

**Sororidad y
Emprendimiento
Femenino**

**Inés Lambrecht
Monter**

RESUMEN

Los conceptos de emprendimiento y de feminismo han sido ampliamente desarrollados y aplicados en diferentes estudios. Pero ¿qué pasa cuando ambos conceptos se combinan? En este estudio se analizarán los efectos y el contexto en el que se enmarca el emprendimiento social femenino que incorpora la sororidad como el valor central de su actividad. Algunos de los beneficios más destacables son la potenciación del desarrollo socioeconómico y local a partir de la creación de empleos con perspectiva de género y la reducción de las desigualdades.

Palabras clave: *Emprendimiento social, emprendimiento femenino, sororidad, barreras, beneficios.*

ABSTRACT

The concepts of entrepreneurship and feminism have been widely developed and applied in different studies. But what happens when both concepts are combined? This study will analyze the effects and context in which female social entrepreneurship is framed, which incorporates sorority as the central value of its activity. Some of the most notable benefits are the empowerment of socio-economic and local development based on the creation of jobs with a gender perspective and the reduction of inequalities.

Keywords: *Social entrepreneurship, entrepreneurial women, sorority, barriers, benefits.*

SORORIDAD Y EMPRENDIMIENTO FEMENINO*

Inés Lambrecht Monter

Graduada en Relaciones Laborales y Recursos Humanos

Facultat de Ciències Socials / Universitat de València

Contacto: ines.lambrecht@hotmail.com

Entregado: 15/02/2023 Aprobado: 15/03/2023

1. INTRODUCCIÓN

Las preguntas de esta investigación son básicamente dos: ¿Cuál es la relación entre la sororidad y el emprendimiento femenino? Y, ¿es posible promover la sororidad a través del emprendimiento?

Se trató de comprender por qué el emprendimiento social femenino puede tener unas características propias y, cuando es empático con otras mujeres, cómo pone de relieve necesidades que, en otras empresas u organizaciones, apenas son visibles. En ocasiones, sororidad y emprendimiento son considerados conceptos antitéticos, y lo que se quiere mostrar es que el emprendimiento puede sacar partido de la sororidad.

Pero ¿por qué es importante dar apoyo a las mujeres emprendedora o con potencial para el emprendimiento? La respuesta es simple. Es necesario que mujeres y hombres tengan las mismas oportunidades y recursos para emprender. Por cada dos hombres emprendedores, una sola mujer emprende. Es decir que, según los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) desarrollados por el Observatorio de Igualdad y Empleo, solo un tercio de las personas emprendedoras en España son mujeres. Esto demuestra que la desigualdad y brecha en el emprendimiento siguen presentes entre mujeres y hombres. También, como veremos a través de las entrevistas, que las mujeres tienen barreras a la hora de emprender.

Las principales consecuencias que conlleva esta brecha, según Anne Firth (2008), son: 1) la persistencia de los estereotipos ligados al género; 2) mujeres que

sufren por pobreza, siendo el género en el contexto de pobreza una fuente de infinitas desventajas añadidas, especialmente si viven en países donde los derechos humanos no están garantizados. Según Firth (2008), que ha basado sus estudios en los informes publicados por las Naciones Unidas y el Comité para la Eliminación de la Discriminación contra la Mujer, la pobreza conlleva dificultades para acceso a comida, a refugio, a una educación para ellas y sus hijos, y para el acceso a la sanidad. Además, añade que las mujeres pobres son menos reconocidas y valoradas socialmente, y ello conlleva que tengan una menor participación política e institucional. Como resultado, las mujeres pobres tienen menos poder de decisión en las esferas públicas y privadas.

Los estudios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) han demostrado que la participación de la mujer en la economía y su contribución en la creación de nuevas empresas es fundamental para: 1) fomentar la inclusión y equidad de género (Fondo Monetario Internacional, 2013); 2) fomentar el desarrollo económico y social en épocas de recesión y desempleo, a través de la innovación y la creación de empleo (OCDE, 2012); 3) reducir y eliminar la pobreza en la vida de las mujeres (tanto en su vida profesional gracias a la percepción de mayores ingresos económicos, como durante su jubilación, al haber cotizado más) (Firth, 2008).

Otro de los destacables beneficios del emprendimiento femenino es el empoderamiento de la mujer. A través del emprendimiento, las mujeres son capaces de emanciparse y de ser económicamente independientes. Tienen más libertad para planificar su futuro profesional y planificar su familia (aboliendo así el matrimonio infantil, y decidiendo sobre el número de hijos que desean tener, en el caso de que tengan ese deseo). A su vez, el mayor poder adquisitivo de las mujeres tiene una correlación positiva con el acceso a la sanidad y a la educación (sobre todo en aquellos países donde la sanidad y la educación no son derechos universales, sino privilegios a los que tienen mayor acceso los hombres y niños varones) (Firth, 2008).

Ahora bien, ¿por qué hablar concretamente del emprendimiento femenino destinado a ayudar a mujeres? ¿Por qué no hablar de emprendimiento femenino en general? La respuesta puede resumirse en una sola palabra: Sororidad. Kate Millet (1970) introdujo este concepto en los años 70 para referirse a la solidaridad entre hermanas como forma de lucha por los derechos de la mujer, y para la abolición del patriarcado que actúa como fuerza opresora (citada por Maggie Doherty *et al.*, 2017). La manera en que se ha tratado la sororidad, en este artículo, ha sido

mostrando cómo las mujeres emprendedoras pueden empoderar a otras mujeres a través de su propio proceso de empoderamiento.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 EL BOOM DEL EMPRENDIMIENTO

Según Azqueta (2017), los planteamientos neoliberales conciben el emprendimiento como un nuevo estilo de vida deseable, paralelamente a otros planteamientos (aunque minoritarios) que describen el emprendimiento como una vía de desarrollo social. La autora recalca que es necesario que ambos planteamientos se integren, especialmente el segundo: *el emprendedor es un humanizador del entorno, un innovador, un facilitador de cambios. La consecuencia es la creación de valor que beneficia a la persona, empresa, a la economía y a la sociedad (...) es alguien que crea algo diferente y con valor más allá de lo económico, capaz de beneficiar en primer lugar a la persona y en consecuencia a la sociedad* (Azqueta, 2017, pp. 33-34).

Así pues, una persona emprendedora puede definirse actualmente como *persona que percibe la oportunidad que ofrece el mercado y posee la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos con el fin de apropiarse de dicha oportunidad* (Joan Ramon Sanchis *et al.*, 2010). Más adelante veremos que además de percibirse oportunidades de negocio, también pueden percibirse necesidades de la sociedad y de ciertos colectivos concretos que no tienen atendidas todas sus necesidades. De allí nacerá la idea de emprendimiento social, como respuesta a dichas necesidades.

