incluyéndose usted ¿cuántas personas viven en su hogar actualmente?

- Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

Al cruzar la información obtenida por estas preguntas se puede clasificar en distintos NSE a cada una de las encuestadas, según una tabla entregada por el AIM adjunta en el Anexo 2.

Tabla n°16: Porcentaje de cada conglomerado en los distintos niveles socio-económicos.

CLUSTER	NSE						
	Clase alta	Clase media acomodada	Clase media emergente	Clase media típica	Clase media baja	Clase Vulnerable	Clase Pobre
Grupo 1 (n=42)	2,4%	2,4%	23,8%	23,8%	26,2%	16,7%	4,8%
Grupo 2 (n=34)	0,0%	11,8%	11,8%	29,4%	20,6%	23,5%	2,9%
Grupo 3 (n=18)	33,3%	22,2%	11,1%	5,6%	16,7%	0,0%	11,1%
Grupo 4 (n=31)	9,7%	0,0%	16,1%	12,9%	19,4%	22,6%	19,4%

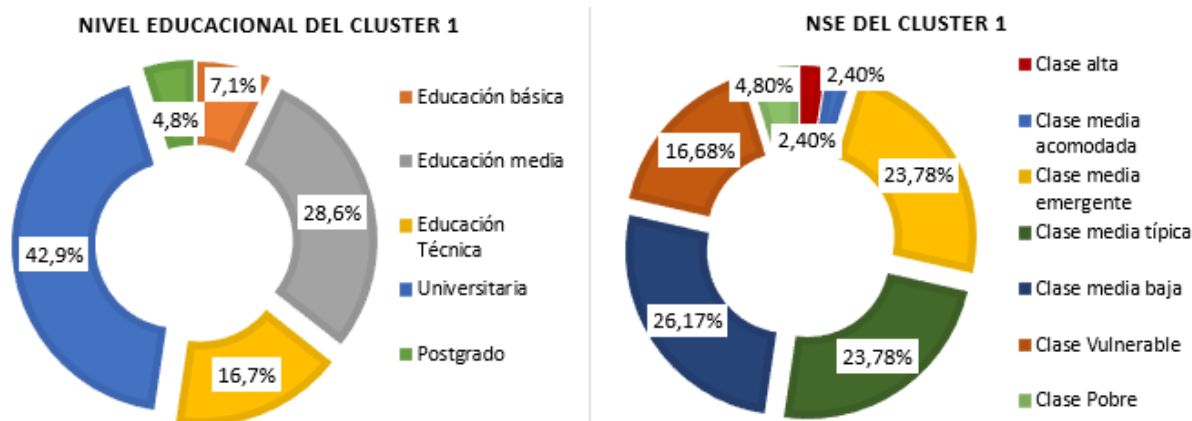
Fuente: Elaboración propia a través del software estadístico SPSS.

Con toda la información entregada se procede a describir los cluster:

El **grupo 1** está compuesto por el 33,6% de la muestra. Son mujeres inmigrantes que deciden emprender principalmente por un deseo de “Generar fuentes laborales para su gente”, por la “Capacidad para la innovación cultural” que poseen y por el deseo de “Desarrollar carrera profesional” mediante su emprendimiento. Uno de los motivos que las hace quedar indiferente a la hora de emprender es el “Lograr estatus e independencia” y existe un leve rechazo hacia la frase “Gusto por el emprendimiento” como una de las razones por las cuales decidió crear la empresa. (Tabla n°13) A este grupo se le denominará las “Las fraternalistas”.

Este grupo es el más joven teniendo un promedio de edad de 34 años 8 meses, llevan 6 años en promedio viviendo en Chile. Por otro lado, en promedio su empresa es fundada el año 2014 y aun cuando son las que formaron su empresa más recientemente son también las que poseen mayor número de empleados, teniendo 3 empleados en el emprendimiento, en promedio. Esto es coherente con su motivo para emprender. Trabajan, además con un socio(a) además de ellas (Tabla n°14).

Figura n°5: Nivel educacional y socioeconómico del cluster de las fraternalistas.



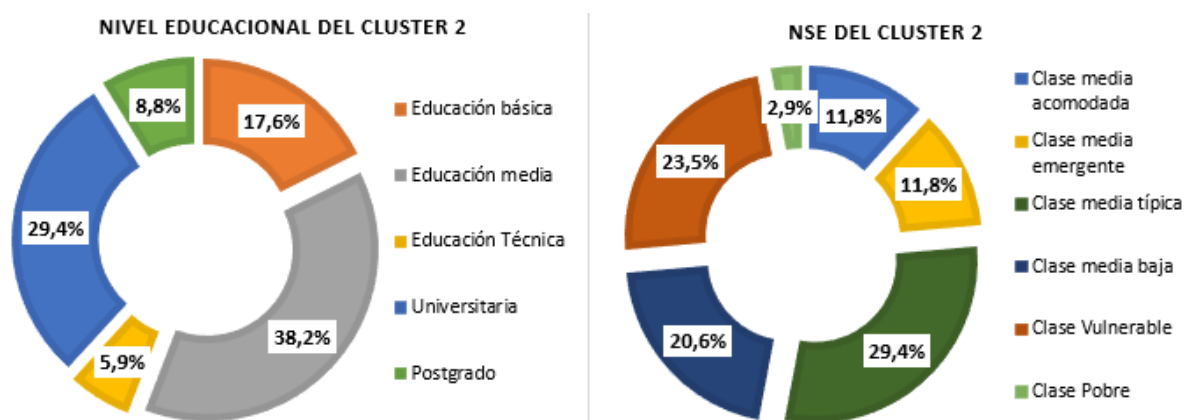
Fuente: Elaboración propia.

La figura n°5 muestra que el primer grupo está compuesto por un gran porcentaje de mujeres universitarias (42,8%), seguidas por las que terminaron su educación escolar completa (28,6%). Este grupo, como se muestra en la tabla n°16 y en la figura n°5 está compuesto de mujeres especialmente con clase media baja (26,2%), típica (23,8%) y emergente (23,8%).

El **grupo 2** representa el 27,2% de la muestra. Son aquellas emprendedoras que decidieron emprender por dos razones. La primera es “Lograr estatus e independencia financiera” y segunda la cual es poco importante para ellas es “Generar fuentes laborales para su gente”. Este grupo está compuesto por aquellas mujeres que no consideraron la opción de emprender por la “Escasez de mejores empleos”, ni por el “Gusto por el emprendimiento” (Tabla n°13). A este grupo se le llamará las “Buscadoras de dinero”.

Tiene un promedio de edad superior a todos los demás grupos y a su misma vez tienen en promedio una mayor cantidad de tiempo viviendo en Chile, su edad es cercana a los 38 años y medio y los años viviendo en Chile son 8 años. En cuanto al emprendimiento, en promedio, su empresa es fundada el año 2012 y su emprendimiento no tiene una gran cantidad de empleados, sino que mantienen un único empleado. Trabajan con un socio(a) además de ellas, al igual que el caso anterior. (Tabla n°14)

Figura n°6: Nivel educacional y socioeconómico del cluster de las buscadoras de dinero.



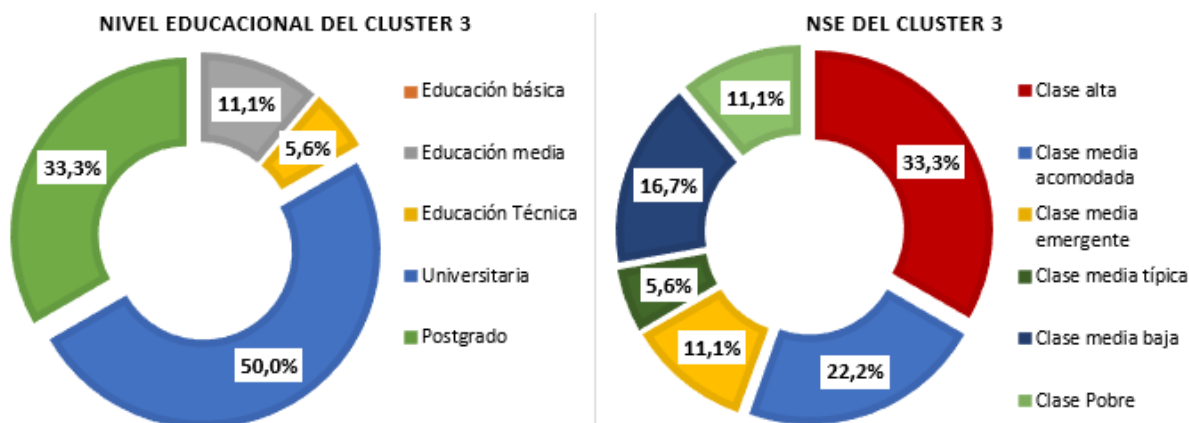
Fuente: Elaboración propia.

El segundo grupo muestra en la figura n°6 que son mayormente mujeres que completaron su educación media (38,2%) y mujeres universitarias (29,4%), pero cabe destacar que en este grupo se encuentra el 50% de las mujeres que sólo completaron la enseñanza básica. Estas mujeres tienen un nivel socioeconómico más bajo que el primer cluster ya que está compuesto por mujeres con clase media típica (29,4%), vulnerable (23,5%) y clase media baja (20,6%).

El **grupo 3** es más pequeño dentro de la muestra al poseer un 14,4% de esta. Está compuesta por mujeres inmigrantes que consideran que “Lograr estatus e independencia financiera”, “Generar fuentes laborales para su gente” y la “Escasez de mejores empleos” no son razones para emprender. Sino que afirman que las principales razones para emprender fueron “Desarrollar carrera profesional”, la “Capacidad para la innovación cultural” y finalmente aunque menos importante es el “Gusto por el emprendimiento” (Tabla n°13). A este grupo se le denominará las “Las universitarias”.

Son el segundo grupo de mayor edad teniendo un promedio de 37 años 6 meses y llevan 6 años en Chile. En cuanto al emprendimiento, su empresa es fundada el año 2012 y poseen 2 empleados en promedio. Sin embargo, la mayor parte de este grupo trabaja sin ninguna socia o socio (Tabla n°14).

Figura n°7: Nivel educacional y socioeconómico del cluster de las universitarias.



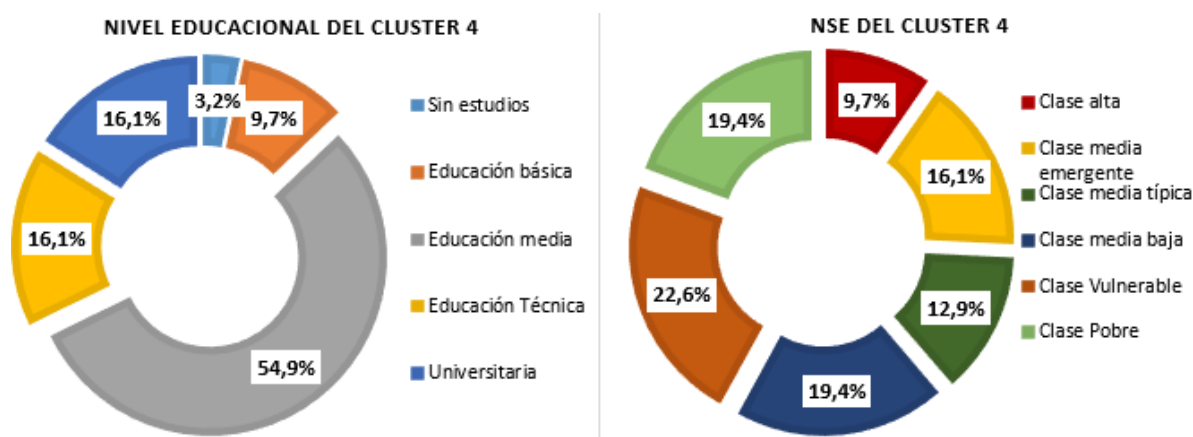
Fuente: Elaboración propia.

El tercer grupo como se muestra en la figura n°7 son mujeres con mayores años de estudios ya que el 83% de este cluster aproximadamente por lo menos es profesional, teniendo un porcentaje no mejor de mujeres con postgrados. Concordante a esto, este grupo está compuesto por las mujeres que tienen la mejor situación socioeconómica, encontrándose en su mayor parte en la clase ABC1a, es decir, clase alta (33,3%) y clase media acomodada (22,2%) (Tabla n°16).

El último grupo o **grupo 4**, el cual contiene el 24,8% de la muestra, a la hora de emprender son contrarias a las razones “Desarrollar carrera profesional”, y “Generar fuentes laborales para su gente”. Sus principales motivos a la hora de emprender son el “Gusto por el emprendimiento” y la “Escasez de mejores empleos”. El hecho de que ellas se hayan visto con la “Capacidad para la innovación cultural” fue una razón que no tiene trascendencia a la hora de decidirse por emprender (Tabla n°13). El nombre de este grupo, por los intereses que mostraron será las “Satisfechas por su trabajo”

Son las segundas más jóvenes con 37 años de edad en promedio y llevan 7 años viviendo en Chile, al igual que el grupo 3. En lo que se refiere al emprendimiento, tienen un emprendimiento bastante nuevo habiendo sido formado el 2013 y en promedio mantienen un único empleado y un socio que trabaja con ellas (Tabla n°14).

Figura n°8: Nivel educacional y socioeconómico del cluster de las satisfechas por su trabajo.



Fuente: Elaboración propia.

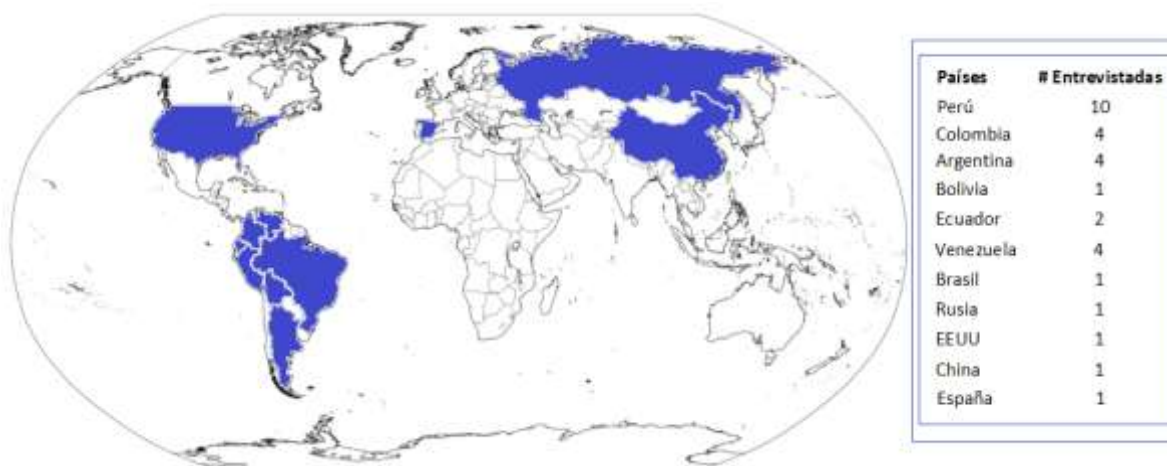
En cuanto al estudio del último grupo, la figura n°8 muestra que está compuesto por una gran cantidad de mujeres que terminaron su educación media (54,8%), seguido por un porcentaje menor de técnicas (16,1%) e igual cantidad de universitarias. Este grupo tiene una distribución más homogénea a través de las clases socioeconómicas vulnerable (22,6%), pobre (19,4%), media baja (19,4%) y media emergente (16,1%) (Tabla n°16).

5.2 Análisis Cualitativo

Para el análisis cualitativo se realizaron 30 entrevistas entre el 14 de mayo y el 20 de junio del 2017. Las personas entrevistadas fueron escogidas según cuatro criterios:

- Condición: inmigrantes
- Sexo: femenino
- Ocupación: emprendedoras o autoempleadas.
- País de origen: como ya se mencionó en la metodología se escogieron cierta cantidad de entrevistas por cada país o continente de origen, la distribución de encuestadas se encuentra en la Tabla n°5. Sin embargo, a continuación se muestra los países que fueron representados por las entrevistadas:

Figura n°9: Países de origen de las 30 entrevistadas.



