



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA**

**MÓDULO XII “SOCIOLOGÍA Y SOCIEDAD”
TRIMESTRE 21P**

DR. ISRAEL PALMA CANO

LAS NENIS: NUEVAS EMPRENDEDORAS DE NEGOCIOS POR INTERNET

ZURISADAI GUZMÁN HERNÁNDEZ

2172024825

28 DE OCTUBRE DEL 2021

Índice

Introducción.....	3
1. México ante una pandemia producida por la Covid-19	6
1.1 <i>Crisis económica en México por Covid-19</i>	8
1.2 <i>Las mujeres las más afectadas económicamente por la pandemia</i>	10
2. Economía informal y precarización del trabajo.....	12
2.1. <i>Características determinantes de la informalidad.....</i>	16
2.2. <i>Emprendimiento en un escenario de crisis económica</i>	18
2.3 <i>Las nenis</i>	19
3. Las nenis: Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet	22
4. Factores prevalentes que caracterizan a las nenis.....	23
4.1 <i>Ingreso e inversión que perciben las nenis</i>	24
4.2 <i>Razón principal de las nenis para emprender su negocio.....</i>	26
5. Características organizativas.....	28
5.1 <i>Productos más vendidos, ¿dónde los consiguen?</i>	28
5.2 <i>“Solo se trata de tomar fotos”</i>	30
5.3 <i>Labor de venta.....</i>	32
6. Características identitarias	37
6.1 <i>¿Las nenis se sienten nenis?</i>	38
6.2 <i>Descripción de las nenis por las nenis</i>	39
Consideraciones finales	42
Anexos	45
Referencias	78

Introducción

La pandemia producida por la Covid-19 que llegó a México en 2020, ha dejado consecuencias tanto sociales, políticas, culturales y económicas, en esta última provocando la pérdida de empleos y profundizando la crisis económica. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la tasa de desocupación pasó de un 4.2 por ciento en mayo y a 5.5 por ciento en junio de 2020, asimismo la informalidad laboral creció en 3 millones de ocupados (Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021). De acuerdo con Beltrán y Corti (2020) las mujeres antes de la pandemia ya se encontraban con problemas en el mercado laboral y este hecho llegó a afectar en mayor medida a las mujeres, pues uno de los sectores que resulta frecuentemente afectado es el sector servicios, el cual es un sector que se encuentra altamente feminizado, por lo que la pérdida de empleo en la mujer es mayor (Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021). *El economista* (García, 2021) menciona que 987,339 mujeres fueron expulsadas del mercado laboral, dejando en desempleo total a 154,441 y 64,981 emprendedoras que daban trabajo a otras personas, de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Debido a lo anterior muchas mujeres buscaron la forma de generar ingresos, viéndose en la necesidad de emprender sus negocios con ayuda de las redes sociales, ofreciendo sus productos como ropa, calzado, accesorios, cosméticos o perfumes; en general, estas mujeres al hacer sus ventas, como un gesto de amabilidad, se refieren entre vendedora y clienta como “neni” o “nena”, de ello surge la categorización en forma de burla al llamarlas *nenis*, con la intención de minimizar el esfuerzo de estas mujeres. Sin embargo, la popularidad que se dio al llamarlas de esa forma llevó a que se definieran ahora como *Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet* (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros , 2021).

Es importante mencionar que la '*economía neni*' según José Ignacio Martínez Cortés, académico de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) genera unos 9 millones 500 mil pesos todos los días (El Herald de México, 2021), por tal razón esta investigación pretende hacer notar a la sociedad mexicana la importancia que tienen para la economía. Asimismo tras el origen del termino *neni*, que trató de desvalorizar esta dinámica de comercio es menester describir el rol de trabajo de estas mujeres a traves de sus experiencias y así hacer notar a la sociedad el trabajo que ellas desempeñan, los resultados del estudio ayudarán a ampliar la visión que se tiene del rol de trabajo que llevan y dejar a un lado los estereotipos formados en redes sociales y reconocer el esfuerzo que dedican para llevar a cabo su negocio por internet.