De acuerdo con uno de los informes del Ministerio de Trabajo y Economía Social de 2022, se ha producido un crecimiento del 10,71% en las tasas de afiliación de trabajadoras y trabajadores autónomos, desde el año 2013 (Nota de Afiliación de Trabajo Autónomo, 2022). Si se cuantifica el número de empresas que se crean cada año, 2021 ha sido el año más fructífero en cuanto a creación de empresas, con un total de más de cien mil empresas constituidas. Cifra récord desde 2008, el año en que se desplomó la economía, según noticias de RTVE (Daniel Flores, 2022). Pero ¿de dónde surge este *boom* del emprendimiento? A continuación, se recopilarán las causas más reconocidas y debatidas.

En primer lugar, el acceso generalizado a los conocimientos y a las nuevas tecnologías ha derivado en un mayor potencial de capacidad de innovación, y, a su vez, de esta capacidad de innovación han surgido nuevas posibilidades de emprendimiento. Esta innovación permite a las personas emprendedoras concebir negocios que satisfacen nuevas necesidades, o generar nuevas demandas. Además, la tecnología también permite que aumente el nivel de competitividad y eficiencia de sus negocios (Ninotshka Tam, 2016).

Por otro lado, Félix Fernández y Félix Fernández (2014) proponen otra explicación para el auge del emprendimiento: las campañas institucionales y mediáticas en redes sociales y medios de comunicación. Explica que se ha producido una *mediatización* del emprendimiento desde que comenzó la crisis de 2008. Esto se debe a que, para paliar la crisis, el gobierno español decidió implantar políticas públicas que fomentaran el autoempleo y, paralelamente, los medios de comunicación también iniciaron una fuerte campaña informativa para estimular el emprendimiento. Incluso surgieron nuevas secciones en los periódicos y programas de televisión especializados en emprendimiento, como el programa de RTVE *Código Emprende*. Igualmente, se redactaron regulaciones para el fomento del emprendimiento (Clara Inés Orrego, 2009), como la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, en cuyo primer capítulo se incorporan *medidas para que los jóvenes adquieran, a través del sistema educativo, las competencias y habilidades requeridas para emprender*.

Roberto Rodríguez y Efrén Borges (2018) también coinciden en que, el *boom* del emprendimiento es la consecuencia directa, e intencionada, de una producción política de nuevos sujetos laborales. El sujeto emprendedor. Las principales herramientas de esta producción política son las campañas institucionales, mediáticas y científicas destinadas a fomentar el emprendimiento. Estas campañas han difundido el modelo de emprendimiento como vía de solución más eficaz ante la crisis económica. Animan a que la actual, y futura, clase trabajadora se conviertan en una generación auto responsable de su situación socioeconómica. De esta manera, nace un nuevo paradigma laboral posfordista, que fomenta la figura del emprendedor exitoso, siempre visto como un varón, blanco, heterosexual, para encubrir la desregulación laboral, y la naturalización de la precariedad laboral y del desempleo estructural, frutos de la globalización económica y las nuevas tecnologías.

Además de estas campañas institucionales, Rodríguez y Borges (2018) destacan la creciente producción literaria, como fenómeno causante del boom del em-

prendimiento. Según estos autores, los manuales de autoayuda para el emprendimiento han supuesto un gran impacto cultural y psicológico. Estos manuales han expandido de manera sistemática la idealización de persona emprendedora, trabajadora y exitosa. Se han convertido en una guía moral para aprender a convertirse en *un buen trabajador*. A modo de apunte, parece que los autores han elegido nombrar el *buen trabajador* en género masculino de forma consciente y voluntaria, remarcando que el emprendimiento ha tenido género en el pasado, el género masculino. Según la guía, el *buen sujeto* se caracterizaría por ser una persona trabajadora que no depende ni de las subvenciones del Estado, ni de las limitadas ofertas del mercado laboral, para conseguir ingresos propios. En este sentido, el *buen sujeto* sería aquel que ha emprendido, por su propia cuenta y riesgo, un negocio fructífero para él y para la sociedad en general. Aquel que ha sido capaz de *fabricar* su propio empleo (Rodríguez y Borges, 2018, pp. 267-269). Por otra parte, Rodríguez y Borges indican que, indirectamente, esta guía también ha supuesto la marginación y culpabilización de las personas desempleadas, así como la invisibilización de la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran.

Sin embargo, aunque las políticas públicas y privadas pretenden romantizar el emprendimiento, la realidad de emprender en España se aleja considerablemente del ideal. Según Juan Antonio Fernández (2018) el empleo autónomo puede ser igual de precario que el trabajo por cuenta ajena, aunque por causas distintas. Las actuales tendencias globalizadoras y liberalizadoras del mercado han desembocado en la desregulación laboral, incluida la del trabajo autónomo. Esto implica que las personas emprendedoras pueden verse envueltas en situaciones de inseguridad e incertidumbre, y con falta de garantías de percepción de ingresos suficientes. Dicha situación afecta principalmente a las personas emprendedoras que tienen empresas pequeñas, sin empleados, y que son mayoritariamente dependientes de un solo cliente.

Mayka Jimenez (2022, 14 de marzo) afirma que la crisis también ha impactado directamente en los ingresos que perciben actualmente los y las trabajadores autónomos. Tras el comienzo de la pandemia, la demanda se ha visto resentida, y los consumidores tienden a ahorrar más. Al mismo tiempo, los costes de aprovisionamiento y de producción de los/as autónomos/as han aumentado, como resultado de la inflación y el aumento de los costes. En definitiva, la pandemia se ha convertido en un nuevo elemento favorecedor de la precariedad e incertidumbre en el trabajo por cuenta propia, sumado a la inflación derivada de la actual guerra de Ucrania (Pedro Buenaventura, 2022).

Asimismo, se suman más dificultades para las mujeres trabajadoras autónomas. Más concretamente se trata de la dificultad que tienen para conciliar su vida personal y profesional, sobre todo durante los periodos de maternidad, lactancia o cuidado de familiares. Por otra parte, las ayudas públicas supuestamente destinadas a garantizar los derechos de conciliación y descanso de las mujeres autónomas resultan, según los testimonios, muy difíciles de conseguir. Con referencia a este hecho, algunas trabajadoras autónomas que son madres solteras expresan que, en ocasiones, se han encontrado en riesgo de pobreza al no tener ingresos ni ayudas públicas suficientes, sumado a la obligación del pago de una cuota de autónomos desproporcionada. En conclusión, puede decirse que las condiciones de las trabajadoras autónomas son incluso más precarias que las de los varones al tener que asumir la doble carga de trabajo (María López, 2022).

Si se ahondan en las causas por las cuales resulta complicado el acceso a las ayudas públicas, destacan principalmente dos. La primera causa es el limitado acceso a los periodos de lactancia retribuidos. Así pues, este acceso solo se permite a aquellas mujeres que ejercen actividades absolutamente incompatibles con la lactancia. Pero, ¿acaso existen trabajos que no requieren plena atención y dedicación? Y, ¿acaso existen bebés que no requieran plena atención y dedicación? Tras mi pequeño inciso, sigamos con la segunda causa. Esta consiste en la imposibilidad, para algunas trabajadoras autónomas, de contratar una persona que les sustituya durante el disfrute de su reducción de jornada. La razón de esto es que no todos los trabajos pueden ser ejercidos por cualquier persona, como por ejemplo es el caso de las artistas o *influencers* (López, 2022). De este modo, la ausencia de la trabajadora autónoma puede tener también consecuencias de medio plazo porque la discontinuidad de la propia actividad puede hacerle perder posicionamiento.