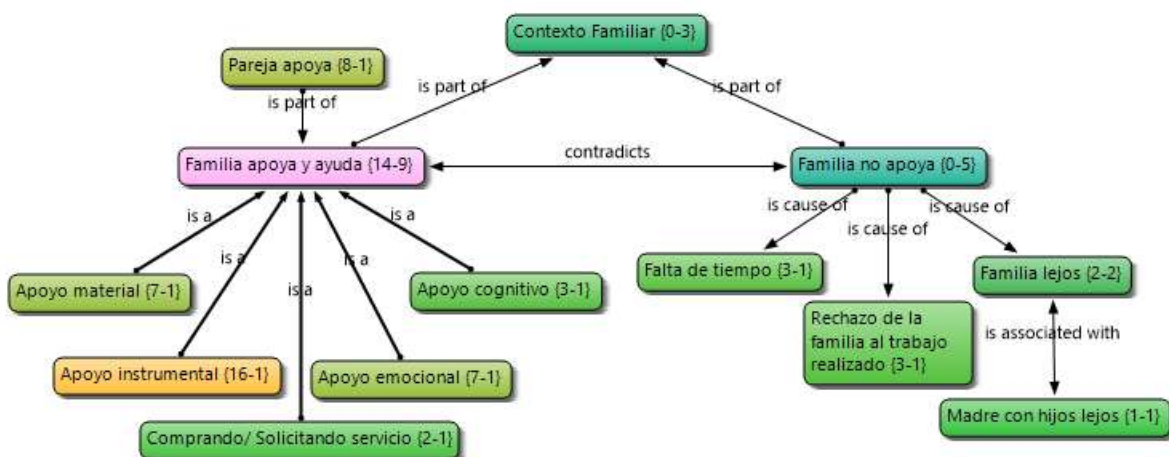
Fuente: Elaboración propia.

Las mujeres fueron entrevistadas en sus puestos de trabajos, mientras que otras aceptaron la invitación a una cafetería para contestar la entrevista con mayor comodidad. Como se dijo en la metodología, para el posterior análisis de las entrevistas se utilizó el Atlas TI, el cual es una herramienta computacional que tiene por objetivo hacer más fácil la realización del análisis cualitativo gracias a las muchas herramientas que posee. Cabe destacar que este programa no realiza el análisis cualitativo, esta tarea le corresponde al investigador, pero sí ayuda a ordenar las ideas. Este software permite resaltar y segmentar el texto en citas, agregarle a estas comentarios y códigos, para identificar con mayor facilidad patrones de respuestas y posteriormente crear familias de códigos o interacciones lógicas entre respuestas a través de redes de códigos y familias.

5.2.1 Estudios de los contextos familiar, social y económico.

En lo que se refiere al contexto familiar, social y económico de estas mujeres inmigrantes que han decidido trabajar de manera independiente, se han identificado algunos patrones de respuesta o ciertas afirmaciones que son de interés para la formación de propuestas.

Figura n°10: Red del contexto familiar como resultado de las entrevistas a 30 mujeres inmigrantes emprendedoras.



Fuente: Elaboración propia a través del software Atlas TI.

La red creada en la figura n°10 muestra dos contextos familiares diferentes respecto a la posibilidad que tienen como familia de apoyar a la emprendedora o no hacerlo. Es común encontrar en el discurso de estas mujeres muestras de que sus familias están a favor de lo que ellas hacen, inclusive que estas apoyan la iniciativa de diferentes formas.

Dentro de lo que es la familia, la pareja juega un rol fundamental porque aun cuando algunas de estas mujeres expresaron discursos como los que siguen:

- *“Pero igualmente emprendería si es que ellos no estuvieran. Ellos aunque el hecho de que no me apoyan aunque no me digan nada, pero yo igual lo haría.” (Marisela, Bolivia)*
- *“A cómo iba vendiendo desde mi casa, sin mi familia también hubiese podido poner el local.” (María Lorena, Argentina)*

Existían otras (7) que declararon no haber podido emprender sin el apoyo de su pareja. Pareja que podía ser su esposo o que podía ser un cónyuge mediante una unión consensual. Algunas de sus frases fueron:

- *“Estaba con el aporte financiero de mi marido, si estuviera sola con eso no hubiese alcanzado porque no tenía plata.” (Silviane, Brasil)*

- *“Yo creo que fue el apoyo de mi marido [...] Su carácter aun no cambia porque está más gruñón pesado, pesado. Pero es cuestión que vea que yo estoy como que me caigo, como que él me da fuerza, me da ánimo y me dice ya, ya vamos a salir.” (Delia, Perú)*
- *“Él siempre me apoya en todo, él me dice que somos como Pinky y Cerebro, porque yo tengo muchas, muchas ideas y el me ayuda a implementarlas. Yo soy buena en algunas cosas y él es bueno en otras, entonces nos complementamos bien.” (Ekaterina, Rusia)*

Otro factor común que se encontró en muchas de las mujeres inmigrantes (17) es que se sentían apoyadas por su familia, sin embargo esto aunque incluye el apoyo de la pareja, no considera este más importante que el apoyo de sus hijos o familia de origen. Todos los apoyos que se encontraron fueron divididos en cuatro tipos de apoyo el material (9), instrumental (16), emocional (7) y cognitivo (3) y una ayuda comprando o solicitando servicio (2).

El apoyo material es sumamente valorado por estas mujeres, ya que al encontrarse en la condición de inmigrantes les es costoso asumir una inversión para la creación de un emprendimiento, si es que este es una suma alta. A diferencia de un nacional esta no tiene la posibilidad de obtener un préstamo en algún banco a menos que cumpla una serie de exigencias, entre estas exigencias está la condición de tiempo mínimo residiendo en Chile lo cual quita la posibilidad a una persona que desea emprender inmediatamente en el país, si es que esta no ha traído una buena suma de dinero para sostenerse los primeros meses, pagar los trámites de ingreso, los trámites para la iniciación de actividades, arrendar un local u oficina y pagar los costos de operación de los primeros meses.

Gran parte de las mujeres que emprenden en condición de extranjera es producto del apoyo material de sus familiares, especialmente de sus parejas. Cinco de los siete apoyos materiales de inversión provinieron del aporte de sus cónyuges, quienes tenían ahorros o simplemente estaban trabajando de forma estable en Chile, Adriana cuenta de su experiencia en este tema de la siguiente forma *“Lo primero fue lo de la consulta, y lo de la botillería, pues mi esposo tenía una inversión guardadita y me dijo ve y fue él que más me insistió.” (Adriana, Colombia)*

Sin embargo, no solo las parejas han sido los inversionistas de las mujeres emprendedoras inmigrantes, la inversión también se ha juntado por aportes de familiares como lo cuenta María de Perú quien contó sobre la conversación que tuvo con un familiar cuando decidió emprender en Estación Central:

“sabes que 3 millones no te va a alcanzar, te voy a prestar 2 millones más para que puedas comprar más mercadería para que puedas vender, entonces hay apoyo de la familia por ese lado.” (María, Perú)

Dentro de la entrevista las emprendedoras (2) mencionaron una forma que tienen sus familiares de apoyarlas que también implica recursos y que provocan algún bienestar económico en la emprendedora, sin embargo este no fue categorizado dentro del apoyo material, porque en este se obtiene algo a cambio por lo que fue clasificado de forma segregada y denominado Comprando/Solicitando servicio. En este caso la familia es un comprador constante o clave del producto vendido o servicio entregado. Cabe destacar que este tipo de ayuda se dio para emprendedoras que otorgaban servicios y no para las que vendían productos. Una de las entrevistadas comentó sobre este tipo de ayuda obtenida por un familiar de la siguiente forma:

- *“Una empresita de un familiar me dijo Marisela ¿tú crees que puedas hacernos las redes?, ¿nos puedes hacer una cotización? [...] y bueno yo busqué, hice mi análisis, les gustó, lo aprobaron [...] le hecho las redes, en el tiempo que llevo haciéndoselas ha crecido mucho” (Marisela, Venezuela)*

El apoyo más común que entregan los familiares a las emprendedoras, es el instrumental (16), ya que aun cuando hay emprendedoras que trabajan solas y no necesitan ayuda para realizar su trabajo, si reciben apoyo de sus familias que las van a buscar y dejar al lugar de trabajo, este es el caso de Kathia una emprendedora peruana, quien lo comentó así:

“Mi esposo es vergonzoso, no es como comerciante entonces yo cuido a los bebés porque además él trabaja todo el día entonces a la hora que sale recoge los bebés, los va a dejar a la casa y me viene a buscar, esa es la pega de él”. (Kathia, Perú)

Con este apoyo se trata de ayudar en la realización de tareas que demanda el emprendimiento, tareas que van desde ayudar en la decoración de un negocio en el inicio, hasta atender el negocio en algunas ocasiones una vez que este ya comenzó a operar. Dentro de este tipo de ayuda, 10 de las 16 citas que se refieren al apoyo instrumental son mujeres que

dicen ser ayudadas por sus familias en tareas directamente del emprendimiento, en este tipo de apoyo, ni hijos quedan de lado, ejemplo de este tipo de apoyo se muestran en las siguientes citas:

- *“Me apoya mucho a cortar la fruta, a preparar los alimentos”*. (Xiomara, Perú)
- *“Después mi esposo tiene que ir a comprar la mercadería [...] porque como yo hago desayuno, hago sándwich inclusive mis hijas me ayudan, ellas se levantan temprano a las 5 y media y ellas me ayudan a preparar sándwiches”*. (Sara, Perú)

Cabe destacar también que dentro de este apoyo instrumental encontramos algunas madres de las emprendedoras que en su deseo de que sus hijas puedan trabajar tranquilas en el emprendimiento, han decidido apoyar a sus hijas cuidando de sus nietos. Una emprendedora proveniente de Venezuela dijo: *“Mira he tenido la fortuna de que bueno mi mamá que estaba aquí me ha apoyado con los niños”* (Marveli, Venezuela).

La tarea que tienen las entrevistadas no es un trabajo sencillo, se sabe que un emprendedor está vulnerable a hundimientos psicológicos y emocionales, a esto se le suma el hecho de estar emprendiendo en un país extranjero, por lo cual uno de los tipos de apoyos que realizan las familias que fue bastante reconocidos por las mujeres inmigrantes en las entrevistas fue el apoyo emocional, este va desde la aprobación y felicidad de parte de sus familias de origen en su decisión de emigrar y emprender, hasta palabras de incentivo, de parte de la familia cercana, para seguir en el emprendimiento. Laura es una profesora española, que con la idea de vivir una aventura decidió venir a Chile y luego de vivir un tiempo aquí, emprendió junto a una amiga chilena. En la entrevista ella mencionó *“Mi familia siempre me ha apoyado desde el primer momento, [...] ahora con lo del emprendimiento siento que están súper orgullosos, siempre me dicen que si me tengo que quedar más tiempo en Chile, que al final es mi futuro, mi vida y que por ello están súper orgullosos de mí”*. (Laura, España)

Finalmente en la conversación nacieron algunos signos de apoyo cognitivo donde la familia asesoraba, u orientaba sobre los papeleos para sacar la residencia definitiva, sobre qué productos se venden en Chile, sobre como iniciar actividades, entre otros.

Todo lo dicho hasta ahora se contradice a la percepción que tienen algunas de las emprendedoras extranjeras entrevistadas, las cuales mostraron que parte de su familia no las apoyaba en su emprendimiento, o que estas estaban impedidas de apoyar. En las

conversaciones se identificaron tres razones principalmente, la falta de tiempo, la lejanía y el rechazo de la familia al trabajo realizado.

La falta de tiempo (3) como una de las razones por las cuales la familia se ve imposibilitada de apoyar se produce por la vida ajetreada que llevan una o ambas partes, es decir, en muchos casos aun cuando la familia puede tener apoyo que entregar a la emprendedora, no existe una oportunidad para aquello, porque la emprendedora no se da un tiempo para compartir con su familia o la familia no se da el tiempo de entregar apoyo a esta emprendedora. En ocasiones esta falta de tiempo se complementa con la lejanía de la familia por lo que para que el apoyo llegue, se tiene que coordinar horarios comunes, esto considerando el ajetreo del emprendimiento se vuelve prácticamente imposible. Rosa habló de la falta de apoyo y de la carga laboral que tiene, que desemboca en la dificultad para pasar momentos con su familia:

- *“Es que nunca les pido ayuda a nadie a ellos, siempre salgo yo adelante sola [...] no le das tiempo a la familia, trabajo de lunes a lunes, a veces me doy domingo por medio. En los otros emprendimientos y en mi país tenía más tiempo para la familia, porque aquí es un país donde trabajas, trabajas, trabajas, trabajas y no tienes tiempo para ti, es muy estresante uno se dedica mucho al trabajo” (Rosa, Perú)*

El rechazo de la familia al trabajo que realizan (3) las emprendedoras, según lo expuesto por ellas, es otro de los motivos que tienen las familias para no apoyar y se debe principalmente a dos razones. La primera es un factor cultural y la otra es un factor legal, el código “rechazo de la familia al trabajo realizado” fue recogido de mujeres inmigrantes que no tenían un lugar físico para comercializar sus productos, sino más bien eran comerciantes ambulantes que adaptaban un carrito propio como lugar para vender afuera de los metros o lugares transitados.

El primer motivo por el cual la familia rechazaba el autoempleo de estas mujeres, se produce porque en algunos países es mal visto y poco remunerado el trabajar sin un espacio físico. Y el segundo motivo se relaciona con el aspecto legal, pues en Chile los comerciantes no establecidos, en su gran mayoría, no tienen permiso para operar en la vía pública, aun así la población retribuye su duro trabajo al comprarles, lo cual es un acto ilegal y vender es inclusive penado por la ley. Las familias que se niegan a apoyar lo hacen precisamente por esto, por el riesgo que corren estas mujeres a ser detenidas.