Por lo anterior, la presente investigación tiene como objetivo general: explorar e informar el surgimiento de las *nenis*, como nuevas emprendedoras de negocios por internet, en un escenario de crisis económica. También, identificar los factores prevalentes en las *nenis*; conocer las características organizativas para la distribución, promoción y venta de bienes y servicios que ofrecen; y descubrir las características identitarias como Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet. Esto, con la intención de conocer ¿Cómo se dio el surgimiento de las *nenis*, como nuevas emprendedoras por internet, en un escenario de crisis económica?

En cuanto a la metodología la investigación se llevó a cabo utilizando el enfoque mixto, el cual tiene como propósito utilizar las fortalezas y propiedades de las investigaciones tanto cuantitativas como cualitativas. En el aspecto cuantitativo se construyeron cuestionarios estructurados con preguntas que nos permitieron conocer aspectos sociodemográficos de las participantes, identificando los factores sociales prevalentes en las *nenis*. Ahora bien, respecto al enfoque cualitativo el diseño de la investigación fue de tipo etnográfico, a traves de la observación por redes sociales y entrevistas a profundidad, se lograron describir las características organizativas e identitarias de las *nenis*. La población de estudio fueron mujeres que residen en el Estado de México que emprendieron su negocio a través de Facebook

y/o Instagram y la muestra fue no probabilística por participantes voluntarios, no representativos de la población.

Para poder explorar e informar sobre el surgimiento de las *nenis*, como nuevas emprendedoras por internet, en un escenario de crisis económica, se realizó primeramente un cuestionario de 32 preguntas dirigido a mujeres que se dedican a vender por internet. El cuestionario se publicó en grupos de Facebook donde la mayor parte se encontraban integrados por mujeres de Valle de Chalco que venden en ellos. La muestra fue de 148 mujeres que accedieron a responder el cuestionario entrando al link que se había publicado. Se realizaron también 2 entrevistas a profundidad semiestructuradas a través de video-llamadas, esto con el fin de poder sustentar de mejor manera los aspectos cualitativos, como el conocer las características organizativas para la distribución, promoción y venta de bienes y servicios que ofrecen las *nenis* y descubrir las características identitarias como Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet. Es importante mencionar que los datos obtenidos no generalizan a todas las mujeres que se dedican a este negocio, sino que sólo hablamos por aquellas mujeres que respondieron el cuestionario y accedieron a la entrevista a profundidad.

Para llevar a cabo el cumplimiento del objetivo general y específicos de la investigación, la presente esta estructurada de la siguiente manera: en el primer capítulo se narra de manera breve como marco histórico el inicio de la pandemia en México y sus repercusiones sociales, culturales y económicas, con la intención de poder conocer el contexto pandémico en el que surgen las *nenis*. El capítulo dos tiene la intención de dar a conocer conceptos que se apegan al surgimiento de las nuevas emprendedoras, como la economía informal, su relación con la precarización del trabajo, las características determinantes que llevan a las personas a pertenecer al sector informal y que se entiende conceptualmente como *nenis*. A partir del capítulo tres al sexto, se muestran los resultados obtenidos en la investigación detallando primeramente acerca de los factores prevalentes que caracterizan a las *nenis* y sus características organizativas e identitarias. Finalizando con las consideraciones finales respecto a los resultados obtenidos.

1. México ante una pandemia producida por la Covid-19

Para poder comprender de mejor manera el surgimiento de las *nebis* es necesario conocer el contexto pandémico, pues fue en él donde se comienzan a notar las mujeres emprendedoras por internet, debido a las consecuencias que trajo consigo la crisis sanitaria. Para ello, en este capítulo se dará a conocer de manera breve el inicio de la pandemia provocada por la Covid-19, y su llegada a México, de igual forma mencionar las repercusiones tanto sociales, culturales y económicas, finalizando con un breve panorama de la situación que enfrentaron las mujeres a causa de los efectos económicos de la pandemia.