Una vez dicho esto, hay que apuntar que no todo son desventajas. Emprender también puede convertirse en un proyecto de vida personal, y con impactos positivos para la sociedad, como lo es la creación de empleo (José Miguel Jojoa y Andrés Felipe Bastidas, 2020). Por otro lado, tiene numerosas ventajas para el crecimiento económico, como por ejemplo la reducción de los efectos de la crisis económica, la reducción del desempleo, el impulso de la innovación, la satisfacción de necesidades no cubiertas, e indirectamente, la mejora de la calidad de vida del país (Marcelo Abad, 2015).

Abad (2015) también expone que el autoempleo es una buena forma de incorporarse en el mercado laboral. De acuerdo con la afirmación de Abad, María

Marta Formichella (2004) añade que las personas emprendedoras se convierten en agentes del cambio, especialmente a nivel local, ya que crean nuevas oportunidades de desarrollo e innovación, y nuevos proyectos y redes sociales. También afirma que el emprendimiento otorga cierta libertad de decisión, puesto que hace posible que los y las emprendedoras: 1) decidan por sí mismos/as la cultura y los valores que quieren aplicar a sus negocios; 2) tengan la oportunidad de generar un impacto positivo en el medio ambiente; 3) generen sus propias riquezas. Jojoa y Bastidas (2020) resumen todas estas ventajas como la capacidad de autogestión.

2.2 EL EMPRENDIMIENTO FEMENINO

Una vez descrito el concepto y boom del emprendimiento, es importante hacer un análisis profundo y especialmente centrado en el emprendimiento de las mujeres. A continuación nos preguntaremos, ¿es el género una variable a tener en cuenta a la hora de emprender? ¿Con qué barreras pueden encontrarse las mujeres? ¿Qué beneficios tiene el impulso del emprendimiento femenino? Pero vayamos un paso después de otro: para empezar, se responderá de forma conjunta a las dos primeras cuestiones planteadas...

Los estudios evidencian que la experiencia emprendedora de mujeres y hombres es diferente y que existen una serie de condicionantes sociales, económicos, institucionales y psicológicos que actúan como barreras en el proceso de emprendimiento de las mujeres. A continuación, se desarrollarán las principales barreras en el emprendimiento femenino.

En primer lugar, la histórica brecha en el emprendimiento sigue latente en el mercado laboral español, así como en la mayoría de los países del mundo. Según el último *Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* sobre emprendimiento de mujeres en España, las mujeres participan en menor medida que los hombres en las diferentes fases del proceso emprendedor, especialmente en el emprendimiento potencial y en el consolidado (GEM, 2020).

El emprendimiento que se ha conformado hasta ahora ha sido principalmente masculino. De un total de 3.516 miles de personas no asalariadas (trabajadoras/es por cuenta propia), solo 1.119 miles son mujeres (EPA, 1T 2022, Instituto Nacional de Estadísticas). Por lo que la mayoría de las personas no asalariadas en España son hombres.

Las causas que explican esta brecha en el emprendimiento son diversas. Por una parte, existen causas arraigadas en la psicología y autoestima de las mujeres. La larga historia y tradición emprendedora ha visibilizado y reconocido mucho más el trabajo de los hombres que el de las mujeres. A raíz de esto, las mujeres perciben un mayor miedo al fracaso y este miedo actúa como freno para la puesta en marcha de sus proyectos (Observatorio de Igualdad y Empleo, 2018). Úrsula Navarro (2016) suma a este miedo un sentimiento de culpabilidad que sienten algunas mujeres al dejar de dedicarse plenamente a las tareas domésticas para dedicarse a proyectos propios. Bárbara Montero y José A. Camacho (2018) también ratifican el miedo al fracaso como barrera psicológica en el emprendimiento femenino. Ella explica que el miedo surge también de la incertidumbre que genera la toma de riesgos, y de los estereotipos de género ligados a la capacidad emprendedora. Indican que, tradicionalmente, los estereotipos generaban una baja autoconfianza en las mujeres respecto de su propia capacidad emprendedora. Afortunadamente, señalan que, actualmente, los estereotipos ligados al género van desapareciendo.

Por otra parte, otra de las causas por las que existe una brecha en el emprendimiento es el acceso a los recursos. El primer recurso al que no tienen igual acceso mujeres y hombres es el educativo. Según el informe de la OECD 2012 sobre igualdad de género, las mujeres que viven en países en vías de desarrollo o subdesarrollados no tienen igual acceso que los hombres a la formación para el *management*. En cuanto a las repercusiones que tiene la carencia de formación, destacan la dificultad para identificar oportunidades de negocio, y dificultades para expandir sus negocios (María Luisa Saavedra y María Elena Camarena 2015; Catherine Krauss, Adriana Bonomo y Roberto Volfovicz, 2020).

El segundo recurso de desigual acceso es el tiempo. Según el informe de la OECD 2012, las mujeres tienen que hacer frente a una doble carga de trabajo: el trabajo productivo y reproductivo. Lógicamente, si las mujeres dedican más tiempo que los hombres a realizar las tareas domésticas y de cuidados, poco tiempo les quedará para dedicarse a la gestión de sus negocios, en comparación con los hombres. Esto repercute negativamente en los ingresos de las mujeres, ya que en la mayoría de los casos, cuanto mayor es el tiempo dedicado al trabajo productivo, mayores son los ingresos y beneficios del negocio. Como consecuencia, aparece una brecha salarial de género.

El tercer y último recurso al que no tienen igual acceso mujeres y hombres es el económico. Según el mismo informe de la OECD, las mujeres tienen menos

recursos económicos para emprender y expandir sus negocios. Dicho informe indica que un tercio de los hombres autónomos tienen empleados/as, mientras que solo un quinto de las trabajadoras autónomas ha podido expandirse y contratar empleados/as. Firth (2008) añade que las mujeres son las propietarias de únicamente el 10% de las tierras mundiales, frente a los hombres que poseen el otro 90% de las tierras, por lo que las mujeres tienen menos posibilidades de emprender en actividades rurales por cuenta ajena. Susan Marlow (2006, citada por Bárbara Montero y José A. Camacho, 2018), explica que las mujeres suelen tener menos capital y menos acceso a fuentes de financiación que los hombres.

En segundo lugar, continuando con las barreras que frenan el emprendimiento de las mujeres, Montero y Camacho (2018) destacan que las redes sociales son un factor clave a la hora de impulsar y de garantizar la supervivencia de los proyectos de emprendimiento. Dichas redes sociales pueden ser entendidas con el conjunto de contactos que tienen las personas emprendedoras. Los beneficios de tener una buena y amplia red de contactos son: 1) el mayor acceso a información; 2) mayores posibilidades de encontrar oportunidades de negocio; 3) mayor acceso a fuentes de financiación; 4) mayor red de apoyo emocional; 5) mayor reconocimiento y legitimidad de sus acciones emprendedoras. En el caso de las mujeres, sus redes sociales suelen ser más limitadas, y por ello, se ven menos beneficiadas y apoyadas. Esto se debe a que las mujeres suelen dedicar más tiempo al trabajo doméstico que los hombres, por lo que indirectamente se vuelcan más hacia la familia, y tienen menos oportunidades de diversificar y ampliar sus redes sociales.