Citas de estos dos motivos se pueden observar a continuación:

- *“De dónde venimos, pues de mi ciudad no se ve muy bien, entonces es como los comentarios de mi casa, estás en esa ciudad tanto tiempo y ahora ¿vas a ser vendedora ambulante? ¡Qué es eso! De hecho como que en mi casa me dicen oi pero ¿por qué? Aquí no se ve mal pero allá se ve mal, como ¡oye estudiaste tanto tiempo!, ¿para eso?”.* (Claudia, Venezuela)
- *“Ellos piensan que me falta mucho más, mucho más por crecer, esto es muy chico, no tengo permiso, no tengo nada, tengo que salir corriendo (de los carabineros). No creo que ellos se sientan orgullosos de que yo esté así.”* (Katherine, Perú)

Por otra parte el hecho que la familia esté lejos (2) no es en sí una razón para que la familia deje de apoyar, sin embargo es una de las excusas observadas en las conversaciones para definir una falta de apoyo o comunicación de parte de sus familiares. Por lo que se puede decir que la distancia provoca una erosión en los vínculos familiares con la familia de origen y esta distancia sostenida genera independencia entre ambas partes. Por lo cual la emprendedora que ya tiene una relación de independencia con su familia de origen, busca apoyo en otros círculos los cuales considera una nueva familia, estos pueden ser amigos, cónyuge, etc. Un ejemplo de esto es el caso de Irielet, una emprendedora colombiana que nos describió el contacto que tiene con su familia de la siguiente forma:

“Igual mi familia es un poquito medio ingrata, igual yo, así que no es algo que se haga todos los días pero sí hablo con ellos, estamos pendientes [...] aparte que ellos no viven acá y hablamos pero tampoco demasiado”. (Irielet, Colombia)

Como se dijo antes hay familias que aun cuando se encuentran lejos entregan todo el apoyo a sus hijas emprendedoras, con palabras de ánimos, con consejos y demás. Zorelis quién posee a su familia cercana en Venezuela, cada vez que puede hablar con ellos, quienes al igual que ella son emprendedores, lo hace para recibir sus consejos. Sin embargo, aun cuando sus padres están lejos la apoyan y la desesperación por una reunificación es latente, ella comentaba:

“Está difícil salir del país, allá en Venezuela no hay calidad de vida, el que sale es porque tiene mucho dinero, mucho, mucho, mucho, las aerolíneas cobran muy caro. Imagínate el sueldo de Venezuela está como en 70, 90 mil bolívares y un pasaje te

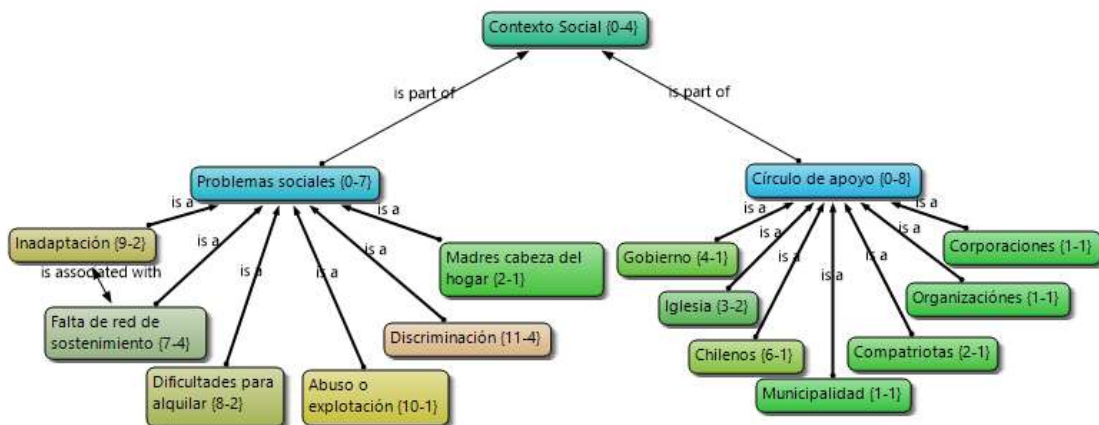
puede costar un millón, entonces imagínate más del doble, más del triple, entonces una persona normal y común no puede viajar, está caótico” (Zorelis, Venezuela).

Hay un código que está relacionado o asociado con la de Familia lejos y esto es Madre con hijos lejos (1). Este es uno de los temas familiares más duros que puede pasar una mujer inmigrante emprendedora, ya que causa intenso sufrimiento y hace más dura la estadía en el país extranjero. Respecto a este tema Bertino, Arnaiz & Pereda (2006) dijeron: “Disponer del apoyo y comprensión de la familia conforma un factor protector básico para estas mujeres, ya que disminuye el malestar que padecen por la separación” (pág. 101).

Ante esta situación la idea de la reagrupación es sin lugar a dudas un lema latente en la cabeza de la inmigrante, sin embargo algunos problemas sociales y económicos que las mujeres inmigrante emprendedoras pasan en Chile se transforman en fuertes barreras al cumplimiento de esta idea. Estos problemas serán desarrollados con mayor profundidad más adelante. Cabe destacar que hoy Chile posee una política de reunificación bastante incompleta y genera desincentivos para las madres traer a sus hijos, ya que al traerlos la condición económica del hijo en ocasiones cae bruscamente, es por esto que es necesario aplicar alguna medida al respecto.

El contexto social se refiere a todo lo que bordea a las mujeres inmigrantes emprendedoras. En la Figura n°11 se tiene algunos elementos que fueron identificados a través del análisis de las entrevistas. Estos muestran parte del contexto social que viven estas mujeres a través de los círculos sociales que las han apoyado y los problemas sociales que han vivido.

Figura n°11: Red del contexto social como resultado de las entrevistas a 30 mujeres inmigrantes emprendedoras.



Fuente: Elaboración propia a través del software Atlas TI.

Dentro de las conversaciones con las mujeres emprendedoras salieron a la luz algunos problemas sociales en los cuales ellas se ven afectadas. Estos son la inadaptación (9), las dificultades para alquilar (8), la falta de una red de sostenimiento (7), el abuso o explotación en trabajos (10), la discriminación (11) y las madres que tienen que asumir el rol de cabeza del hogar (2).

Dentro de estos problemas se puede identificar que el más común es la discriminación. Y esto no es de extrañarse porque aun cuando Chile ha recibido muchos inmigrantes este último tiempo, la sociedad no alcanza a estar preparada para recibirlos, esto por el alto grado de xenofobia que vive entre los chilenos. Los medios de comunicación han intentado hacer su trabajo al respecto, con frases que animan a la población a aprender a recibir y convivir con los inmigrantes, cuestionando acciones que son completamente antimoral y que han ido dirigidas hacia inmigrantes, sin embargo algo que llama la atención es como el cambio cultural genera que el chileno en ocasiones ni siquiera se dé cuenta de que está haciendo sentir discriminado a la otra persona.

Para el chileno es común imitar el acento cuando encuentra alguno interesante o entretenido, y es algo que está arraigado y que en ocasiones se hace inconsciente a la hora de hallar alguna persona que tiene un acento distinto, pero esta actitud por muy simpática que parezca para un chileno, es una forma de demostrarle a una argentina que no está en su tierra. Al preguntarles sobre discriminación las emprendedoras provenientes de Argentina respondieron lo siguiente:

- *“No, en general no, sí me pasa ahora que con local a la calle, [...] llega gente que entra al local y tratan de imitar el tono nuestro o acentuar. Como nosotros acentuamos mucho la ‘ch’ [...] nos empiezan a imitar diciendo membriCHo”.* (María, Argentina)
- *“También acá pasa, hacen burla con la tonadita [...] y uno se siente mal”.* (María Lorena, Argentina)

Otra cosa que es común para el chileno es preguntar las típicas preguntas ¿Por qué Chile?, ¿Por qué no tal país?, etc. Esto también hace sentir fuera de lugar a algunos inmigrantes. Marisela de Venezuela también habló de una vez que se sintió discriminada:

- *“Recientemente estaba en esta tiendita atendiendo y alguien escuchó mi acento y me dijo ¿por qué no te fuiste a los Estados Unidos? Estarías mejor que aquí. Y yo le dije*

no, porque quise servirles aquí, quería ser un aporte para Chile.”(Marisela, Venezuela)

Una discriminación menos registrada y que reconocen las emprendedoras inmigrantes es la discriminación burocrática, es decir, la distinción que se hace en ciertos trámites formales por el hecho de ser extranjera; un ejemplo de esto es la gran diferencia que existe entre obtener una cuenta bancaria siendo chilena y siendo extranjera. Ellas hablan de trámites que llevan meses por el sólo hecho de ser inmigrante.

De acuerdo a las frecuencias obtenidas de cada código, la que sigue es el abuso o explotación (10) que han tenido en distintos trabajos. Situaciones que se consideran abusos pueden darse ya siendo trabajadora independiente por parte de sus clientes o en situaciones vividas en trabajos anteriores bajo una relación de dependencia.

Como es de esperarse el 90% de los abusos o explotación vividos por las entrevistadas se produjo bajo una relación de dependencia, y en muchos casos generó la fuerza necesaria o razón suficiente para independizarse. La tabla a continuación muestra con mayor detalle sobre si este abuso o explotación fue el determinante de la decisión de independizarse o no. Y en el caso en que este abuso o explotación presentase un hecho denunciante, si la emprendedora decidió entregarlo a la justicia chilena o si no tomó acciones legales.

Tabla n°17: Acciones que realizaron las mujeres al vivir un hecho considerado como abuso o explotación laboral.

Ante un Abuso/ Explotación	
Acción que realiza	Frecuencia
Se independiza	5
Se cambia de empleo a otro dependiente	4
Si el abuso o explotación es de carácter denunciante	
Acción que realiza	Frecuencia
Toma acciones legales	2
No toma acciones legales	5

Fuente: Elaboración propia.

La tabla n° 17 da indicios claros de la gravedad de algunos de los hechos vividos por la emprendedoras cuando trabajaban en relación de dependencia, ya que la mayor parte de estas mujeres decidió independizarse una vez ocurrido este hecho. Una de las mujeres

inmigrantes emprendedoras de la cual no se dirá el nombre por su seguridad, habló sobre los malos tratos recibidos en su ex trabajo dependiente, hoy está con psicólogo a raíz de esto y ella expresó :

“Esta administradora trataba mal a todos los extranjeros, porque a ella le gustaba meter extranjeros para humillarlos, le gusta explotarlos con sueldos bajos, yo era la que más ganaba porque yo tenía el sueldo del administrador anterior [...] Entonces ella no sabía cómo echarme hasta que decidieron echar a la administradora, pero antes de eso yo hice la denuncia, hice mi auto despido [...] Y este fue la gota que rebalsó el vaso y ya no quería más trabajar con otra persona, porque yo viví un trauma con esa persona”.

Por otro lado, algo que queda al descubierto en la tabla n°17 es la baja tasa de demandas que realizan ante hechos de carácter denunciante. Esto se puede producir por una serie de factores que no pudieron ser recogidos mediante la herramienta utilizada, pero es probable que sea porque cuando se generaron aun eran ilegales, por lo que no podían pedir justicia.

La inadaptación o la constante nostalgia de estar en tierra ajena, es un síntoma muy común entre los inmigrantes. Esto se observó cuando las entrevistadas hablaban de sus países, las costumbres que tenían, las personas que habían dejado en un tono de nostalgia, o en otras ocasiones al hablar de Chile, lo hacían recalando las costumbres diferentes, lo frío de las personas chilenas y los momentos en los cuales vivieron complicaciones de salud y no había nadie a quien acudir. Algunas de las emprendedoras estaban conscientes de que era necesario por parte de ellas adaptarse, mientras que otras abandonan la idea de adaptarse, quizá por no perder la identidad de su país, ya que la mayor parte de estos casos son mujeres que desean volver algún día a su tierra natal. Una de las representantes de la inadaptación.

“Porque cuando uno emigra es difícil, cuando uno sale de su zona de confort, [...] no tengo mi mamá, mi familia, mi círculo familiar y es difícil, Porque te llegas a enfermar y con quien cuentas, con nadie. [...] yo lloro bastante”. (Zorelis, Venezuela)

La inadaptación en ciertas personas está relacionado con la falta de familiares, amigos, conocidos, ya que como se pudo ver en el caso de Zorelis una de las razones por las cuales se le hacía complejo estar en Chile fue el temor de llegar a enfermarse y no tener nadie con quien contar, a esto se le llama falta de red de sostenimiento (7) y ella no es la única que mencionó

esa falta de alguna persona que la conforte en momentos difíciles. El hecho de no haber una red de sostenimiento se hace evidente no solamente cuando la emprendedora está enferma sino que en diferentes situaciones. Algunas de las emprendedoras comentaron momentos en los cuales no tenían un lugar donde alojar y al darse cuenta que no había quien las pudiera ayudar, se fueron a quedar a algún parque o plaza. Otra situación que surgió en la conversación, y que muestra la falta de una red de sostenimiento, fue cuando ellas necesitaban asistencia técnica de un gasfíter o electricista y no tenían a quien preguntar. O por otro lado algunas de ellas teniendo el ansia de crecer en el emprendimiento, al no poseer una red de sostenimiento que las apoye en este deseo se resignaron. Para ilustrar esta carencia se han escogido estas citas:

- *“A mí me gustaría crecer, pero el capital... y además no tengo apoyo de otra persona como más familiares, porque yo soy solita aquí”.* (Kay Yi, China)
- *“Tienes que trabajar para salir adelante, me ha tocado muchas veces que no he tenido para comer. Dejé de trabajar por un tiempo, y a veces faltaba para el pan [...] otro día faltaba para esto”.* (Diana, Perú)

Otro de los problemas sociales que han afectado o afectan a las mujeres inmigrantes son las dificultades para alquilar (8), hoy en día las exigencias para arrendar son bastante singulares, no basta pagar meses de garantías y un arriendo mensual bastante caro sino además se exige liquidaciones de sueldo, cosa que las autoempleadas que venden sin boletas no tienen. Otra cosa que dificulta el arriendo para las mujeres inmigrantes emprendedoras es la copia del contrato con el empleador la cual no posee, ni tampoco las últimas 12 cotizaciones de la AFP. Una persona que recién está llegando al país no posee tales documentos y en algunos casos, los arrendadores a cambio de estas exigencias solicitan algún título universitario.

Una de las emprendedoras que venía con su esposo, el cual poseía contrato, y además tenía el dinero para los meses de garantía, situación por la cual se podría pensar que para ella sería más sencillo encontrar arriendo, comentó:

“Para arrendar acá en Chile, a pesar de que mi esposo está trabajando, [...] en muchos casos cumplíamos con la renta que pedían, pues siempre pedían un aval chileno y pues nosotros no conocíamos ningún aval chileno”. (Marveli, Venezuela)

Es decir, aun cuando se cumpla con todo lo anteriormente dicho no es suficiente, porque se requiere un aval chileno que tenga todos sus documentos al día, y esto es realmente

en lo que fallan muchas de las mujeres que vienen a buscar nuevas oportunidades, ya que la razón para venir a Chile, en la mayor parte de los casos, no es porque conozcan chilenos, sino más bien porque escucharon que en Chile hay bastantes oportunidades. La dificultad que existe para conseguir arriendos es una de las causas del hacinamiento habitacional. Precisamente esto es lo que Sandra, una emprendedora ecuatoriana, dice para reafirmar lo mencionado:

“El arriendo me sale 30.000 pesos y tenemos que compartir con más personas para que nos alcance, vivimos como cuatro personas en una pieza para economizar no queda de otra”. (Sandra, Ecuatoriana)

Además la dificultad existente para encontrar arriendo contradice la idea de una reunificación, ya que no se logra encontrar fácilmente un lugar que preste todas las comodidades para la familia completa.

Dentro de la muestra sólo dos mujeres en su discurso hablaron de que eran la cabeza de su hogar, y que gracias al emprendimiento habían sacado adelante a sus hijos siendo la principal, sino la única, proveedora económica. Aunque este caso es menos común en la muestra, no quiere decir que no represente una parte importante de las mujeres inmigrantes emprendedoras. En España, donde se tiene un cálculo de la proporción de mujeres inmigrantes jefas de hogar, en 1991 “el porcentaje de trabajadoras encuestadas que eran jefas de hogar es también bastante elevado (57%)” (Oso, 1998, p.232). En Chile se desconoce la cifra, pero lo que no se ignora es el tremendo peso y estrés que tienen las mujeres que tienen la jefatura de su hogar sobre sus hombros.

“Es que yo no tenía idea para trabajar aquí, porque cuando murió mi marido, osea el papá de mis hijos, yo tuve que obligada trabajar para mantener mi familia” (Kay Yi, China).