La Covid-19, según la Organización Mundial de la Salud (OMS), “es una enfermedad causada por el nuevo coronavirus conocido como SARS-CoV-2” (2020). Según datos de Koury y Hirschhaut (2020) entre el 18 y el 29 de diciembre del 2019 se reportaron en Wuhan, China, cuatro casos con síndrome de distrés respiratorio agudo¹ en donde uno de los pacientes falleció. En semanas posteriores, 571 casos fueron reportados en distintas provincias de China, en Hubei las muertes alcanzaban a 17 personas y 95 más se encontraban en estado crítico. Después de constantes actualizaciones sobre el brote de un nuevo coronavirus encontrado en la ciudad de Wuhan, “el 11 de marzo, con 118.000 casos reportados en 114 países y 4.291 personas fallecidas, la Organización Mundial de la Salud declara que el brote de la enfermedad del Coronavirus 19 causada por el SARS-CoV2, es considerada una pandemia” (Koury & Hirschhaut, 2020). Así bien, en México el 27 de febrero de 2020 se detectó el primer caso de Covid-19 y pasados 64 días del primer diagnóstico del caso, el número de pacientes alcanzó un total de 19.224 casos con el virus y 1.859 fallecidos (Suárez, Suárez, Oros, & Ronquillo, 2020).

¹ El Síndrome de Distrés respiratorio agudo (SDRA) es una enfermedad pulmonar inflamatoria aguda y difusa que tiene como consecuencia un aumento de la permeabilidad vascular pulmonar y una disminución del tejido pulmonar aireado. **Fuente especificada no válida.**

Al declararse oficialmente una pandemia, los gobiernos de los países optaron por tomar ciertas medidas preventivas para contener y mitigar el contagio, entre ellas se encuentran: el cierre de fronteras y aislamiento de regiones, cierre de escuelas y universidades, cuarentenas, prohibición de aglomeraciones y suspensión de eventos multitudinarios, trabajo desde casa, el cierre de los servicios de transporte público, restricción de vuelos internacionales y distanciamiento social; estas medidas debían ser adecuadas según la situación de cada país. Sin embargo, el director de la OMS pidió a todos los países que cumplieran con varias prioridades: Activar y ampliar sus mecanismos de respuesta de emergencia, explicar a los ciudadanos los riesgos y cómo pueden protegerse de la enfermedad, preparar sus hospitales, proteger y entrenar a sus trabajadores de salud, así como practicar la solidaridad y cuidar unos a otros (Prodavinci, 2020).

Todas estas medidas trajeron consigo consecuencias tanto sociales, culturales y económicas. Se modificaron las relaciones interpersonales y la vida cotidiana en los campos de la educación, de los usos y consumos culturales y del trabajo; la pandemia ha conducido a transformaciones definitivas o momentáneas que se han convertido en actividades a distancia. Junto con ello aumentaron también la violencia intrafamiliar, los embarazos no deseados, la pornografía infantil y una serie de problemas de salud mental, especialmente depresiones, suicidios, ansiedades, estrés, adicciones y pérdida de autoestima. Asimismo, se modificaron usos y costumbres básicos, rituales sociales y religiosos tradicionales, como la suspensión de misas, de bodas y fiestas (Menendez L., 2020). La pandemia por la Covid-19 ha generado significantes consecuencias, sin embargo, “una de las consecuencias más severas de la situación actual es la intensificación de las desigualdades tanto económicas como sociales...” (Neidhöfer, 2020). No se trata solo de una emergencia sanitaria, sino de una emergencia económica y social, si bien esta crisis sanitaria ha afectado a toda la población, las familias con menores ingresos han sido las más vulnerables. “De acuerdo con las proyecciones recientes de CEPAL, la caída de un 5,3% del PIB y el aumento de un 3,4% del desempleo en América Latina generará un aumento de la pobreza en 4,4 puntos porcentuales (llegando a

34,7% de la población regional), y de la extrema pobreza de 2,6 puntos (llegando a 13,5% de la población regional) y de la desigualdad” (Mefalopulos, 2020).