En tercer y último lugar, se destaca que el marco institucional también actúa como barrera para el emprendimiento femenino, ya que existe una falta de divulgación e información sobre los instrumentos de apoyo al emprendimiento femenino. En la mayoría de los casos, las emprendedoras solo los conocen cuando sus redes de contactos incluyen a otros emprendedores que les han informado sobre la existencia de dichos instrumentos (Montero y Camacho, 2018).

Estas barreras han sido contrarrestadas por el movimiento feminista, el cual ha repercutido de manera positiva en el empoderamiento de las mujeres, la lucha social se ha visto contrarrestada por las tendencias neoliberales y capitalistas del mercado. Por este motivo, resulta esencial recordar cuáles son los beneficios de apoyar el emprendimiento femenino, y seguir incorporando la perspectiva feminista e inclusiva en el discurso emprendedor.

Los beneficios más destacables que tendría la promoción del emprendimiento femenino son: 1) dar a conocer el emprendimiento como una opción de carrera

para las mujeres; 2) aumentar la visibilidad, la autoconfianza y la autoestima de las mujeres emprendedoras, para así motivar e inspirar a nuevas mujeres con potencial de emprendedora; 3) la creación de nuevas empresas o pymes; 4) el fomento de la justicia y la equidad en el ámbito cultural, político y económico; 5) la disminución de las tasas de desempleo (Saavedra y Camarena, 2015; Francisco Jesús Ferreiro y David Ríos) 6) Reducir la pobreza de las mujeres y mejorar su acceso a recursos como la educación (Firth, 2008; Fondo Monetario Internacional, 2013).

Para finalizar este apartado, queremos hacer especial hincapié en la importancia que tiene, no solo empoderar a las mujeres para que emprendan, sino que también, que las mujeres se apoyen entre ellas para lograr el impulso de sus carreras profesionales, y para que no tengan que cargar con todo el peso de la responsabilidad que conlleva el trabajo doméstico o reproductivo. En el siguiente apartado se esbozará brevemente la idea de emprendimiento social femenino (ESF), destinado a ayudar y empoderar a las mujeres. Se trata más en concreto de un tipo de emprendimiento que combina una iniciativa social junto con una actitud de sororidad, lo cual se desarrollará con más profundidad en la discusión de resultados de este trabajo.

2.3 EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y SORORIDAD

Patricia Moreira y Lourdes Urriolagoitia (2011) clasifican los emprendimientos en cuatro subtipos: Los emprendimientos tradicionales, los emprendimientos con consecuencia social, las organizaciones no lucrativas, y los emprendimientos sociales. En primer lugar, los emprendimientos tradicionales serían aquellos que actúan como empresas capitalistas tradicionales, buscando únicamente maximizar sus beneficios. En segundo lugar, los emprendimientos con consecuencia social serían emprendimientos tradicionales que, además de buscar maximizar sus beneficios económicos, también generan indirectamente beneficios sociales, aunque no sea esa su finalidad. En tercer lugar, las organizaciones no lucrativas son aquellas que tienen como finalidad generar un impacto social, y que dependen de donaciones. Por último, los emprendimientos sociales corresponderían a la etapa evolutiva siguiente, es decir, organizaciones que buscan generar beneficios sociales actuando como lo haría una empresa tradicional para sobrevivir y expandirse, de manera eficiente y sostenible, y generando un cambio social sostenido.

La particularidad de los emprendimientos sociales es que son capaces de repercutir positivamente sobre la sociedad, pero sin depender únicamente de do-

naciones ni benefactores. Estas organizaciones son capaces de sobrevivir y seguir generando un impacto social gracias a los beneficios económicos que generan por sí mismas, a través de soluciones innovadoras. En este caso, las organizaciones usan soluciones e innovaciones empresariales para generar por sí mismas ingresos que sirvan de financiación para poner en marcha sus proyectos sociales. Más concretamente, los ingresos pueden provenir de los clientes con más capacidad económica, que pagan por los servicios integrales o que pagan por recibir servicios extras, y también de subvenciones y donativos (Moreira y Urriolagoitia, 2011).

En cambio, Sanchis *et al.* (2010) engloba dentro del emprendimiento social tanto las organizaciones sin ánimo de lucro como las organizaciones con ánimo de lucro, como por ejemplo las cooperativas, sociedades laborales, las empresas de inserción laboral, etc. Explican que no son empresas públicas ni empresas privadas capitalistas tradicionales, y que su objetivo no es maximizar los beneficios económicos, sino fomentar la cohesión social y satisfacer las necesidades desatendidas por el sector público o privado capitalista. Alexánder Guzmán *et al.* contradice esta última afirmación y recalca que el emprendimiento social también debe ser protagonizado por las empresas públicas (2008).

Otra autora también enmarca las cooperativas dentro del emprendimiento social, sumadas con las asociaciones (Marina Di Masso, Sandra Ezquerria y Marta G. Rivera-Ferre, 2021). En este caso, la autora emplea un término distinto para hablar de emprendimiento social, y habla de *economía social y solidaria* o ESS. La ESS se define como un *conjunto de iniciativas socioeconómicas los miembros de las cuales, de forma asociativa, cooperativa, colectiva o individual, crean, organizan y desarrollan democráticamente y sin que necesariamente tengan ánimo de lucro, procesos de producción, de intercambio, de gestión, de cuidados, de distribución de excedente, moneda, de consumo y de financiación de bienes y servicios para satisfacer necesidades, a la vez que se promueven relaciones de solidaridad, cooperación, donación, reciprocidad y autogestión; defendiendo los bienes comunes naturales y culturales y la transformación igualitaria de la economía y la sociedad, con la finalidad del buen vivir y la sostenibilidad y la reproducción de la vida del conjunto de la población* (Xarxa d'Economia Solidària, 2015, citada por Di Masso, Ezquerria y Rivera-Ferre, 2021; subrayado de Di Masso, Ezquerria y Rivera-Ferre 2021 p. 133).

En cuanto al emprendimiento social femenino concretamente, Manuel José Acebedo y Maribel Velasco (2017) indican que destaca por su liderazgo social, y que las mujeres emprendedoras suelen estar fuertemente comprometidas con su

entorno social. Más profundamente, Acebedo y Velasco explican que las mujeres emprendedoras sociales sienten una gran responsabilidad social, y que son capaces de empoderarse e imponerse continuamente frente al patriarcado, además de inspirar al resto de su comunidad para que también se responsabilicen con su entorno.