Pasando a otro tema los círculos sociales en los cuales encuentran apoyo estas mujeres inmigrantes emprendedoras son principalmente los chilenos (6). Cabe destacar que los chilenos como ellas mismas los describen, son personas bastantes cerradas, es por esto que los nacionales que ayudan en su mayoría, es porque tienen algún vínculo que los une a las emprendedoras. Vinculo puede ser amistad, amigo de un amigo, ex compañeros de trabajo, ex jefes, amigos de algún familiar y una parte de los casos corresponde a chilenos que fueron

movidos por la compasión. Para poder entender mejor estas relaciones se presentan las siguientes citas:

- *“Yo ya me había hecho amiga de la dueña [...] y me preguntó qué estás haciendo y yo le dije no, nada buscado trabajo, coge el local y yo le dije no tengo dinero y, ella es chilena [...] Entonces ella me dijo no importa [...] me regaló 15 días y me dio un mes de tiempo para pagar el primer mes” (Nancy, Colombia)*
- *“Entonces me acordé de una conocida que está casada con un chileno [...] Y le ofrecí participar juntos y el vino a ver la cafetería, le gustó y me dijo que sí [...] me ayudó a armar el proyecto”(Ekaterina, Rusia)*
- *“Después gracias a Dios no sé cómo vení acá y me ayudaron una señora para que saque permiso y estoy tranquila, tengo permiso” (Anquilina, Ecuador)*

En el discurso de algunas emprendedoras se identificó al gobierno chileno (4) como un círculo de apoyo, aun cuando ninguna de ellas había recibido algún monto de dinero, sabían que en el caso que lo necesitaran el gobierno podía ayudarlas. Además algunas de ellas conocían a otros comerciantes que se habían visto beneficiados monetariamente por el Estado. Algo bastante particular que apareció en la conversación fue que algunas de las emprendedoras consideraban excesiva la ayuda que se da a los inmigrantes. Para demostrar esta visión se utilizará este fragmento:

“Aquí abajo hay un jardín infantil, el problema realmente es de las autoridades, en ese jardín infantil le dicen [...] a las personas que son de aquí de Chile: nuestra prioridad son los extranjeros, [...] si es que se desocupa y llega a haber un cupo para tus niños te llamamos. Entonces [...] te hace creer a ti que es el gobierno que está ayudando a puros extranjeros” (Silvia, Perú).

Otro de los círculos sociales que hoy en día está prestando apoyo a los inmigrantes que a diario llegan, son las iglesias. Sin embargo, aun cuando la iglesia fue mencionada en pocos fragmentos por las emprendedoras, ha representado un símbolo de ayuda para otro tipo de migrantes que no fueron entrevistados, los haitianos. Aguirre (2017) afirma que la función de la iglesia como apoyo hacia la comunidad haitiana se divide en tres: la de refugio la cual es dar consuelo, generar redes sociales que contengan a los inmigrantes; la función de recursos que es el apoyo material para aquellos que participan de las reuniones religiosas; y finalmente, la función de respeto, la cual habla por su propia cuenta. En las entrevistas se pudo identificar

dos de estos tres tipos de ayuda que la iglesia está proporcionando, estas son la de refugio y respeto. Una de las entrevistadas habló de la siguiente manera:

“Si quieres desarrollar una relación más allá que solamente profesional o cordial [...] necesitas como que conozcan a alguien que te conozca a ti [...] En general los que conozco yo, son en lugares religiosos como una iglesia, que crea ese espacio, [...] nunca he estado sola porque también habían personas en mi desarrollo como cristiana en mi iglesia, conociendo a personas y creyendo que Dios nos une con amor más que nos separa con odio”. (Elizabeth, Estados Unidos)

Algo que está relacionado con la iglesia de una u otra manera es la fe, la cual fue encontrada en los discursos de las mujeres con bastante frecuencia (7), en siete personas distintas. Mientras un gran número buscaban fuerzas en su familia, en sus estudios, estas con frecuencia atribuían a Dios el éxito de su emprendimiento, la ausencia de robos en sus negocios, la fuerza que reciben cada mañana para salir a trabajar o para soportar la distancia con sus seres amados e inclusive su autopercepción es formada en base a lo valiosas que son para Dios, de esta forma no se sienten poco valiosas por la percepción que pueda tener el resto por vender en las calles por ejemplo. Ellas hablaron de su fe, sin temor a nada en las siguientes líneas:

- *“Soy una persona creyente en Dios, me aferro mucho a él en el día a día. Creo que el estar lejos y vivir situación más difícil te hace ser más resiliente. Apoyarme en lo espiritual a mi marido y a mí nos ayudó mucho” (María Jimena, Argentina)*
- *“Es que la fé ha sido la clave de todo, porque pudiese decir no que me da pena estar en la calle [...] es como la primera vez que te pones a vender en la calle, como que es extraño, como te ve la gente, el concepto que tú tienes de ti” (Rossana, Venezuela)*

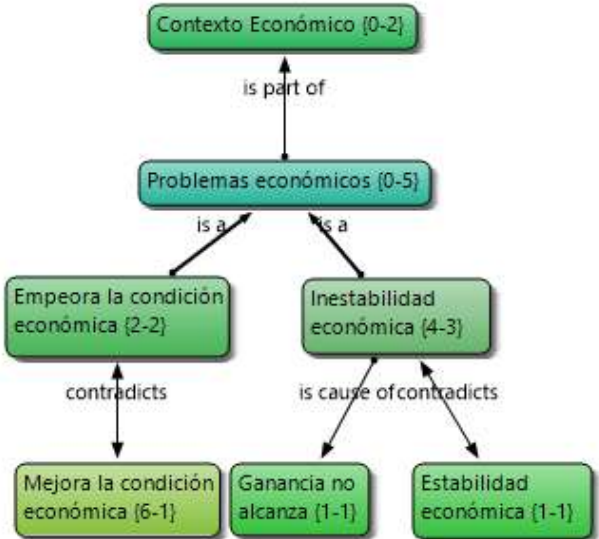
Los compatriotas (2) son el cuarto círculo de apoyo en las cuales ellas han descansado, ya que al estar todos juntos luchando en una tierra extranjera se van formando comunidades, con distintos grados de colaboración entre ellos. Los grupos de Facebook han servido de plataforma de intercambio de recomendaciones, información e inclusive plataforma de venta de productos étnicos. En las entrevistas con las mujeres, una de ellas decía que fue tomando la experiencia de las personas que ya tenían emprendimientos aquí, preguntando a través del grupo *venezolanos en Chile*. Mientras que otra emprendedora aseguró que su socia le dio

espacio en su local, permitiéndole además usar todas sus máquinas, cuando eran clientas mutuamente.

Los otros círculos sociales que apoyan de manera más indirecta son la municipalidad (1), organizaciones (1) y corporaciones (1) las cuales a su vez tienen un menor reconocimiento de parte de las emprendedoras extranjeras. La municipalidad en ocasiones realiza cursos de oficios de forma gratuita, por lo que apoya cognitivamente de manera indirecta a estas mujeres que tienen el sueño de emprender pero no saben cómo perfeccionar su arte u oficio para presentar un producto que sea digno de la venta. Las organizaciones apoyan impartiendo cursos de emprendimiento y además realizando las gestiones para que las alumnas de estos, puedan posteriormente participar de las licitaciones que realizan las municipalidades. Y finalmente, las corporaciones como algunas cajas de compensación, realizan préstamos pequeños para emprendimientos de sus afiliados.

En cuanto al contexto económico, entender cuáles son los problemas y el rol económico que estas mujeres juegan en sus familias, puede proveer información necesaria para la creación de propuestas atingentes. La figura n°12 ordena los problemas económicos que pasan las mujeres inmigrantes emprendedoras.

Figura n°12: Red del contexto económico como resultado de las entrevistas a 30 mujeres inmigrantes emprendedoras.



Fuente: Elaboración propia a través del software Atlas TI.

Los problemas económicos que se producen directamente por causa de emprender, son dos: el empeoramiento de la condición económica (2) y la inestabilidad económica (4).

Algunas de las emprendedoras extranjeras aseguraron que su condición económica cambió en Chile para peor, sin embargo esto se contradice completamente con la afirmación, que cuenta con una mayor frecuencia, que dice que la condición económica mejoró en Chile. Para determinar si esta condición mejoró producto del emprendimiento, o por el trabajo en relación de dependencia que puede poseer su pareja, se realizó la siguiente tabla comparativa:

Tabla n°18: Frecuencias encontradas en las entrevistas para las causantes de que la condición económica haya mejorado en Chile.

Mejóro situación económica	
Gracias a un mejor trabajo de la pareja	1
Gracias al emprendimiento	3
Ambos poseen trabajos mejores	2

Fuente: Elaboración propia.

Esto muestra que la gran mayoría tiene emprendimientos que lograron superar lo conseguido en su país. Ejemplo de esto, es lo que se observa en el siguiente fragmento de discurso:

“Trabajaba de dos de la tarde a cinco de la mañana y de cinco de la mañana trabajaba hasta las siete de la mañana vendiendo, [...] el precio de la moneda es el mismo pero solo que acá se gana más trabajando menos. Es que allá en Bolivia no ganaba más que mil, 1500 y acá gano como 3 mil”. (Marisela, Boliviana)

Investigando las entrevistas de las mujeres que afirmaron un empeoramiento de la condición socioeconómica, se trata de dos venezolanas que se vinieron por varias razones, y algunas de ellas en común, tales como la inseguridad que se vive hoy en su país y la falta de insumos para sus hijos quienes eran bebés o pequeños. Ambas escogieron Chile “siguiendo” a su esposo, pues si bien fue una decisión de ambos, era el marido quien tenía una ventaja en el país de acogida por sobre otros países de Latinoamérica. Para uno de los esposos esta ventaja se producía por la nacionalidad, pues este era chileno, y para el otro la ventaja era que en Chile ya le habían ofrecido un empleo con una elevada remuneración. Sin embargo, allá al igual que sus esposos ambas trabajaban a tiempo completo, en más de un trabajo, desarrollándose en sus respectivas carreras universitarias y dejando el cuidado de sus hijos a la familia de la madre. Cuando llegaron a Chile, decidieron quedarse un tiempo como dueñas

de casa para cuidar a sus hijos, ya que se enfrentaron ante la falta de redes de apoyo, y luego de un tiempo emprendieron con el objetivo de cumplir un rol económico de proveedora complementaria, para de esta forma tener el tiempo suficiente para dedicarse al cuidado de sus hijos. Es por esta razón que el empeoramiento de la condición económica no es producto de una falta de oportunidades, sino más bien en muchos casos, por la decisión propia al priorizar el cuidado de sus hijos.

Cabe destacar que una gran parte de las emprendedoras, aun cuando dediquen tiempo completo a su emprendimiento, cumplen un rol familiar económico de proveedora complementaria o familiar única. Esta última se refiere a aquellas mujeres que pueden o no tener cónyuge, y que por tanto pueden o no ser jefas de hogar respectivamente. Para que esto último se cumpla legalmente, se tiene que cumplir la condición de ausencia permanente de la pareja. Cuando esta está presente la mujer puede igualmente ser la proveedora familiar única, si es que el esposo está cesante. Aun así, existen las emprendedoras que cumplen el rol económico de proveedora principal, y se refiere a las mujeres que gracias al emprendimiento ganan más que los hombres.

Pasando a otro problema económico, y a diferencia del empeoramiento de la condición económica, la inestabilidad económica (4) sí presenta una mayor frecuencia que aquellas que contradicen esa opción. Para las emprendedoras inmigrantes, un problema relativamente común es la inestabilidad económica que sufren producto de no trabajar empleadas, porque como se sabe la demanda de un emprendimiento es muy sensible a fluctuaciones del mercado. Algunas de las citas que apoyan esta idea de la inestabilidad económica son:

- *“Mucha perseverancia, y también confiar en el largo plazo también, hacer el trabajo con una visión al largo plazo. Porque la plata un mes viene muy distinto que el otro mes, y uno tiene que estar bien con eso”.* (Elizabeth, Estados Unidos)
- *“Y en un día depende de la venta, de la misma venta se va la mercadería a veces, a veces se vende y otras veces no, por ejemplo hoy en día me he vendido 12.000”.* (Sandra, Ecuador)

La inestabilidad económica es una de las causas de que en ocasiones la ganancia alcance para cubrir los gastos básicos y que en otros no. La señora Anquilina en la conversación dijo:

“Cuando no vendo da pena con qué comeré, eso, a veces vendo, a veces no vendo sigo un día. Sí, me dan comida mis hijos, [...] solo que no me da plata, ni un peso me dan. No puedo vender, ¡pago no! Chiquito cuarto nomas pago 100 mil pesos”
(Anquilina, Ecuador).

Con esto se refería que cuando no consigue vender, no tiene con qué pagar la pieza que le arriendan en cien mil pesos, ya que sus hijos le dan comida pero no le dan dinero. Cabe destacar que la inestabilidad económica es otro factor que contradice la idea de la reunificación familiar.

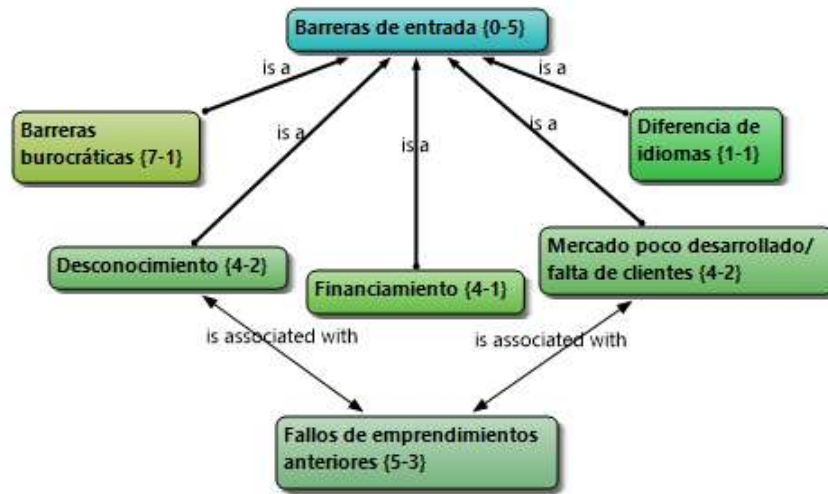
Finalmente, una de las emprendedoras contradijo lo dicho por sus colegas sobre la inestabilidad económica, ya que ella piensa que con su emprendimiento logró estabilidad económica:

- *“Chile es un país que te da esa estabilidad y para que tú puedas surgir. En Perú no sé si es la moneda o la situación económica a uno le hace estar ahí. Uno puede ponerse con un negocio pero no escala rápidamente, uno tiene que pasar tiempo para tu ver resultados, en cambio acá no, a uno le da ahí mismo no importa el negocio”* (Sara, Perú).

5.2.2 Barreras para emprender.

El análisis de los contextos no es capaz de recopilar todos los problemas o barreras que se les presentan a las mujeres inmigrantes o empleadas por cuenta propia, cuando estas deciden independizarse. Es por esto, que entre uno de los objetivos secundarios está “identificar las principales barreras de las mujeres inmigrantes que trabajan por cuenta propia o en emprendimiento”. Luego de la realización de un análisis a las entrevistas recopiladas se genera la red presentada en la figura n°13.

Figura n°13: Red sobre las barreras que se le presentaron a las mujeres inmigrantes emprendedoras cuando decidieron emprender.



Fuente: Elaboración propia a través del software Atlas TI.

Las barreras de entradas que poseen las mujeres una vez que intentan entrar en una determinada industria como emprendedoras, fueron identificadas y divididas en cinco tipos de barreras: barreras burocráticas (7), de desconocimiento (4), de financiamiento (4), barreras por el mercado poco desarrollado o por una falta de clientes (4) y la diferencia de idiomas (1).

Como se puede observar la barrera de entrada con mayor peso es la barrera burocrática, que se refiere a todas las barreras que tienen que ver con los permisos, patentes o trámites que impiden o dificultan la entrada de un nuevo emprendimiento. Esta es la principal barrera de todas aquellas mujeres que trabajan de forma independiente y de manera ilegal. Algunas de estas perdieron toda esperanza de crecimiento como emprendimiento, ya que al no tener los permisos para comercializar, pueden ser detenidas perdiendo toda inversión realizada en pos del crecimiento. A continuación se presenta una cita que apoya este hecho:

“Cuando tú vas a la municipalidad [...] de entrada te dicen que no, [...] no te damos permiso ahorita para la vía pública. Entonces desde enero, nosotros estuvimos pidiendo el permiso para iniciar formalmente [...]. Cuando pasaron 2 meses y algo nos dimos cuenta que era imposible. Entonces, nada, decidimos hacerlo así de manera informal y la barrera realmente ha sido esa, el permiso, vienen los carabineros tienes que salir corriendo, si te logran agarrar te quitan todo” (Rossana, Venezuela).