Aunado a esto para la mayoría de los analistas y para las instituciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Fondo Monetario Internacional (FMI), y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), ha habido una doble crisis, tanto sanitaria como una crisis económica más profunda sufrida por el capitalismo (Menendez L., 2020).

1.1 Crisis económica en México por Covid-19

Como ya se mencionó anteriormente la pandemia por la Covid-19 ha provocado que la economía mexicana sufra su crisis más severa en un siglo con más de 10 millones de nuevos pobres y el cierre de al menos un millón de micro, pequeñas y medianas empresas (Expansión, 2020). Es importante mencionar que de acuerdo al Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD):

“Previo a la irrupción de la COVID-19, la economía mexicana presentaba signos de debilidad relevantes. Durante el primer trimestre de 2020 se observó una contracción de -2.4% en el Producto Interno Bruto (PIB) respecto del mismo trimestre de 2019, la variación anual real para los sectores secundario y terciario fue de -3.8 y de -1.4%³. Asimismo, durante el tercer y cuarto trimestre de 2019 el PIB, en la serie desestacionalizada, registraba contracciones de -0.3 y -0.6% respectivamente” (PNUD, 2020, pág. 8 citado en Arellano Ramírez, 2021, pág. 56).

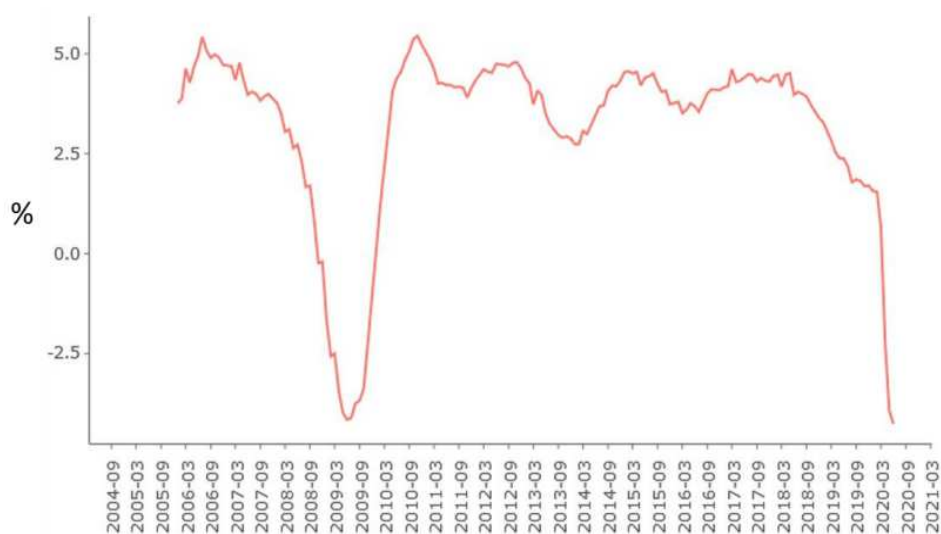
A su vez, por segundo año consecutivo, desde que se inició la presente administración, se perdió empleo formal en el país, de acuerdo a cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en diciembre de 2019 fue de 382,210 puestos de trabajo perdidos. “La mayor cancelación de plazas laborales en una década” (Martínez, 2020 citado en Arellano Ramírez, 2021), por lo que el panorama económico ya se apreciaba desfavorecedor.

Según el economista Gerardo Esquivel en su artículo *Los impactos económicos de la pandemia en México* devala tres fases principales donde se pueden notar las características y magnitud del impacto de la pandemia en la economía mexicana.