Silvia Acosta *et al.* (2018) afirma que el emprendimiento social femenino no solamente trae consigo los beneficios del emprendimiento femenino en general, anteriormente mencionados (revertir la pobreza, el desempleo, fomentar el crecimiento económico, etc.), sino que, además, conlleva un nuevo beneficio: el desarrollo de su comunidad. En conclusión, este tipo de emprendimiento conlleva las ventajas del emprendimiento femenino y los beneficios del emprendimiento social combinados.

3. METODOLOGÍA

El presente estudio tiene un desarrollo empírico que ha sido llevado adelante mediante una metodología social cualitativa. La investigación se centra en el estudio de 3 casos, mediante la realización e interpretación de entrevistas dirigidas a las cofundadoras de tres proyectos sociales destinados a ayudar, apoyar o empoderar a mujeres y/o niñas:

La Porta Del Món, un restaurante sin ánimo de lucro impulsado por una asociación de mujeres diversas de Banyoles (Cataluña), cuya finalidad es insertar profesionalmente a mujeres, de diferentes orígenes socioculturales y en riesgo de exclusión social, mediante su participación en la autogestión de bar-restaurante. Su participación en el bar-restaurante es una oportunidad para adquirir una primera experiencia laboral en el sector de la hostelería en España, y sirve de trampolín para acceder a nuevos puestos de trabajo.

Dona Café, una asociación que actualmente está valorando convertirse en una cooperativa de mujeres profesionales del café, cuya misión es fomentar la reinserción laboral de mujeres en situación de desempleo y en riesgo de exclusión social, mediante el acompañamiento, la capacitación y la inclusión de ellas en el mercado laboral a través del café.

Y una asociación de mujeres del sector tecnológico, que persigue el objetivo de dar visibilidad a las mujeres en el sector digital, fomentar las vocaciones científico-tecnológicas entre las más jóvenes, y servir de plataforma para establecer

una red entre las mujeres profesionales del sector en España, con la esperanza de construir un mercado laboral más inclusivo y diverso.

En relación a las entrevistas, la meta perseguida consistía en conocer mejor el ESF, a partir de sus experiencias, conociendo sus motivaciones, la manera en que consiguieron crear desde cero su organización, describiendo las barreras que percibieron y cómo lograron superarlas o cómo tratan de superarlas todavía a día de hoy.

4. RESULTADOS

4.1 BARRERAS FINANCIERAS

Las inversiones financieras que son necesarias para poner en marcha, asegurar la supervivencia y desarrollar los proyectos sociales resultan, en muchos casos, difíciles de conseguir. Y la dificultad aumenta cuando se suma la presión fiscal y los costes a los que tienen que hacer frente las emprendedoras.

En primer lugar, las fuentes de financiación sobre las que han tenido que apoyarse las cofundadoras a la hora de poner en marcha sus proyectos han sido principalmente dos: su capital propio y las subvenciones públicas. Mientras que otros estudios sobre barreras en el emprendimiento femenino destacan que la mayor dificultad financiera que tienen las mujeres es el acceso a los créditos y microcréditos (José Ruiz *et al.*, 2012), los resultados de las entrevistas han mostrado que las dificultades financieras para el emprendimiento social femenino en España no han llegado a plantear ese acceso al crédito como posibilidad y se han centrado en otras causas.

Por una parte, han señalado que las subvenciones públicas resultan muchas veces insuficientes para la financiación de los proyectos, por lo que las emprendedoras tienen que recurrir a otras formas de financiación. Una de esas formas de financiación, realistas, es la auto inversión, utilizando el capital ahorrado de las propias emprendedoras. Las emprendedoras de *Dona Café* han tenido que pagar hasta ahora todos los gastos que ha conllevado la gestión y divulgación del proyecto. En el caso de *La Porta del Món*, las emprendedoras también contribuyen pagando cuotas que van destinadas a la asociación/proyecto. Aunque cabe destacar que no todas las asociadas tienen recursos suficientes para invertir capital

propio en forma de cuotas, por lo que éstas aportan otro tipo de recursos como el trabajo.

Adicionalmente, las emprendedoras han buscado más formas de diversificar sus fuentes de financiación. Por ejemplo *La Porta del Món*, usando Verkami, que es una forma de micro mecenazgo para recaudar fondos online.

Quizás la principal dificultad con la que se han encontrado las mujeres ha sido consolidar un proyecto que fuera sostenible en el tiempo.

La cofundadora de *Dona Café* explica que el proyecto se tuvo que paralizar durante varios años, dejándolo en *stand by* entre 2016 y 2022, e incluso fue abandonado definitivamente por algunas de las cofundadoras. La razón más importante fue lo difícil que resultaba crear una organización con una base social y sin ánimo de lucro que fuera sostenible por sí misma. A pesar de la gran cantidad de tiempo y energía invertidos, el proyecto no logró consolidarse de forma sostenible en 2016. Actualmente, el proyecto *Dona Café* vuelve a estar en proceso de consolidación, tras ser reimpulsado por tres de las cofundadoras iniciales. Estas tres mujeres emprendedoras han diseñado un nuevo modo de financiación diversificado, el cual se apoya en tres pilares fundamentales. El primer pilar de financiación resultará de la venta de café. El segundo pilar nace de las cuotas de las asociadas al proyecto de *Dona Café*. Por último, el tercer pilar surge de una idea innovadora resultante de sinergias generadas entre profesionales del café y artesanas especializadas en la cerámica. Esta tercera fuente de financiación consiste en la venta, mediante subasta, de artículos de cerámica producidos y donados por mujeres artesanas que colaboran con el proyecto *Dona Café*. También se están planteando solicitar un crédito a una entidad bancaria, sin embargo, el desconocimiento les frena. La cofundadora explica que no poseen información acerca de cómo gestionar su financiación o de cómo elegir un banco. Además, pretenden solicitar subvenciones públicas, aunque sin demasiadas esperanzas de recibirlas, lo cual demuestra que se sienten poco respaldadas por las administraciones públicas.

Siguiendo con el tema de la sostenibilidad, la cofundadora de *La Porta del Món* también explica lo complicado que resulta que el restaurante sea sostenible por sí mismo. Sobre todo, durante la crisis sanitaria causada por el COVID-19, la cual conllevó que el restaurante no pudiera ofrecer el servicio en sala. El restaurante sin ánimo de lucro se mantuvo abierto al público, ofreciendo comidas para llevar, pero no generaba los ingresos esperados para remunerar a las mujeres que trabajan en él. Actualmente, el restaurante vuelve a estar dentro de los márgenes

esperados y vuelve a ser solvente. No obstante, el tema de la financiación sigue siendo un foco de preocupación y estrés para las fundadoras.