Hoy en día las municipalidades, como dijo Rossana, están bastante cerradas ante la posibilidad de otorgar permisos, ya que según algunos estudios el comercio ambulante produce en la población turista y en general, una percepción de inseguridad. Sin embargo, es el gobierno quien ha tomado iniciativas de capacitar a los vendedores ambulantes y otorgarles carros naranjeros más decentes, por lo que el problema no es el comercio ambulante, sino más bien la forma informal en que este se muestra y la falta de un control técnico y sanitario. Con esto se produce un círculo vicioso, ya que no hay incentivo a arreglar los carritos para dejarlos decentes pues saben que cualquier día este puede ser quitado, y por lo mismo la mayor parte de los emprendedores vende con los carros de ferias, sin atreverse a invertir en algo mejor.

Otra barrera burocrática es la obtención del RUT, sin el cual no se puede emprender ni siquiera como persona natural, por lo que las mujeres que quieren iniciar un emprendimiento dentro de los primeros meses se ven imposibilitadas de hacerlo.

El desconocimiento es una barrera que se hizo notar en más de una entrevista. Esta se refiere a todo tipo de inexperiencia que se pueda tener, ya sea en el tema legal, como en la administración del emprendimiento. A esta barrera no se le puede restar importancia ya que en ocasiones genera multas o pagos innecesarios que pudieron ser totalmente evitados. Esto es precisamente lo que le ocurrió a Silviane quien comentó lo siguiente:

- *“Creo que mi miedo fue empezar sola por no conocer las leyes de Chile, por eso estaba con una empresa para hacer ese servicio, [...] la empresa no informó todo [...] entonces no tuve esa asistencia que resultó en multas por no tener patente y todo” (Silviane, Brasil).*

Así como el desconocimiento se mostró como una barrera a la hora de emprender, el financiamiento y la falta de desarrollo del mercado o falta de clientes también lo es. La barrera del financiamiento ya se vio con más detención dentro del contexto familiar.

Sobre la falta de desarrollo del mercado, esto se puede deber a la venta de productos étnicos que no tienen una gran popularidad en Chile, o simplemente a la desconfianza por parte de los clientes a adquirir un nuevo proveedor. Para ejemplificar, se ha seleccionado el siguiente fragmento:

“Las barreras, pues lo primero es que el producto que escogí vender nadie lo conocía, ha sido así como que la gente descubra un nuevo producto y que se acerque a él” (Claudia, Colombia).

Antes de pasar a la última barrera de entrada, es importante notar que los fallos de emprendimientos anteriores se producen principalmente por una mezcla del desconocimiento y la falta de clientes. Finalmente, en ciertos casos, el idioma representa una barrera de entrada para el emprendimiento. Ya que si para alguien que domina el español, la creación de un emprendimiento resulta todo un desafío, poseer además la barrera del idioma es aumentar la criticidad de varias de las barreras anteriores. Para entender esto último de mejor manera se tomará como ejemplo el caso de Kay- Yi, quien sin saber español se vio en la obligación de tomar el puesto de proveedora única. Si esta inmigrante hubiese dominado el idioma, entonces no hubiese tenido tanto desconocimiento como el que tuvo en un principio.

5.2.3 Motivos para emprender.

Como se decía en el marco teórico, hoy entre las mujeres emprendedoras se conocen principalmente dos motivos para independizarse: la necesidad o la oportunidad. Sin embargo, en esta parte del estudio se pretende profundizar y validar, mediante el método cualitativo, las razones obtenidas en el análisis factorial, que hablan de otras razones además de las expresadas en la literatura.

Figura n°14: Red sobre las razones que tuvieron las mujeres inmigrantes para independizarse.



Fuente: Elaboración propia a través del software Atlas TI.

El motivo “Lograr estatus e independencia”, se refiere al deseo por parte de la emprendedora de ser su propia jefa, no tener que rendir horarios; además de la generación de

su propio dinero, es decir, la independencia tanto física como económica. Algunas de las mujeres que emprendieron movidas por generar estatus e independencia, dijeron:

- *“Me gusta mi libertad, si tú quieres venir acá vienes y si no quieres no vienes, [...] si tú tienes tu propio negocio, es de ti, si quieres vienes a vender si no quieres no vendes. Si tú vendes ganas tu propio dinero” (Diana, Perú).*
- *“Pero siempre, osea quería ser como mi jefe, y siempre quiero hacer otras cosas más, de hecho [...] me gustaría por lo menos un café porque mi hobby es la pastelería, es como algo así muy lindo, me gustaría hacer. Y es eso que no sé, sentirme mi propia jefe y tener dominio de mis cosas” (Zorelis, Venezuela).*

En este caso se puede apreciar con claridad variables como “Búsqueda de autonomía e independencia”, “Mejorar mis ingresos personales”, “Sentirme una persona exitosa”, y en menor medida, “Mejorar mi condición social”. Queda claro en estos testimonios un deseo de no quedarse únicamente con el emprendimiento actual, sino que abrir otros emprendimientos.

El segundo motivo por el cual posiblemente las mujeres inmigrantes emprenden, es la “capacidad para la innovación cultural”. Este motivo se refiere a un deseo por parte de las emprendedoras a vender a chilenos y compatriotas productos que no son vendidos por parte de los chilenos. Los extractos que amparan este motivo son:

- *“Fue como casual yo hice aprendí, una tía de mi esposo, chilena me enseñó a hacer el kuchen [...] una amiga venezolana y me dijo hay que rico, como en una semana me dijo ¿me puedes hacer uno? Que mi esposo está de cumpleaños y le hice uno, pero no lo llevaba yo, lo llevaba mi esposo a su trabajo y ahí lo iban a buscar y los compañeros de mi esposo vieron el kuchen y [...] mi esposo que es buen vendedor le dijo si quieres te hace uno y te lo vendo y entonces dijeron que sí y encargaron como tres ese día y así empecé y entonces aprendí a hacer el pie de limón y entonces introduje la parte de la baqueta de chocolate”(Marisela, Venezuela).*
- *“Se me presentó la oportunidad por la señora chilena, inicialmente ya tenía clientes [...] ya me conocían como aquí a cinco locales, entonces me vieron aquí y se vinieron para acá” (Nancy, Colombiana).*

Aun cuando es más complejo notar aquí las variables para relacionarlo con el segundo factor motivacional del análisis cuantitativo, se puede observar mediante sus discursos que en un momento ellas notaron que tenían una “Capacidad para crear e innovar nuevos

productos” y de “Llevar a cabo actividades que no eran desarrolladas con frecuencias por los chilenos”; otra cosa que pasó en ambos casos, pero con mayor fuerza en el caso de la señora Nancy, quien vende comidas colombianas, encontraron la “Oportunidad de explorar un mercado ‘étnico’, es decir, dirigido a los inmigrantes en la ciudad o área donde abrieron la empresa”. Esta razón está fundamentada en el hecho de que en el país cada vez recibe más extranjeros, y por las ganas de las emprendedoras de aprovechar las oportunidades que se les presentan para vender en este mercado, que es actualmente descuidado por los chilenos.

La razón para emprender “Escasez de mejores empleos”, se refiere a cuando la emprendedora necesita cubrir sus gastos y ser de aporte para su familia, y no logra conseguir un mejor empleo para cumplir con su rol, por lo cual decide emprender. No siempre el trabajo que realiza de emprendedora es por gusto, sino por diversos motivos que la obligan a tomarlo. Para profundizar en este motivo, se cita algunas de las respuestas de las mujeres entrevistadas hacia cuál es su motivación:

- *“Sacar delante a mi familia, tengo ganas de ser alguien en la vida. Además me gusta, porque lo veo más fácil, te explotan menos, prefiero esto que un trabajo dependiente” (Xiomara, Perú).*
- *“Aprendí desde joven a trabajar y [...] siempre pasan vendiendo los carritos por aquí y sí, nos quitan, igual nos llevan los carabineros, igual tenemos que buscar otro, igual tenemos que gastar, es el único trabajo que tenemos para salir adelante” (Beatriz, Perú).*

Al analizar estos fragmentos es notorio ver en ellos la “Falta de mejores oportunidades de empleo” o la creencia de que va a recibir “Discriminación (explotación) en los empleos de trabajadora dependiente por ser inmigrante”. Estas dos oraciones representan las dos variables pertenecientes al cuarto componente del análisis factorial. Componente que es llamado “Escasez de mejores empleos”. Esta es una de las razones a las cuales los autores denominan Push y que por tanto se aleja del espíritu emprendedor. Las entrevistadas buscan el trabajar independientemente porque lo consideran una alternativa para “ganarse la vida o salir adelante” y porque creen que en trabajando dependientes no han de encontrar algo mejor, ya sea porque no hay nada mejor que la facilidad del empleo que tienen como independiente,

porque no hay empleos dependientes para ellas, o simplemente porque piensan que han de ser explotadas si trabajan para alguien.

El “Gusto por el emprendimiento”, se encuentra en aquella mujer emprendedora que decide emprender porque le apasiona el emprendimiento, y todo lo que este significa. Una de las representantes de este motivo dijo en la entrevista:

- *“Ahora tengo el tiempo, me voy a dedicar a hacer lo que me gusta, empecé como te digo por curiosidad, a ver qué pasa, y más que nada lo hice porque me gusta y por la necesidad propia, espiritual de que necesito hacerlo y siempre tengo que estar haciendo algo” (Irma, Argentina).*

Es notorio ver en su expresión la variable “Sentirme satisfecho con mi trabajo”, y conociendo su trabajo que es la realización de piezas únicas de cerámica gres, la variable “Capacidad para tener costos más bajos que la competencia” de forma negativa, ya que ella cuando decidió emprender tenía costos superiores a la competencia por el hecho de tener que arrendar las maquinarias con las que trabajaba. Sin embargo, ella no realiza piezas de cerámica o diseños argentinos, por lo que no ofrece un producto étnico, discrepando así con una de las variables que encierra el componente “Gusto por el emprendimiento”. Aun así, según el análisis factorial la variable que se relaciona mayormente con este factor motivacional es la satisfacción por el empleo.

Dentro de las entrevistas que se tuvieron con estas 30 mujeres inmigrantes emprendedoras, no había ninguna que se haya visto motivada a emprender por desarrollar carrera profesional ni por generar fuentes laborales. Cabe destacar que en algunas entrevistas se habló de estos tópicos, por ejemplo Marisela la emprendedora venezolana mencionó que buscando nuevas oportunidades de trabajar desde su casa y tener tiempo para sus hijos, inició un emprendimiento ligado a su profesión, que es el tema de recursos humanos, coaching, etc. Y por otra parte varias emprendedoras mencionaron que generaban fuentes laborales para otros inmigrantes y sus familiares, y que esto es algo que les llenaba y les motivaba a continuar con su emprendimiento, sin embargo ambas categorías no representaron una razón determinante para emprender, sino que es una de las cosas que les gusta del emprendimiento ahora que ya lo están viviendo.

Aun cuando estos dos factores descubiertos en el análisis factorial no fueron encontrados en las mujeres entrevistadas, esto no quiere decir que no sean motivos válidos,

ya que fueros factores que cuantitativamente entregan correlaciones significativas. Sino que puede estar indicando que son factores menos comunes o razones secundarias que determinaron la decisión de emprender.

Pasando a otro tema, la importancia que las emprendedoras le asignan a cada una de las razones por las cuales emprendieron, se desconoce a ciencia cierta, pero según lo recogido del contacto con las mujeres inmigrantes, la razón más importante entre las mujeres es la independencia y queda plasmado en las frecuencias obtenidas por cada código en el análisis cualitativo, lo cual se puede encontrar en la figura n°14.

5.3 Propuestas Generales

La falta de una reunificación familiar es uno de los problemas que fueron identificados tanto en el estudio cuantitativo como en el cualitativo. En el gráfico n°14 se puede observar que la mayoría (55,6%) de las mujeres inmigrantes emprendedoras, que fueron encuestadas, tenían la intención de un día volver a reunirse con sus seres queridos permanentemente. Se pudo descubrir luego que incluso hay madres que se encuentran en esta posición. Sin embargo, se tiene conocimiento por el análisis previo, que al hablar de reunificación familiar es importante no dejar fuera el contexto económico y social que vive la inmigrante que está desea reencontrarse con sus familiares, es por esto y conforme a lo planteado en la Constitución chilena (1980), la cual dice “Es deber del Estado resguardar la seguridad nacional, dar protección a la población y a la familia, propender al fortalecimiento de ésta, promover la integración armónica de todos los sectores de la Nación y asegurar el derecho de las personas a participar con igualdad de oportunidades en la vida nacional”, que se propone:

- En el mediano plazo otorgar nuevas funciones y responsabilidades al Departamento de Extranjería y Migración (DEM) dependiente del Ministerio del Interior, cambiando de esta forma su misión actual, la cual es:

“Dar cumplimiento a la legislación de extranjería relativa al ingreso, egreso, residencia definitiva o temporal, expulsión y regulación de los ciudadanos extranjeros que permanecen en el territorio nacional, en el marco de los principios orientadores de la Política Nacional Migratoria del Gobierno de Chile” (DEM, s.f.)

Y transformando dicho organismo estatal en uno que si bien mantiene las funciones actuales, liderando el desarrollo de políticas migratorias y gestionando las solicitudes burocráticas, agregue un carácter más protector con el inmigrante. Todo esto para ser capaz de expandir el aporte que actualmente realiza, a temas más sensibles tales como la reunificación familiar.

Este nuevo Estado protector del inmigrante podría ayudar en la unificación familiar, al tener una red de profesionales capacitados que evalúen solicitudes en esta materia, para descubrir si la solicitud proviene de una persona inmigrante que sea capaz de recibir a su familiar en un ambiente digno, psicológicamente saludable y bajo un contexto económico responsable. Y si el solicitante no cumple con las condiciones mínimas para una reunificación familiar, apoyarlo y guiarlo para que pueda convertirse en uno.

- Dentro de esta misma idea de Estado protector, generar en el corto plazo, un crédito para la compra de pasajes de avión que sea usado por familiares con los cuales se desea reunificar. Esto bajo ciertos criterios:
 - 1) Que el familiar cumpla con las condiciones para ser inmigrante en Chile.
 - 2) Que se haya pasado de forma exitosa por la etapa de evaluación previa.
- Algo que es bastante importante para que todo esto funcione de manera exitosa, es modificar quienes son considerados familia dentro de la ley. Se recomienda agregar dentro de los vínculos familiares a los cónyuges consensuales.

La discriminación, fue uno de los tópicos que se trataron como el problema social más frecuente. Chile posee multas para la discriminación, que pueden ir desde 5 a 50 UTM. Pero en muchos casos, los chilenos no son capaces de percibir cuando están haciendo sentir mal a alguna persona extranjera, por lo que se recomienda a los medios de comunicación y al Estado, en el corto plazo, enseñar a la población de cuáles son aquellos actos que para el chileno son inconscientes y representan una discriminación desde el punto de vista de un inmigrante.

La principal barrera de entrada que tenían las mujeres inmigrantes auto-empleadas, son las barreras burocráticas. Existe una negativa por parte de las autoridades a dar permisos a los vendedores ambulantes, independiente de la nacionalidad de estos. Aun cuando quizá se escapa un poco del tema de este proyecto, muchas de las mujeres inmigrantes encuestadas y aún algunas de las entrevistadas se encontraban en esta situación. Una situación que es

bastante frustrante y estresante para ellas, ya que tienen que correr de carabineros. De lo contrario sus carritos son confiscados y pierden toda la inversión realizada. En base a este problema se recomienda masificar para diferentes comunas proyectos como el proyecto naranjero de FOSIS (Fondo de Solidaridad e Inversión Social), el cual partió en la comuna de Santiago, capacitando a las vendedoras de jugos de naranjas y otorgándoles un carrito que cumple con todas las especificaciones técnicas, legales y sanitarias; con este pueden trabajar hasta cierta hora sin tener que estar corriendo de los carabineros.