En cuanto a la experiencia de la cofundadora de la asociación de mujeres del sector tecnológico, resulta de gran interés resaltar que ella y su equipo han logrado desde el minuto cero poner en marcha su asociación de una manera sostenible. La clave de su sostenibilidad ha sido enfocar su proyecto como un proyecto social no dependiente de subvenciones públicas, y no caritativo. La estrategia de las cofundadoras se basa en organizar y dar talleres a cambio de un precio, pagado por organismos públicos y privados que solicitan la impartición de dichos talleres en sus centros. Las fundadoras decidieron que su servicio de formación no debía ser gratuito, aunque tampoco de pago para las beneficiarias de la formación. Y esta puede ser la clave de los emprendimientos sociales. Elegir bien quién paga por los servicios (aquel que más capacidad económica tiene) y no trabajar gratuitamente. Otra de las claves a destacar de su sostenibilidad es que, las cofundadoras (las mismas que imparten los talleres) trabajan por proyectos, bajo peticiones de organismos públicos, por lo que trabajan solo cuando se les propone un proyecto retribuido. En cuanto a los gastos, estos son casi inexistentes.

4.2 BARRERAS DEL MARCO INSTITUCIONAL

Las tres cofundadoras han tenido experiencias y reflexiones similares acerca del marco institucional en el que se enmarcan sus emprendimientos. Todas han experimentado dificultades a la hora de solicitar ayudas públicas, constituir sus asociaciones y empresas, gestionar la financiación que reciben, formalizar contratos de trabajo, etc.

Una de las cofundadoras explica que no poseía ningún conocimiento acerca de los recursos y trámites legales necesarios para emprender y recalca que las regulaciones no son fácilmente comprensibles ni accesibles. Es por ello por lo que esta y otra de las cofundadoras han optado por externalizar toda la gestión de sus proyectos a través de una gestoría.

Todas han expresado una profunda decepción respecto al apoyo de las instituciones públicas. Y explican que les habría sido de gran ayuda recibir asesoramiento público para la constitución de sus proyectos y para todas las demás gestiones legales y fiscales.

Por otro lado, todas de acuerdo de nuevo, expresan la falta de apoyos financieros públicos disponibles para el emprendimiento, especialmente cuando se trata del ESF. La falta de financiación perjudica al desarrollo local impulsado por mujeres, dificultando avanzar hacia un modelo de sociedad más equitativo, solidario y justo. Una de ellas incluso propone opciones que podrían ser muy interesantes para impulsar el ESF desde la esfera pública: las exenciones fiscales y/o la creación de ayudas económicas específicas como forma de premiar el emprendimiento femenino.

Por último, hay que destacar que el proceso de solicitud y de justificación de subvenciones y ayudas públicas se ha convertido para todas (ya sea para los proyectos sociales o para sus negocios personales) en procesos demasiado largos y burocráticos. Sería conveniente que se faciliten los trámites y también, que se envíen periódicamente noticias de las nuevas convocatorias desde las Administraciones Públicas locales y autonómica, a las emprendedoras. De esta manera, generar una comunicación más eficaz entre las Administraciones y las emprendedoras/es mejoraría el proceso de solicitud de las ayudas públicas.

Una comunicación eficaz entre las Administraciones Públicas y personas emprendedoras podría convertirse en sí misma, en una palanca motivadora para el emprendimiento. José Ruiz Camelo, María del Carmen Camelo y Alicia Coduras (2012) también resaltan en sus estudios la falta de conocimiento generalizado de los instrumentos de apoyo al emprendimiento femenino, y los efectos negativos que lleva consigo, como la infrautilización de los servicios públicos destinados al impulso del emprendimiento femenino.

4.3 BARRERAS EN LA GESTIÓN DEL TIEMPO

Como se ha dicho anteriormente, el proyecto de *Dona Café* pasó un tiempo en pausa, con una gran incertidumbre en torno a su continuidad, antes de ser puesto en marcha de nuevo. Ello se debió, en parte, a la falta de sostenibilidad económica del proyecto en 2016, pero, de otra parte, también fue la falta de disponibilidad de tiempo para dedicarse al proyecto lo que lo puso en crisis. Dedicarse exclusivamente al proyecto era algo imposible para las fundadoras ya que no era (ni será) su principal fuente de ingresos, y porque además les resultaba imposible conciliarlo con su vida familiar. El proyecto nació como una iniciativa solidaria y sin ánimo de lucro, y era un proyecto que llevaban paralelamente a sus vidas personales y profesionales. En la actualidad, las cofundadoras siguen sin poder

dedicar el cien por ciento de su tiempo al proyecto *Dona Café*, pero sí están en proceso de gestión y resolución del problema.

Al igual que en el caso de las cofundadoras de *Dona Café*, las cofundadoras de La Porta del Món y de la Comunidad Tech en Femenino no se dedican exclusivamente a los proyectos sociales que han emprendido, sino que lo compaginan con su trabajo por cuenta ajena o propia (sus principales fuentes de ingresos). Por lo tanto, si restamos el tiempo que deben dedicar a sus empleos y otros negocios, además del tiempo que dedican a su vida personal y familiar, no es mucho el tiempo que les queda para dedicar a los proyectos sociales.

En este caso, podría hablarse de una triple carga de trabajo, ya que las mujeres han tenido que aprender a conciliar las tres áreas de su vida: el área profesional, el área de emprendimiento social, y el área personal y familiar. Dicho aprendizaje fue totalmente autónomo, e incluso podría decirse que solitario debido a la falta de ayudas para la conciliación o flexibilización de sus horarios de trabajo.

Tal y como expone Jéssica Murillo (2019), ya se habla de la triple carga de trabajo en América Latina desde hace años. Esta triple carga de trabajo consiste en el papel que asumen muchas mujeres conciliando el trabajo productivo (formal e informal), con el trabajo doméstico, y con su participación en asociaciones, sindicatos y grupos de ayuda mutua.

4.4 BARRERAS PSICOLÓGICAS

Contrariamente a la afirmación que Montero *et al.* (2018), la cual expone que el miedo y la aversión al riesgo son factores de freno para el emprendimiento potencial de las mujeres, todas las mujeres que han sido entrevistadas en investigación expresan lo contrario. Se podría incluso caracterizar al perfil de mujer emprendedora social como una persona decidida y valiente.

Una de las cofundadoras entrevistadas explica que, desde su perspectiva, la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran las mujeres con menos recursos puede representar una oportunidad para *hacer algo diferente y hacer proyectos para cambiar la manera de pensar y actuar en nuestra sociedad*.

Por otra parte, todas mujeres entrevistadas hablan de su implicación el proyecto como una voluntad sincera de querer ayudar a otras mujeres. Casi como una necesidad de generar una red de ayuda mutua entre mujeres para que las siguientes generaciones, sus hijas e hijos, vivan en un mundo más igualitario y so-

lidario. Como explica una de las cofundadoras *somos seres sociales y necesitamos el apoyo de los que viven en nuestro alrededor*. Todas las mujeres comunicaron lo importante que resultaba para ellas generar un cambio social basado en la sororidad y la empatía hacia personas con experiencias distintas.

4.5 BARRERAS SOCIALES

Mientras que Luis Miguel Tovar *et al.* (2021) ha demostrado en sus investigaciones que las redes sociales de las mujeres pueden aumentar sus probabilidades de iniciar una actividad emprendedora en un 27%, nuestras entrevistadas indican que la mayor o menor amplitud de sus redes de contactos no incide únicamente en sus probabilidades de emprender, sino también en la facilidad con la que lo hacen. La cofundadora de la asociación de mujeres del sector tecnológico ha resalta-do que a medida que ha ido avanzando en su carrera profesional como autónoma, y que ha logrado adquirir más contactos y apoyos de otras/os profesionales, el emprendimiento y la creación de nuevas empresas o asociaciones se ha facilitado.

Por otro lado, y reafirmando los estudios de Tovar *et al.* (2021), las emprendedoras sociales que hemos entrevistado han afirmado que ha sido necesario tener una red de apoyos y de contactos para poner en funcionamiento e impulsar sus negocios. En estos casos, el principal apoyo que han recibido ha sido el de sus correspondientes socias o cofundadoras. Como afirma una de las mujeres entrevistadas *Obviamente sola no puedes montar nada. Y si lo montas, es muy duro y admirable*. Además, también han sido un importante apoyo, y en ocasiones fuente de inspiración, las redes familiares y amistosas que se han involucrado de manera activa en el impulso de los proyectos sociales.

Igualmente, es destacable la red de apoyo que se ha creado a partir de los propios proyectos sociales, los cuales no habrían salido adelante sin la participación activa y dinámica de las mujeres a las que van destinados los proyectos. La cofundadora de *La Porta del Món* afirma que la colaboración entre las mujeres que gestionan y trabajan en el restaurante, y las fundadoras, es lo que hace posible que el proyecto funcione.

Por lo tanto, es importante recordar que son tan esenciales las redes sociales que generan las emprendedoras con el exterior, como con las personas que están en el centro del proyecto, mujeres con necesidades sociales y económicas desatendidas por el sistema, y que, son esas las redes que mantienen y expanden los proyectos.

Por último, todas las mujeres entrevistadas han destacado que es también muy importante contar con el apoyo y la ayuda de los hombres. Estas relatan que en cuanto pusieron en marcha y dieron a conocer sus proyectos, muchos hombres de su entorno cercano se contagiaron de la ilusión y aportan hasta día de hoy los recursos que pueden. Ya sea dando apoyo, dando ideas, ayudando en la gestión de los proyectos, o incluso en la construcción y decoración de los espacios de encuentro.

4.6 BENEFICIOS DEL ESF

En cuanto al papel que juega la ayuda mutua entre mujeres y la sororidad, las emprendedoras han trasladado la importancia que tiene la empatía y generosidad hacia mujeres que viven en situaciones sociales y económicas distintas, tomando conciencia de sus propios privilegios, así como de las desigualdades y brechas que afectan negativamente a los colectivos más marginados o desfavorecidos por el sistema.

Estos son algunos de los beneficios derivados de los emprendimientos sociales femeninos estudiados:

- El apoyo económico, psicológico y emocional entre mujeres favorece el empoderamiento y mejora la autoestima, especialmente la de las mujeres en situación de pobreza, desempleo y/o aislamiento social.
- La reinserción de las mujeres que fueron excluidas del mercado laboral (mujeres en situación de migración irregular, mujeres con poca o sin formación, mujeres que se han visto obligadas a permanecer en la esfera privada a cargo del cuidado doméstico y familiar, etc.).
- El desarrollo de las redes sociales de las mujeres, y el aumento de sus posibilidades de inserción profesional o de inicio en actividades emprendedoras, incluso de acceso a las esferas de poder.
- La reducción de las desigualdades en el acceso a derechos como el trabajo o la vivienda digna.
- La diversificación de la cultura a través del intercambio de experiencias, tradiciones, ideas y pensamientos.

- La reducción de barreras para la comunicación entre mujeres de diferentes orígenes culturales, étnicos, y diferentes situaciones económicas y sociales. Además de la reducción de la segregación socioespacial.
- El fomento de la colaboración entre mujeres, eliminando tópicos sociales contraproducentes como *las mujeres no se llevan bien entre ellas*.
- El impulso de la transformación social, a través de la unión, el trabajo en comunidad, la colaboración y la cocreación de organizaciones innovadoras.

5. CONCLUSIONES

A lo largo del estudio se ha observado el impacto que han tenido las nuevas tecnologías y las políticas públicas en el auge del emprendimiento, poniendo de relieve un emprendimiento protagonizado principalmente por los hombres. A día de hoy existe una enorme brecha de género que dificulta a las mujeres el acceso a los recursos necesarios para emprender proyectos sociales, y no sociales.

Respecto al emprendimiento de modalidad femenina y social orientada a la ayuda entre mujeres, se ha concluido que, aunque las investigaciones en este campo son limitadas, los beneficios que podría traer su difusión serían importantes para la eliminación de las desigualdades y para la expansión de valores como la sororidad.

El emprendimiento social femenino podría convertirse en una fórmula a tener en cuenta para la generación de sinergias entre políticas de empleo y políticas sociales y de igualdad. Se ha investigado que el este tipo de emprendimiento puede tener múltiples beneficios tales como la mejora de la inserción socio-laboral de las mujeres, la creación de nuevas organizaciones con impacto social y local, o la reducción de la segregación socio-espacial en las ciudades.

Por ello sería aconsejable que estas políticas fueran encaminadas a combatir las barreras en el emprendimiento, especialmente las del emprendimiento social femenino, el cual posee características distintivas como la dificultad en el acceso a financiaciones y asesoría públicas para constituirse y ser financieramente sostenible en el tiempo.

Con el fin de revertir las barreras de información y financiación, se plantea como posible solución la mejora de la comunicación entre los servicios de la Administración Pública dedicados a la dinamización del emprendimiento, y las

personas con iniciativas emprendedoras. De esta forma se podrían dar a conocer múltiples servicios públicos gratuitos, mejorando su accesibilidad y la experiencia emprendedora.