Estos carritos fueron desarrollados especialmente para convertirse en exprimidor de naranjas, sin embargo podría masificarse para otro tipo de productos.

Una propuesta que se da para el mediano plazo, es la creación de un tipo de visa emprendedor, con beneficios que sean capaces de motivar a una mayor cantidad de inversionistas inmigrantes a venir a emprender a Chile. Los incentivos debiesen ser estudiados, algunos de ellos pueden ser subsidios, apoyo de una aceleradora de negocios como Sturt-Up, y papeles de visa más rápidos. Esta visa puede ser otorgada, también a aquellos que quizá no tienen grandes montos de dinero, pero han tenido experiencias comprobables de emprendimientos en su país u otros países, de forma que tienen una experiencia previa en administración. Esto debido a que según la tabla n° 11, aquellas emprendedoras que ya habían emprendido con anterioridad en otro país, son capaces de generar negocios con un mayor número de empleados. Uno de los requisitos que debe poseer esta visa, es la presentación de un plan de negocios realista pero que genere empleo, y una rentabilidad dependiendo del rubro en el cual se esté trabajando.

Es muy importante que esta visa pueda tener como beneficio la orientación de cómo iniciar un emprendimiento en Chile, para que de esta forma el desconocimiento no represente una barrera de entrada, ya que como se vio con anterioridad, la inexperiencia está relacionada con los fallos de emprendimientos.

En cuanto a lo que se mostró en la tabla n°17 la mayor parte de las mujeres inmigrantes están callando abusos que pueden ser denunciados, esto se puede provocar por distintos factores, uno de ellos es corregible y tiene que ver con la imposibilidad que tienen los inmigrantes considerados ilegales, de acceder al sistema judicial. Sólo son aceptadas las denuncias de mujeres ilegales que reciben violencia intrafamiliar. Ante esto se propone proporcionar en el mediano plazo, justicia igualitaria a todos los habitantes chilenos y

extranjeros, sin discriminar por la condición migratoria en la que estos se encuentren. Junto con ello y solamente en el caso de que sea necesario, sería conveniente proporcionar ayuda psicológica al inmigrante afectado. El pago de este tratamiento psicológico debiese ser cargado al empleador, ya que su responsabilidad constitucional es cuidar el derecho de vida e integridad psicológica y física de sus trabajadores. Cabe destacar que en España un inmigrante ilegal puede con toda libertad denunciar a sus empleadores por los daños y perjuicios que este le haya ocasionado.

En cuanto al problema que tienen las personas inmigrantes para alquilar, se recomienda al gobierno, específicamente al Ministerio de Vivienda y urbanismo en el mediano plazo generar un sistema de ayuda, para inmigrantes, en su difícil búsqueda de arriendos, para poder cumplir así con su misión ministerial, la cual está dirigida a dar soluciones habitacionales a las personas, familias y comunidades sin discriminar nacionalidad. Esta misión ministerial dice lo siguiente:

“Posibilitar el acceso a soluciones habitacionales de calidad y contribuir al desarrollo de barrios y ciudades equitativas, integradas y sustentables, todo ello bajo criterios de descentralización, participación y desarrollo, con el propósito que las personas, familias y comunidades, mejoren su calidad de vida y aumenten su bienestar” (Minvu, s.f.)

Esta iniciativa debe asegurar que ningún inmigrante tenga que pasar por la experiencia de vivir en la calle, para esto debe identificar la entrada de los inmigrantes en riesgo de pasar por esta situación, esto mediante diferentes criterios: la red de sostenimiento que puede tener el inmigrante en Chile (amigos, familiares, etc.), dinero con el que ingresa al país, años de estudios, etc. Una vez identificados aquellos inmigrantes, el Estado al dejarlos entrar les debería entregar un documento donde demuestre ser su aval y con esto reducir una de las severas exigencias que están solicitando los arrendatarios, exigencias como el aval chileno, que va directamente en contra de aquellos inmigrantes que no poseen una red de sostenimiento en el país.

Finalmente, como fue descubierto gracias a las entrevistas realizadas a las mujeres inmigrantes emprendedoras, uno de los círculos de apoyo se trata de la iglesia. Si comparamos las iniciativas en materia migrante de la iglesia protestante versus las de la iglesia católica, esta última presenta una ventaja considerable. Ya que no solo otorgan espacios y ayuda para cultos a haitianos pertenecientes a la congregación, sino además han desarrollado iniciativas

como el Servicio Jesuita Migrante (SJM), el cual tiene beneficios para los inmigrantes en tres áreas:

- Área social: Teniendo programas de apoyo social en estas cuatro áreas.

Figura n°15: Programas pertenecientes al área social del SJM.



Fuente: Página web del SJM.

- Área de educación e interculturalidad: Teniendo programas educativos para inmigrantes y chilenos.

Figura n°16: Programas pertenecientes al área de educación e interculturalidad del SJM.



Fuente: Página web del SJM.

- Área de incidencia: que busca incidir en espacios gubernamentales para la creación de políticas públicas y nuevas leyes migratorias.

Además posee el INCAMI (Instituto Católico Chileno de Migración) el cual gestiona casas de acogidas, una bolsa de empleo, entre otras.

En tanto el mundo protestante ha aportado al tema con apoyo material, dando canastas familiares y dinero a los miembros inmigrantes en dificultad. También otorga apoyo emocional, entregándoles un espacio donde pueden generar redes sociales, ser respetados y contenidos psicológica y socialmente. Otorgan finalmente, espacio y tiempo para la realización de actividades de apoyo a este segmento, y para que haitianos realicen cultos especiales. Estos se organizan de distintas formas para conseguir empleos para inmigrantes desempleados que son parte de las congregaciones.

Sin embargo esta ayuda a este sector de la población se limita bastante a lo que se logra hacer en los templos y entre los miembros generosos. Por lo que se recomienda a las iglesias protestantes, que en el corto o mediano plazo, formulen proyectos y postulen a fondos del Estado para la formación de iniciativas formales y abiertas a todo el pueblo inmigrante.

6. CONCLUSIONES

Se procede a concluir en base a cada uno de los objetivos específicos:

Primer objetivo: *Caracterizar el perfil de las mujeres inmigrantes emprendedoras a través de una metodología cuantitativa de modo de comprobar o refutar algunas creencias populares sobre la población inmigrante.*

Si bien no se usó un muestreo probabilístico como para poder generalizar los perfiles de las mujeres inmigrantes emprendedoras, la muestra está compuesta por mujeres emprendedoras de 16 países distintos, donde los países que predominan son Perú y Colombia. Se caracterizan por ser emprendedoras jóvenes, donde la mitad de la muestra se encuentra bajo los 34 años de edad, y bastante nuevas en lo que se refiere a años viviendo en Chile. Las mujeres inmigrantes emprendedoras en este estudio, operan mayormente como comerciantes, ya sea establecidas como informales. Además se comprueba que existen nichos ocupacionales para ciertas nacionalidades. Las peruanas que emprenden lo hacen mayormente en el comercio, al igual que los ecuatorianos. En tanto las colombianas y dominicanas son las dominadoras de los servicios sociales (Manicuristas, centros de bellezas, peluquerías) y servicios de salud. Además la mayor parte de las emprendedoras terminaron su educación media o universitaria y su estado civil es soltera. A diferencia de lo que se piensa sobre que los inmigrantes viven hacinados, una parte importante de las mujeres inmigrantes emprendedoras vive sola o con otra persona.

Del cluster realizado se puede concluir que si se quiere caracterizar a la muestra en base a la razón por la cual emprendió, existirán cuatro grupos distintos de mujeres inmigrantes emprendedoras, de entre los cuales el grupo 4 compuesto por aquellas mujeres que deciden emprender porque les gusta el emprendimiento, son las más vulnerables. En tanto, el grupo 3 motivado por desarrollarse profesionalmente a través del emprendimiento, son las que tienen

mayor éxito monetario y por tanto una situación económica mucho mejor. Por otro lado el grupo 1 se caracteriza por agrupar mujeres inmigrantes más jóvenes que están motivadas por dar trabajo a compatriotas y familias, por lo que fueron llamadas las fraternalistas y efectivamente son las que tienen mayor cantidad de empleados. El grupo 2, son las mujeres con mayor edad y tienen un afán de dinero, por lo que fueron denominadas “Buscadoras de dinero”. Por lo que se comprueba que las mujeres inmigrantes que emprenden con un deseo de crecer profesionalmente, son las que obtienen mayores ganancias.

Segundo objetivo: *Conocer en profundidad las percepciones respecto a su experiencia como emprendedoras o trabajadoras por cuenta propia en su calidad de mujeres inmigrantes a partir de la información obtenida mediante entrevistas en profundidad, con el fin de comprobar lo expuesto por los autores y recopilar otras informaciones de interés.*

Las mujeres inmigrantes emprendedoras en las entrevistas, hablaron de bastantes temas que hoy por hoy son tópicos bastante conversados y la literatura cuenta de ello. Con respecto al contexto familiar algunos autores explicaban que aun cuando con la inmigración existe una fragmentación de la familia, esta no sufre una desintegración ya que la familia seguirá luchando por mantener los lazos familiares bajo el nuevo contexto al cual se enfrenta. Frente a esta aseveración, en las conversaciones las mujeres inmigrantes emprendedoras mostraron dos caras. Una donde a pesar de la distancia y la falta de tiempo se luchaba por mantener el contacto con la familia cercana, y la otra cara donde se tenía poco contacto con la familia bajo la justificación de la distancia, por lo que se concluye que lo dicho por este autor no necesariamente es generalizable, ya que en ocasiones los lazos sí se debilitan.

En cuanto a lo planteado por algunos autores en relación a la existencia de dos razones para emprender, se coincide en que la necesidad es una razón y que el gusto o vocación por el emprendimiento es otra, sin embargo en el estudio se identificaron otras razones que a diferencia de los autores, se considera independientes a estas dos planteadas. Ahora si es que se desea realizar una clasificación más general, la Push- Pull planteada por otros autores es una mejor forma de denominar al conjunto de razones que llevan a una emprendedora a tomar la decisión de ser autoempleada. Se concluye que dentro de la categoría Push serían agrupadas las motivaciones Necesidad y tradición en tanto que en la categoría Pull agrupa motivaciones

como el estatus e independencia, el aprovechar la oportunidad, la vocación de emprender, el desarrollarse profesionalmente y el generar empleos.

Si bien no fue un tema muy citado, si queda constancia que la principal razón por la cual los inmigrantes vienen a Chile es por razones económicas tal como dijeron Mancilla y De Lima citado en Marco teórico, pues encuentran que es un país que da mucha estabilidad económica.

Se concluye además, que en Chile no existen pocas barreras de entrada, ya que se vio que las barreras burocráticas impuestas por el Estado chileno es precisamente la barrera más común, pero solo una de entre varias más. Esto respondiendo a lo expuesto por un autor que dice: “en Chile o existirían menos barreras para emprender, o efectivamente las mujeres inmigrantes en Chile podrían utilizar el emprendimiento como una forma de ascender económica y socialmente”.

Tercer objetivo: *Identificar las principales barreras de las mujeres inmigrantes que trabajan por cuenta propia o en emprendimiento a través de un análisis cualitativo de las respuestas recolectadas en el trabajo con el fin de contribuir con el actual conocimiento en la materia.*

Como se dijo, las barreras de entrada no son pocas. Se identificaron cinco barreras principalmente. Las barreras burocráticas no solo se refieren a las que impone el Estado chileno, sino además las que impone los bancos. La segunda barrera de entrada más mencionada es el desconocimiento en dos materias: las leyes que regulan el emprendimiento y los temas referidos a la administración de este. La tercera barrera de entrada es el financiamiento, la cual disminuye cuando hay un apoyo material de parte de la familia. La cuarta dificultad que encuentran las emprendedoras cuando comienzan a emprender es en ciertos casos la falta de desarrollo que tiene el mercado en el cual se desea vender o inclusive la falta de clientes. La diferencia de idioma, es la barrera menos común pero igualmente se encuentra presente y puede transformarse en la más fuerte de todas.

Cuarto objetivo: *Identificar las razones que tienen las mujeres inmigrantes en Chile para trabajar de forma independiente o autoempleadas mediante un análisis cualitativo de las respuestas a las entrevistas en profundidad con el objetivo de ampliar el actual conocimiento de esta área.*

Se concluye que a pesar que la literatura indique que las razones para emprender que son dos, el análisis factorial indicó que estas son seis. Dentro de estas seis, cuatro fueron identificables en el discurso de las emprendedoras al realizar el análisis cualitativo. Esto se produjo porque las dos razones que quedaron fuera del discurso, si bien fueron razones de peso a la hora de tomar la decisión de emprender, se vieron opacada por otras. Los seis motivos que indica el análisis factorial son lograr estatus e independencia, la capacidad para la innovación cultural, generar fuentes laborales para su gente, escasez de mejores empleos, desarrollar carrera vocacional y el gusto por el emprendimiento. Siendo la más mencionada entre estas, la primera. Por lo que se concluye que las motivaciones que tienen las mujeres emprendedoras inmigrantes, no son muy diferentes a las que tienen las emprendedoras nacionales.

Quinto objetivo: *Crear propuesta útil en materia de inmigraciones basado en todo el estudio y análisis anteriormente planteados para la colaboración de las políticas públicas con un énfasis de género.*

Todo el estudio desembocó en la proposición de algunas ideas atingentes al tema. Estas propuestas tocaron temas tales como reagrupación familiar mediante un otorgamiento de mayores responsabilidades al Departamento de extranjería y migración y la generación de un crédito para pasajes. Además de una modificación a la actual normativa vigente sobre las personas que la ley considera familia para optar a la reunificación.

Se generó propuestas para eliminar ciertos problemas sociales como la discriminación y la dificultad para alquilar. Se propuso crear un nuevo tipo de visa que promueve la llegada de emprendedoras y emprendedores con experiencia al país.

Para solucionar un poco la actual persecución que viven las mujeres inmigrantes comerciantes, las cuales fueron consideradas en el estudio, sería bueno ampliar la generación de iniciativas como la de los carros naranjeros de Fosis, ya que esto produciría un mayor bienestar en la vida de estos trabajadores. Y finalmente, para fortalecer las redes de apoyo de los inmigrantes, se propuso un desafío a las iglesias.

Objetivo General: *Identificar qué contexto económico, familiar y social rodea a las mujeres inmigrantes emprendedoras y autoempleadas de Santiago de Chile, mediante el desarrollo de*

un estudio mixto a una muestra representativa con el propósito de aportar en el diseño de políticas públicas.

Se concluye que hoy existen problemas que son agudizados por la falta de una ley pertinente materia de inmigración. En cuanto al contexto familiar, encontramos dos casos: familias que apoyan y familias que no lo hacen. Los apoyos que entrega la familia, son en todo sentido, desde material otorgando recursos hasta un apoyo más emocional. Por otro lado, las familias que no apoyan, no lo hacen por tres razones, de entre las cuales, las más comunes son la falta de tiempo y el rechazo que muestra la familia hacia el trabajo. Dentro de este contexto, un problema que existe es la dificultad que se presenta, en ocasiones, para la reunificación familiar.

En cuanto al contexto económico, se identificó que el principal problema que las mujeres inmigrantes emprendedoras viven es la inestabilidad económica, cosa bastante común en un emprendimiento. Esto causa en ocasiones que las autoempleadas que trabajan como comerciantes ambulantes, no logren conseguir ganancias que cubran sus gastos básicos. Lo cual es una situación bastante preocupante. Algo anexo al análisis realizado, es que las mujeres inmigrantes emprendedoras pueden ser las proveedoras únicas, complementaria y principal en su hogar, siendo la más común la proveedora complementaria a su cónyuge.