Finalmente señalar la importancia de incluir la diversidad de necesidades de mujeres y emprendedoras, incluyendo mujeres racializadas y no racializadas, mujeres del colectivo LGTBI+, mujeres con discapacidad o diversidad funcional, mujeres migrantes, y mujeres con diversidad familiar, para que el diseño de las políticas socio-laborales y de igualdad permitan el acceso igualitario a los servicios públicos de asesoría para emprendedoras y emprendedores, de acuerdo con el objetivo de desarrollo sostenible n°10 de las Naciones Unidas sobre reducción de las desigualdades en y entre los países. En esta línea, la inclusión femenina contribuye al desarrollo con equidad, al cuidado de la vida y del planeta, y a hacer de la sociedad un lugar mejor y más justo.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Abad, Marcelo (2015). El emprendimiento, una herramienta para el combate contra la crisis y depresión económica. *CE Contribuciones a la Economía*. Disponible en: <http://eumed.net/ce/2015/1/emprendimiento.html>
- Acebedo, Manuel José y Velasco, Maribel (2017). Emprendimiento social femenino: Prolegómenos conceptuales y estudio de casos. *Revista arbitrada del centro de investigación y estudios gerenciales*, (27).
- Acosta, Silvia *et al.* (2018). Emprendimiento social femenino: una estrategia para el desarrollo. *Boletín Científico INVESTIGIUM de la Escuela Superior de Tizayuca*, 3(6). DOI: <https://doi.org/10.29057/est.v3i6.2952>
- Azqueta, Arantxa (2017). El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción. *Simposio Internacional El Desafío de Empezar en la Escuela del Siglo XXI*, Sevilla, España: Universidad de Sevilla. idUS (pp. 21-39).
- Di Masso, Marina, Ezquerro, Sandra y Rivera-Ferre, Marta (2021). Mujeres en la Economía Social y Solidaria: ¿alternativas socio-económicas para todas? *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (102) (pp. 123-159). DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.102.17557>
- Fernández Trigueros, Félix y Fernández Castaño, Félix (2014). El auge de los emprendedores. Análisis de su presencia en prensa en 2011-2013 y en redes sociales. *Revista de Comunicación Vivat Academia*, (127), (pp. 117-155). Disponible en: el auge de los emprendedores. análisis de su presencia en prensa en 2011-2013 y en redes sociales. (redalyc.org)
- Fernández, Juan Antonio (2018). Trabajo autónomo «precario»: una indagación sobre sus causas y sus implicaciones en materia de Seguridad Social. *Revista de Derecho Social*, (81), 97-123.
- Ferreiro, Francisco Jesús y Ríos, David. La realidad del emprendimiento femenino en la sociedad. Análisis del caso gallego. Disponible en: La realidad del emprendimiento femenino en la sociedad. Análisis del caso gallego. - PDF Free Download (docplayer.es)
- Firth, Anne (2008). From outrage to courage: women taking action for health and justice. *Monroe, Maine: Common Courage Press*, 18.

- Fondo Monetario Internacional. (2013). *Las mujeres, el trabajo y la economía: Beneficios macroeconómicos de la equidad de género*.
- Formichella, María Marta (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria* 1439 (1033). Disponible en: el concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. - pdf free download (docplayer.es)
- Guzmán, Alexander y Trujillo, María Andrea (2008). Emprendimiento social: Revisión de literatura. *Estudios gerenciales*, 24 (109). Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0123-59232008000400005
- EPA. (2022). Ocupados por tipo de contrato o relación laboral de los asalariados, sexo y sector económico. 1T 2022. Madrid: *Instituto Nacional de Estadística*. Disponible en: Ocupados por tipo de contrato o relación laboral de los asalariados, sexo y sector económico(3962) (ine.es)
- Jojoa, José Miguel y Bastidas, Andrés Felipe (2020). Emprender será la solución. *Travesía emprendedora*, 4(2), (pp. 9-13).
- Krauss Catherine, Bonomo Adriana, y Volfovicz Roberto (2020). Empoderar el Emprendimiento Femenino Universitario. *Journal of Technology Management & Innovation*, 15(2). DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242020000200071>
- Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2022). *Datos estadísticos relativos a trabajadoras y trabajadores autónomos afiliados a 31 de marzo de 2022*.
- Montero, Bárbara y Camacho, José A. (2018). Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto. *REVESCO*, (129), (pp. 39-65). DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.61936>
- Moreira, Patricia y Urriolagoitia, Lourdes (2011). El emprendimiento social. *Revista española del tercer sector*, (17), (pp. 17-40). Disponible en: El Emprendimiento social - Dialnet (unirioja.es)
- Navarro, Úrsula (2016). Análisis del emprendimiento femenino atendiendo a la influencia del rol de la mujer en el acceso al mercado laboral y a la educación superior. *Opción: Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, (10), (pp. 394-411) Disponible en: Análisis del emprendimiento femenino atendiendo a la in-

fluencia del rol de la mujer en el acceso al mercado laboral y a la educación superior - Dialnet (unirioja.es)

Observatorio Igualdad y Empleo (2018). Estadísticas: Emprendimiento en España. Disponible en: Estadísticas: Emprendimiento en España - Observatorio de Igualdad y Empleo Observatorio de Igualdad y Empleo (observatorioigualdadyempleo.es)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2012). *Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship: Final report to the MCM 2012*.

Orrego, Clara Inés (2009). La fenomenología y el emprendimiento. *Pensamiento y gestión*, (27). Disponible en: La fenomenología y el emprendimiento (scielo.org.co)

Saavedra, María Luisa, Camarena, María Elena (2015). Retos para el emprendimiento femenino en América Latina. *Criterio Libre*, 13(22). DOI: <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2015v13n22.129>

Sanchis, Juan Ramón *et al.* (2010). Emprendimiento, Economía Social y Empleo. *IUDESCOOP, Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia*.

Tam, Ninotshka (2016). Emprendimiento más que una palabra de moda. *Centro Nacional de Competitividad*.

Tovar, Luís Miguel *et al.* (2021). Factores que inciden en la probabilidad de que las mujeres colombianas retornadas sean emprendedoras. *Contaduría y administración*, 66(4), (pp. 1-17) <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8153378>

Rodríguez López, Roberto y Borges Gómez, Efrén (2018) El perfil del emprendedor. Construcción cultural de la subjetividad laboral postfordista. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36 (2), (pp. 265-284).

Ruiz, José, Camelo, María del Carmen y Coduras, Alicia (2012). Mujer y desafío emprendedor en España: características y determinantes. *Economía Industrial*, (383), (pp. 13-22).

6.1 BIBLIOBLOG Y PÁGINAS WEB

- Buenaventura, P. (2022). Dos de cada tres autónomos están lejos de recuperar la actividad previa a la pandemia y el 80% se ve afectado. *20minutos*. Disponible en: <https://www.20minutos.es/noticia/5004102/0/dos-de-cada-tres-autonomos-estan-lejos-de-recuperar-la-actividad-previa-a-la-pandemia-y-el-80-se-ve-afectado-por-la-inflacion/>
- Doherty, Maggie (2017). “The Courageous Radicalism of Kate Millett | The New Republic” *The New Republic*. Disponible en: The Courageous Radicalism of Kate Millett | The New Republic
- Flores, Daniel (2022). España creó en 2021 más de 101.000 empresas, récord desde 2008, pero la inversión media vuelve al nivel de hace 25 años. *RTVE*. Disponible en: <https://www.rtve.es/noticias/20220211/espana-creo-2021-mas-101000-empresas-record-desde-2008-aunque-inversion-media-vuelve-niveles-hace-25-anos/2288622.shtml?msclkid=c63a67eeb69d11ec-936b4e682a514075>
- Jiménez, Mayka (2022, 14 marzo). Los autónomos son más pobres tras la pandemia. *Merca2*. Disponible en: Los autónomos son más pobres tras la pandemia (merca2.es)
- López, María (2022). “Atendí llamadas de trabajo una hora después de dar a luz”: la precariedad golpea dos veces a las mujeres autónomas | Trabajo. *S Moda EL PAÍS*. Disponible en: “Atendí llamadas de trabajo una hora después de dar a luz”: la precariedad golpea dos veces a las mujeres autónomas | Trabajo | S Moda EL PAÍS (elpais.com)
- Murillo, Jéssica (2019). Doble carga laboral: la mujer en el empleo. *Concilia2*. <https://www.concilia2.es/doble-carga-laboral-mujer-empleo/>