Finalmente, dentro del contexto social que rodea a las mujeres inmigrantes emprendedoras, se identificaron los problemas sociales y los círculos sociales en los cuales ellas se apoyan. Los problemas sociales que pueden presentarse producto de haber inmigrado, es la falta de una red de sostenimiento, es decir, la falta de familiares, amigos o conocidos en los cuales puedan sostenerse ante un momento de dificultad. Esta falta de red de sostenimiento se asocia con la inadaptación, ya que la falta de personas con las cuales relacionarse, hace más difícil una adaptación en un territorio ajeno. Otros problemas sociales son las dificultades para alquilar, los abusos o explotación y la discriminación que reciben las inmigrantes de parte de xenofóbicos, y personas inescrupulosas y finalmente madres inmigrantes que tienen que asumir el rol de padre y madre.

Mientras que los círculos de apoyo social vienen dados principalmente por los chilenos, el Estado y la iglesia y de forma secundaria compatriotas, municipalidades, organizaciones y corporaciones.

Se concluye además que si bien se cumplieron los objetivos estipulados en el capítulo 2, el método de estudio con el que se llevó a cabo la investigación no fue el mejor, porque fue determinado en base al tiempo y recurso que se deseaban destinar, razón por la cual no se optó por un muestreo probabilístico. Esto entorpeció la creación de políticas públicas, ya que las propuestas que se generaron fueron en base a la vivencia de una pequeña muestra de la población, la cual no es extrapolable al resto de esta. Por lo que si se pudiese cambiar algo en trabajo, es precisamente realizar un muestreo probabilístico y con esto generar políticas públicas que vayan en directo beneficio a todo el pueblo inmigrante, y no solo a una parte de este.

Un cambio en el método de análisis que posiblemente hubiese mejorado los resultados obtenidos, es el haber realizado el análisis cualitativo previamente al cuantitativo, para identificar, de esta forma, las preguntas que servirían en el cuestionario. Ya que al haber hecho el análisis cuantitativo primero que el cualitativo, utilizando un cuestionario creado para una realidad migratoria diferente, se dejó fuera muchas preguntas que pudieron ser interesantes de descubrir cuantitativamente, y se agregaron otras que no fueron necesarias a la hora de analizar. Además de esto, en el análisis salieron ciertos errores a la luz, en preguntas del cuestionario, por ejemplo en la pregunta sobre el estado civil. Por lo que se recomienda en futuras investigaciones sobre el tema, recoger de manera más prolija esta información.

Las principales limitaciones que se encontraron fueron la falta de estadísticas actualizada sobre población inmigrante, la dificultad que representa encontrar personas inmigrantes que estuviesen dispuestas a colaborar, además de la incapacidad de hablar el creole.

Para futuras investigaciones se recomienda:

- Realizar el mismo estudio pero con un muestreo probabilístico, agregando la comunidad haitiana, ya que como se expuso con anterioridad la inexistencia de datos estadísticos actualizados, la incapacidad de hablar creole y la dificultad de encontrar inmigrantes dispuestas a responder, dificultó la inclusión de esta comunidad en el estudio.
- Realizar un estudio profundo de viabilidad y factibilidad de las propuestas entregadas en la presente investigación, calculando los costos de la realización de estas, el impacto

económico que pueden generar a la economía Chilena y los sistemas de incentivo que se pueden utilizar.

- Realizar un estudio sobre la realidad que viven los hombres inmigrantes emprendedores o autoempleados para comparar ambas realidades, y definir cuál de ambos grupos posee más barreras y dificultades socio-económicas a la hora de decidir emprender.
- Realizar un estudio para determinar qué factores influyen en el éxito de un emprendimiento inmigrante.

7. REFERENCIAS

- Abarca, A., Pizarra, O., & Mandakovic, V. (2015). Global Entrepreneurship Monitor Mujer. Santiago, Chile. Universidad del Desarrollo.
- Agudelo-Suárez, A. A., Ronda-Pérez, E., Gil-González, D., & Vives-Cases, C. (2008). Percepción sobre condiciones de trabajo y salud de la población inmigrante colombiana en Alicante. *Revista Salud Pública*. 10 (1), 160-167.
- Aguirre, T. Migración y religión. La conformación de una comunidad haitiana católica en Santiago de Chile. *Nic*, 187-209.
- Alonso, C. (18 de Abril de 2016). Extranjeros con visa de trabajo crecieron 21,7% el año pasado y ya superan los 100 mil. PULSO. Recuperado de: www.pulso.cl
- Appadurai, A. (1996). *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization* (Vol 1). Estados Unidos. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Ariza, M. (2002). Migración, familia y transnacionalidad en el contexto de la globalización: Algunos puntos de reflexión (Migration, family and transnationality in the globalization context: Some reflections). *Revista mexicana de sociología*, 53-84.
- Arriagada, M. (2012). Apoyo emocional, instrumental y material hacia el adulto mayor: Una percepción desde los hijos. *Magíster en Familia (Ciencias Sociales)*, Universidad del Bio Bio.
- Arrighetti, A., Bolzani, D., & Lasagni, A. (2014). Beyond the enclave? Break-outs into mainstream markets and multicultural hybridism in ethnic firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(9-10), 753-777.

- Bazán I. & Ayala L. (22 de Enero de 2017). El nuevo trato que Bachelet propone a los inmigrantes. La Tercera. Recuperado de: <http://www.latercera.com/>
- Beijer, G. (1969). Modern patterns of international migratory movements. *Migration*, 2, 11-59.
- Bertino, L., Arnaiz, V., & Pereda, E. (2006). Factores de riesgo y protección en madres migrantes transnacionales. *Redes*, (17), 91-109.
- Bogue, D. J. (1968). *Migración interna. El estudio de la población*. Mexico: Aguilar.
- Bolívar, A. & Hormiga, E. (2012). La influencia del proceso de migración en la percepción del riesgo de crear una empresa. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 18(1), 69-85.
- Bonasewicz, A. (2004). Las causas y los efectos de la globalización. *Actas latinoamericanas de Varsovia*, 27, 34-39.
- Cabieses, B., Bernales, M., & McIntyre, A. M. (2017). La migración internacional como determinante social de la salud en Chile: evidencia y propuestas para políticas públicas. Santiago, Chile. Universidad del Desarrollo.
- Carrère, C., & Carrère, M. (2015). Inmigración femenina en Chile y mercado de trabajos sexualizados: La articulación entre racismo y sexismo a partir de la interseccionalidad. *Polis*, 14(42), 33-52.
- Carter, S. Anderson, S, and Shaw, E. (2001). *Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature*, London: Small Business Service Research Report RR002/01.
- Castillo, I. & Lekanda, P. (2010). *Políticas migratorias en Argentina y Chile: Acción y reacción frente a un fenómeno de alcance global*. Toronto, Canadá.
- Cea-Merino, P., Galaz, C., & Montenegro-Martínez, M. (2015). La construcción social de las mujeres inmigrantes en los discursos de la academia. *Psicoperspectivas*, 14(2), 28-39.
- Constitución Chilena. *Diario Oficial de la República de Chile*, Santiago, Chile, 24 Octubre de 1980.
- Corona, J. (2016). Apuntes sobre métodos de investigación. *MediSur*, 14(1), 81-83.
- De la Fuente, S. F. (2011). *Análisis Factorial [Material de clase]*. Universidad Autónoma de Madrid.

- De la Fuente, S. F. (2011b). Análisis Conglomerados [Material de clase]. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid, España.
- De Olavide. (2004). Tejido empresarial y factores de éxito: una aproximación al caso andaluz. Consejería de Economía y Hacienda.
- Decreto Ley N° 1.094. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 19 de Julio de 1975.
- Delmar, F., & Holmquist, C. (2004). Women's entrepreneurship: issues and policies. 2nd Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).
- Departamento de Extranjería y Migración de la República de Chile, (sin fecha). Estructura interna del DEM. Recuperado el 10 de Octubre, 2017 desde www.extranjeria.gob.cl/.
- Escarbajal, A. (2010). Estudio de las respuestas socioeducativas ofrecidas a los inmigrantes en la Región de Murcia. Revista de Investigación Educativa, 28(1), 157-170.
- Gallego, F. A., & Loayza, N. (2002). The golden period for growth in Chile: Explanations and forecasts. Central Bank of Chile Working Paper, 146, 1- 36.
- García, L. (2017). Migración, derechos humanos y política migratoria. Primera edición. Buenos Aires, Argentina.
- Gispert, R.; Clot-Razquin, G.; del Mar Torné, M.; Bosser-Giralt, R., & Freitas-Ramírez, A. (2008). Diferencias en el perfil reproductivo de mujeres autóctonas e inmigrantes residentes en Cataluña. Gaceta Sanitaria, 22(6), 574-577.
- Gobierno de Chile: Dirección de Trabajo (2017). Centros de Consultas Laborales. Recuperado de: www.dt.gob.cl/consultas/
- González-González, J. M.(2011). Inmigración, emprendimiento y género en Andalucía: un análisis cualitativo, psicosocial y de género. In Actas del I Congreso Internacional sobre Migraciones en Andalucía (pp. 29-38). Instituto de Migraciones.
- Gregorio, C. (1997). Las relaciones de género dentro de los procesos migratorios:¿ reproducción o cambio?. Género, clase y etnia en los nuevos procesos de globalización. Madrid: Instituto Universitario de Estudios de la Mujer, Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid, 163-170.
- Hein, K. (2012). Migración y transición: hijos de inmigrantes de origen latinoamericano en su transición de la escuela al trabajo en Chile. Si Somos Americanos, 12(1), 101-126.

- Hernández, S. (2011). La migración peruana en Chile y su influencia en la relación bilateral durante el gobierno de Michelle Bachelet (2006-2010). Magíster en Estudios Internacionales. Universidad de Chile. Santiago de Chile.
- Herrera, G. (2005). Mujeres ecuatorianas en las cadenas globales del cuidado. La migración ecuatoriana. *Transnacionalismo, redes e identidades*, 281-303.
- Herrera, R. (2006). La perspectiva teórica en el estudio de las migraciones. México: Siglo XXI Editores.
- Jensen, M. (2008). Inmigrantes en Chile: la exclusión vista desde la política migratoria chilena. *Temáticas migratorias actuales en América Latina: remesas, políticas y emigración*, 1, 105-130.
- Lafortune, J. & Tessada, J. (2016). Migrantes latinoamericanos en Chile: Un panorama de su integración social, económica y financiera. Recuperado de: <https://www.cepchile.cl/cep/>
- Lozares, C., & López-Roldán, P. (1991). El análisis multivariado: definición, criterios y clasificación. *Papers: revista de sociología*, (37), 9-29.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercado*. México. Pearson.
- Mancilla, C. (2013). DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO DE LOS INMIGRANTES EN CHILE.
- Mancilla, C., & De Lima, P. (2014). Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora. *Migraciones internacionales*, 7(4), 235-264.
- Márquez, F. (2014). Inmigrantes en territorios de frontera: La ciudad de los otros. *Santiago de Chile. EURE (Santiago)*, 40(120), 49-72.
- Matus, J. (21 de Septiembre de 2014). Inmigrantes en Chile: más de dos tercios trabajan y el 42% cotiza en Fonasa. La tercera. Recuperado de: www.latercera.com/noticia/
- Méndez, L., Cárdenas, M., Gómez, F., & Yáñez, S. (2012). "Situación de inmigración" de mujeres sudamericanas en Chile: hacia un modelo comprensivo. *Psicología & Sociedade*, 24(3), 648-661.
- Méndez, M. (2010). Mujeres emprendedoras, financiación y crisis económica. *CIm. economía: Revista económica de Castilla-La Mancha*, (17), 25-42.
- Ministerio de Desarrollo Social Gobierno de Chile (21 de diciembre 2016). Inmigrantes: Principales Resultados (versión extendida). Recuperado de: <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/>

- Ministerio de Vivienda y Urbanismo de la Republica de Chile, (sin fecha). Misión Ministerial. Recuperado el 10 de Octubre, 2017 desde <http://www.minvu.cl/>.
- Molpeceres, L. (2012). Situación laboral de las mujeres inmigrantes en España*/The employment status of immigrants women in Spain. Cuadernos de Relaciones Laborales, 30(1), 91.
- Mora, C. (2008). Globalización, género y migraciones. Polis (Santiago), 7(20), 285-297.
- Morales, M. (2010). El microcrédito como ayuda de inserción laboral en el colectivo inmigrante en España. Recuperado en: www.academia.edu/
- Naudon, P. (2016). Mujeres migrantes en Chile: significaciones sobre su rol de madre y la crianza de hijos/Migrant women in Chile: notions about their mother's role and children's upbringing. Rumbos TS. Un espacio crítico para la reflexión en Ciencias Sociales, (14), 99-112.
- Novoa, C. (30 de Octubre 2015). Niños Inmigrantes: ¿cómo se adaptan en Chile?. Emol. Recuperado de: <http://www.emol.com>
- OEA, OCDE & CEPAL (2011). Migración internacional en las Américas: Primer informe del Sistema Continuo de Reportes de Migración Internacional en las Américas. SICREMI. Recuperado de <https://www.oecd.org/fr/pays/belize/48423836.pdf>
- ONU (2013). 232 millones de migrantes internacionales viven fuera de su país en todo el mundo, revelan las nuevas estadísticas mundiales sobre migración de las Naciones Unidas. Comunicado de prensa de las Naciones Unidas.
- Oso L. & Villares M. (2005). Mujeres inmigrantes latinoamericanas y empresariado étnico: dominicanas en Madrid, argentinas y venezolanas en Galicia. Revista Galega de Economía, 14(1-2), 1-19.
- Oso, L. (1998). La migración hacia España de las mujeres jefas de hogar, Madrid, Ministerio de trabajo y Asuntos Sociales, Instituto de la mujer. Estudios, 52.
- Oso, L. (2008). Migración, género y hogares transnacionales. La inmigración en la sociedad español. Una radiografía multidisciplinar, Barcelona, Edicions Bellaterra, 561-586.
- Parella, S. (2007). Los vínculos afectivos y de cuidado en las familias transnacionales: Migrantes ecuatorianos y peruanos en España. Migraciones internacionales, 4(2), 151-188.
- Pizarro, J. M. (2004). El encanto de los datos: Sociodemografía de la inmigración en Chile según el censo de 2002 (Vol. 49). Santiago, Chile. United Nations Publications.

- Pombo, G. (2014). *Las mujeres migrantes y la violencia de género: Aportes para la reflexión y la intervención*. Argentina: VCR Impresores S.A.
- Quintana, A. (2006). *Metodología de investigación científica cualitativa*. Psicología: Tópicos de actualidad. Lima: UNMSM, 47-84.
- Real Academia española (2015). *Diccionario de la lengua española (23.a ed.)*. Consultado en <http://dle.rae.es/?id=DgIqVCc>.
- Robles, B. (2011). La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo antropológico. *Cuicuilco*, 18(52), 39-49.
- Rodríguez, D. & Valderoriola, J. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Red Tercer Milenio. Recuperado de <http://www.aliatuniversidades.com>
- Rojas, N., & Silva, C. (2016). *LA MIGRACIÓN EN CHILE: BREVE REPORTE Y CARACTERIZACIÓN*. Madrid, España. Observatorio Iberoamericano sobre Movilidad Humana, Migraciones y Desarrollo.
- Ruiz, J. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa* (Vol. 15). Universidad de Deusto.
- Sánchez, S.; Royo, I.; Lacomba, J.; Marí, E.; Benloch, C.; (2014). Mujeres inmigrantes emprendedoras en el medio rural. Factor para la sostenibilidad económica y social de las áreas rurales de la comunidad Valenciana. *Ager. Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, 69-109.
- Schewcik, S. (2017). *Problemas y desafíos en la implementación de una nueva ley de migración y extranjería en Chile: estudio de derecho comparado sobre la migración en EE.UU. y Canadá*. Licenciado en ciencias jurídicas y sociales. Universidad de Chile, Santiago.
- Solé, C., Parella, S., & Alarcón, A. (2007). El autoempleo de las trabajadoras inmigradas. ¿Una alternativa a la discriminación laboral?/Self-employment of migrant women. An alternative to labour discrimination?. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27(1), 171-200.
- Stefoni, C. (2002). Mujeres inmigrantes peruanas en Chile. *Papeles de población*, 8(33), 117-144.
- Stefoni, C. (2003). *Inmigración peruana en Chile: Una oportunidad a la integración*. Santiago, Chile. FLACSO, Editorial Universitaria
- Stefoni, C. (2004). Inmigración y ciudadanía: la formación de comunidades peruanas en Santiago y la emergencia de nuevos ciudadanos. *Revista Política Universidad de Chile*, 43, pp. 319 – 336.

- Stefoni, C. (2007). La migración en la agenda chileno-peruana. Un camino por construir. *Nuestros vecinos, Santiago de Chile, Ril Editores*, 551-564.
- Stefoni, C. (2011). Perfil migratorio de Chile. Buenos Aires, Argentina. Organización Internacional para las migraciones.
- Torres, L. (2017). El escenario actual chileno y la migración internacional: legislación y postura de los partidos políticos. *Migraciones Internacionales*, 9(1).
- Valencia M. (27 de Septiembre 2016). Subsidios habitacionales para extranjeros se han cuadruplicado en la última década. *El Mercurio*, Nacional. Pág. 1
- Valko, Jennifer M. (2010). Desmitificación del inmigrante alemán en Don Helmuth, el colono de Carlos Fuenzalida Valdivia. *Acta literaria*, (40), 45-69. Doi: 10.4067/S0717-68482010000100004
- Vásquez, R. y Castillo, C. (2012). Embarazo y parto en madres inmigrantes en Santiago, Chile. *Revista chilena de pediatría*, 83(4), 366-370. Doi: 10.4067/S0370-41062012000400007
- Weiers R. M. (1986). *Investigación de mercados*. México D.C., México. Prentice-Hall Hispanoamericana.

8. ANEXOS

Anexo 1: Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Instrumento adaptado para las encuestas presenciales. Utilizado para recolectar la información para la fase cuantitativa del estudio. Es una adaptación a la encuesta utilizada por Arrighetti (2014).

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras	
Datos básicos	
Los datos recogidos en esta encuesta serán tratados con confidencialidad, y serán utilizados en forma agregada y absolutamente anónima.	
1. Nombre y apellido:	<input type="text"/>
* 2. Nacionalidad:	<input type="text"/>
3. Contacto (teléfono o email para comunicar premios)	<input type="text"/>
* 4. ¿Cuál es su edad actual?	<input type="text"/>
* 5. ¿Cuántos años lleva viviendo en Chile?	<input type="text"/>
6. Nombre de su emprendimiento	<input type="text"/>
* 7. ¿En qué año fue fundada su empresa?	<input type="text"/>

* 8. ¿En qué sector opera su emprendimiento?

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
- Pesca
- Explotación de Minas y Canteras
- Industrias Manufactureras No Metálicas
- Industrias Manufactureras Metálicas
- Suministro de Electricidad, Gas y Agua
- Construcción
- Comercio al Por Mayor y Menor; Rep. Vehículos Automotores/Enseres Domésticos
- Hoteles y Restaurantes
- Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
- Intermediación Financiera
- Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
- Adm. Pública y Defensa; Planes de Seg. Social, Afiliación Obligatoria
- Enseñanza
- Servicios Sociales y de Salud
- Otras Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales
- Consejo de Administración de Edificios y Condominios
- Organizaciones y Órganos Extraterritoriales

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Datos sobre empresa

* 9. ¿Cuán importante fueron cada una de las posibles razones que se muestran a continuación por la que decidió crear la empresa?

	No importante	Medianamente importante	Muy importante
Falta de mejores oportunidades de empleo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Discriminación en los empleos de trabajadora dependiente por ser inmigrante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oportunidad de explorar un mercado "étnico", es decir dirigido a los inmigrantes en la ciudad o área donde abrió la empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oportunidad para promocionar un producto "étnico"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capacidad para llevar a cabo actividades no desarrolladas entre los chilenos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capacidad de crear/ innovar nuevos productos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capacidad para tener costos más bajos que la competencia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dar trabajo a familiares	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dar trabajo a compatriotas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Búsqueda de autonomía e independencia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mejorar mi condición social	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mejorar mis ingresos personales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sentirme una persona exitosa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Desarrollar mi título profesional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sentirme satisfecho con mi trabajo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seguir una tradición familiar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

* 10. ¿Cuántas personas empleadas tiene su emprendimiento?

* 11. Número de socios además de usted

* 12. ¿Aproximadamente qué porcentaje de su venta es en productos de tipo "étnico" (propio de su país)?

0% 50% 100%

* 13. Cuando inició la empresa, ¿Quiénes y cuánto le ayudaron los siguientes círculos de personas?

	Nada	Suficiente	Mucho
Familia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Compatriotas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amigos/ Conocidos chilenos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Otros inmigrantes (no de su país)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Asesores profesionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bancos e instituciones financieras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Instituciones de formación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los gobiernos locales (municipios, provincias, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Datos de contacto e historia personal

Gracias por sus respuestas. Le pido por favor que tome un último ánimo para responder las próximas preguntas y entrar a concursar por los 6 premios que se sortearán.

* 14. ¿Cuál es el nivel de educación más alto que obtuviste?

- No posee estudios
- Educación Básica
- Educación media
- Universitaria
- Posgrado (maestría, doctorado, etc.)

* 15. ¿Ha recibido capacitación en emprendimiento en Chile?

- Sí
- No

* 16. ¿Cuál es tu estado civil actual?

- Casado/a
- Viudo/a
- Divorciado/a
- Soltero/a

* 17. Entre los miembros de su familia, ¿hay otros empresarios?

- Sí
 No

* 18. ¿Cuántos de su núcleo familiar se encuentran en Chile y cuántos en el extranjero?

En Chile	<input type="text"/>
En el extranjero	<input type="text"/>

19. La reagrupación familiar es uno de sus objetivos?

- Sí
 No

* 20. ¿Ha emprendido en otro país aparte de Chile?

- Sí
 No

* 21. En su país de origen, antes de emigrar, ¿Tenía trabajo?

- Sí
 No (Saltar a la pregunta 24)

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Quedan a lo más 7 PREGUNTAS!

* 22. ¿En qué sector trabajó en su país de origen?

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
 Pesca
 Explotación de Minas y Canteras
 Industrias Manufactureras No Metálicas
 Industrias Manufactureras Metálicas
 Suministro de Electricidad, Gas y Agua
 Construcción
 Comercio al Por Mayor y Menor; Rep. Vehículos Automotores/Enseres Domésticos
 Hoteles y Restaurantes
 Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
 Intermediación Financiera
 Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
 Adm. Pública y Defensa; Planes de Seg. Social, Afiliación Obligatoria
 Enseñanza
 Servicios Sociales y de Salud
 Otras Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales
 Consejo de Administración de Edificios y Condominios
 Organizaciones y Órganos Extraterritoriales

* 23. ¿La experiencia de trabajo previa, en su país de origen, fue útil para el trabajo que haces hoy?

- En absoluto
- Poco
- Lo suficiente
- Mucho
- Muchísimo

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Quedan a lo más 5 PREGUNTAS!!

* 24. Desde su llegada a Chile, antes de comenzar esta empresa ¿tenía trabajo?

- Sí
- No, estaba cesante. Nunca he trabajado en Chile. (saltar a la pregunta 27)
- No, estaba cesante. Pero sí he trabajado en Chile.

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Quedan a lo más 4 preguntas

* 25. ¿En qué sector trabajó en Chile?

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
- Pesca
- Explotación de Minas y Canteras
- Industrias Manufactureras No Metálicas
- Industrias Manufactureras Metálicas
- Suministro de Electricidad, Gas y Agua
- Construcción
- Comercio al Por Mayor y Menor; Rep. Vehículos Automotores/Enseres Domésticos
- Hoteles y Restaurantes
- Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
- Intermediación Financiera
- Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
- Adm. Pública y Defensa; Planes de Seg. Social, Afiliación Obligatoria
- Enseñanza
- Servicios Sociales y de Salud
- Otras Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales
- Consejo de Administración de Edificios y Condominios
- Organizaciones y Órganos Extraterritoriales

* 26. ¿La experiencia de trabajo previa, en Chile, fue útil para el trabajo que haces hoy?

- En absoluto
- Poco
- Lo suficiente
- Mucho
- Muchísimo

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

Queda esta pregunta y la última y se acabó!

* 27. Incluyéndose usted ¿cuántas personas viven en su hogar actualmente? (NO CONSIDERE SERVICIO DOMÉSTICO, AUNQUE SEA PUERTAS ADENTRO)

- 1 (vayase directamente a la última pregunta correspondiente a la pregunta 28)
- 2 (vayase directamente a la última pregunta correspondiente a la pregunta 29)
- 3 (vayase directamente a la última pregunta correspondiente a la pregunta 30)
- 4 (vayase directamente a la última pregunta correspondiente a la pregunta 31)
- 5 (vayase directamente a la última pregunta correspondiente a la pregunta 32)
- 6 o más (vayase directamente a la última pregunta correspondiente a la pregunta 33)

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

* 28. Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

- \$0 - \$66.000
- \$67.000 - \$134.000
- \$135.000 - \$258.000
- \$259.000 - \$460.000
- \$461.000 - \$807.000
- \$807.000 - \$1.414.000
- Mayor o igual que \$1.415.000

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

* 29. Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

- \$0 - \$134.000
- \$135.000 - \$252.000
- \$253.000 - \$463.000
- \$464.000- \$824.000
- \$825.000 - \$1.404.000
- \$1.405.000 - \$2.350.000
- Mayor o igual que \$2.351.000

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

* 30. Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

- \$0 - \$212.000
- \$213.000 - \$382.000
- \$383.000 - \$663.000
- \$664.000- \$1.115.000
- \$1.116.000 - \$1.926.000
- \$1.927.000 - \$3.234.000
- Mayor o igual que \$3.235.000

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

* 31. Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

- \$0 - \$276.000
- \$277.000 - \$479.000
- \$480.000 - \$830.000
- \$831.000- \$1.384.000
- \$1.385.000 - \$2.311.000
- \$2.312.000 - \$3.960.000
- Mayor o igual que \$3.961.000

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

* 32. Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

- \$0 - \$325.000
- \$326.000 - \$572.000
- \$573.000 - \$984.000
- \$985.000- \$1.650.000
- \$1.651.000 - \$2.717.000
- \$2.718.000 - \$4.656.000
- Mayor o igual que \$4.657.000

Encuesta mujeres inmigrantes emprendedoras

* 33. Ahora hablemos del ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales, como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿En cuál de estos tramos está el ingreso total de su hogar?

- \$0 - \$382.000
- \$383.000 - \$661.000
- \$662.000 - \$1.124.000
- \$1.125.000- \$1.750.000
- \$1.751.000 - \$3.005.000
- \$3.006.000 - \$5.428.000
- Mayor o igual que \$5.429.000

Anexo 2: Tabla de clasificación socioeconómica

Tabla utilizada por la AIM para clasificar en Chile los grupos socioeconómicos, en base al número de personas que viven en el hogar y el ingreso promedio en el mes.

1 miembro	TRAMO	Código	GSE
	0 – 66.000	1	E
	67.000 – 134.000	2	D
	135.000 – 258.000	3	C3
	259.000 – 460.000	4	C2
	461.000 – 807.000	5	C1b
	808.000 – 1.414.000	6	C1a
	≥ 1.415.000	7	AB
	NO RESPONDE	99	

2 miembros	TRAMO	Código	GSE
	<<	1	E
	135.000 – 252.000	2	D
	253.000 – 463.000	3	C3
	464.000 – 824.000	4	C2
	825.000 – 1.404.000	5	C1b
	1.405.000 – 2.350.000	6	C1a
	≥ 2.351.000	7	AB
	NO RESPONDE	99	

3 miembros	TRAMO	Código	GSE
	0 – 212.000	1	E
	213.000 – 382.000	2	D
	383.000 – 663.000	3	C3
	664.000 – 1.115.000	4	C2
	1.116.000 – 1.926.000	5	C1b
	1.927.000 – 3.234.000	6	C1a
	≥ 3.235.000	7	AB
	NO RESPONDE	99	

4 miembros	TRAMO	Código	GSE
	0 – 276.000	1	E
	277.000 – 479.000	2	D
	480.000 – 830.000	3	C3
	831.000 – 1.384.000	4	C2
	1.385.000 – 2.311.000	5	C1b
	2.312.000 – 3.960.000	6	C1a
	≥ 3.961.000	7	AB
	NO RESPONDE	99	

5 miembros	TRAMO	Código	GSE
	0 – 325.000	1	E
	326.000 – 572.000	2	D
	573.000 – 984.000	3	C3
	985.000 – 1.650.000	4	C2
	1.651.000 – 2.717.000	5	C1b
	2.718.000 – 4.656.000	6	C1a
	≥ 4.657.000	7	AB
	NO RESPONDE	99	

6 miembros o más	TRAMO	Código	GSE
	0 – 382.000	1	E
	383.000 – 661.000	2	D
	662.000 – 1.124.000	3	C3
	1.125.000 – 1.750.000	4	C2
	1.751.000 – 3.005.000	5	C1b
	3.006.000 – 5.428.000	6	C1a
	≥ 5.429.000	7	AB
	NO RESPONDE	99	

Anexo 3: Entrevista Mujeres Inmigrantes emprendedoras

Entrevista que se aplicó para la fase cualitativa del estudio.

Introducción: En el último tiempo Chile ha recibido y albergado varios inmigrantes y aun cuando se ha intentado realizar políticas públicas o llevar a cabo iniciativas para hacer del país un país más inclusivo y generador de oportunidades para todos, no sé si lo ha logrado por lo que estoy haciendo un estudio de cuáles son las percepciones y experiencias desde la mirada de un inmigrante con un enfoque de géneros. Todo esto para que se transforme en una ayuda a la creación de normativas sobre migración.

Nombre: _____

Edad: _____

País de origen: _____

Emprendimiento: _____

Fecha de llegada: _____

Preguntas demográfica:

1- ¿Por qué elegiste Chile?

2- ¿Cuánto tiempo planeas quedarte en Chile?

3- ¿Estás casado?

SI

NO

4- ¿Tú tienes hijos?

SI

NO

¿Cuántos? _____

5- ¿Cuál es su nivel educacional?

Preguntas de investigación:

6- ¿Podrías contarme sobre la situación que estabas viviendo en tu país poco tiempo antes de tu venida a Chile? ¿Qué determinó la decisión de emigrar?

- 7- ¿Te has sentido discriminada en algún aspecto? ¿Podrías contarme alguna de estas situaciones?
- 8- Cuéntame cómo comenzó tu experiencia como trabajadora independiente.
- 9- ¿Cuáles fueron las barreras que has encontrado para llegar al punto en que actualmente te encuentras?
- 10- ¿Crees que ser mujer ha sido una barrera para el éxito profesional? ¿Qué comentarios, experiencias te han hecho pensar esto?
- 11- En términos generales ¿Cómo describirías a Chile ante uno de tus compatriotas que está pensando en venirse aquí a buscar nuevas oportunidades? (laborales, sociales, culturales, etc.)
- 12- ¿Cuál es la situación más difícil que ha tenido que enfrentar en Chile?
- 13- ¿Con quiénes estás en Chile?

Si su respuesta es junto a familia...

- 13.1 Te has sentido apoyada por ellos ¿Qué dirían ellos de su emprendimiento?

Si su respuesta es sola...

- 13.2 ¿Cuál es la situación que viven hoy en día su familia, en su país?

- 14- ¿Cómo ha impactado tu emprendimiento la relación que tienes con tu familia?
¿Cuánto es el tiempo que dedicas a pasar tiempo familiar en comparación al que tenías en tu país?
- 15- En base a tu experiencia, ¿Qué aspectos de la política migratoria Chilena cambiarías para que fuese un país más inclusivo?
- 16- ¿Qué factores o características cree poseer usted que le permitieron derrotar sus miedos e establecer su empresa propia?