“Por un lado, se tuvo un primer efecto a fines del primer trimestre de 2020 derivado del cierre de varios países y de la correspondiente cancelación de vuelos a nivel mundial. En una segunda instancia, la actividad económica en el país se desaceleró significativamente como resultado de la decisión de suspender todas aquellas actividades consideradas como no esenciales (...) Esta fase tuvo su manifestación más importante en los meses de abril y mayo, aunque en varios sectores se extendió incluso hasta el mes de junio (...) La tercera fase (...) comenzó a partir del mes de julio estará definida por un proceso de reapertura que será más lento y gradual de lo que originalmente se anticipaba.” (Esquivel, 2020, pág. 2)

En general, debido a las medidas que se han impuesto por los gobiernos para detener la propagación del virus, como disminución de movilidad de la población, cierre de actividades económicas no esenciales, prohibición de actividades sociales en espacios públicos, así como reuniones masivas, han generado una de las recesiones mas intensas desde la Segunda Guerra Mundial (CEPAL, 2021 citado en Ovando Aldana & Salgado Vega, 2021) haciéndonos ver que ésta ha repercutido de manera grave en todo el mundo. Sin embargo, una de sus manifestaciones más intensificadas ha sido en el empleo. Con respecto a México, las condiciones de precariedad del empleo se vieron resaltadas durante el 2020, “sobre todo la tasa de condiciones críticas de ocupación (TCCO) y la tasa de subocupación.” (Retamoza Yocupicio, 2021). De marzo a junio de 2020 se perdieron más de 1.1 millones de empleos formales, a lo que equivale de todos los empleos registrados en el IMSS una reducción de 5.4 por ciento. En el periodo que va de abril a mayo tan solo se perdieron 900 mil empleos. La rapidez y magnitud de la pérdida de empleos a excedido la ocurrida en el punto mas bajo de la crisis de 2008-2009 véase gráfica 1 (Esquivel, 2020).

Gráfica 1. Variación porcentual anual del número de empleados registrados ante el IMSS



Fuente: Esquivel, G. (julio de 2020). Los impactos económicos de la pandemia en México.

En lo que respecta al empleo informal, disminuyó durante los primeros meses del 2020 por las medidas implementadas para evitar la propagación del virus y aunque aumentó a lo largo del año, no ha logrado alcanzar el promedio trimestral de otros años.

“En 2019, año previo a la pandemia, ésta tasa se había colocado alrededor de 56.0%, durante la pandemia, en el mes de abril de 2020 en 47.7% y en mayo en 51.8%. Sin embargo, comenzó a ascender promediando 55.0% entre junio y octubre hasta alcanzar 56.3% en noviembre para caer en 55.8% en diciembre y en 55.6% en enero de 2021” (INEGI, 2021 citado en Ovando Aldana & Salgado Vega, 2021, págs. 34-35)

1.2 Las mujeres las más afectadas económicamente por la pandemia

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en junio 2020 la población económicamente activa femenina fue de 20.1 millones y la masculina de 31 millones, representando una tasa de participación económica de 39.7 por ciento en las mujeres en edad de trabajar y 68.1 por ciento en los hombres (Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021). Según Beltrán y Corti (2020), en su

artículo *Mujeres y Covid-19: un combate que empieza en desventaja*, el sector que resulta mayormente afectado por las consecuencias económicas de la pandemia es el sector servicios, que gran parte se encuentra altamente feminizado por lo que la exposición a la pérdida de empleo de la mujer es mayor. Por ello, es menester mencionar que la intención de este apartado es lograr de manera breve ver un panorama de la situación que hoy en un día aqueja a las mujeres, pues el 44 por ciento de las mujeres mexicanas que están en edad de trabajar, “se encuentran trabajando o buscando empleo, es decir, solo ese porcentaje de mujeres forma parte de la Población Económicamente Activa en el país, comparado con la participación económica de los hombres, de 77% (...)” (Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021). *El economista* (García, 2021) menciona que 987,339 mujeres fueron expulsadas del mercado laboral, dejando en desempleo total a 154,441 y 64,981 emprendedoras que daban trabajo a otras personas, de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

2. Economía informal y precarización del trabajo

En este apartado se hace mención sobre qué se entiende por economía informal y su relación con la precarización del trabajo, también, habla de las características determinantes que llevan a las personas para ser parte del sector informal. Ahora bien, al hablar de las *nenis* como nuevas emprendedoras de negocios por internet es importante conocer el concepto de emprendimiento y cómo es que surge en medio de una crisis tanto sanitaria como económica, para poder finalizar y hablar respectivamente sobre quiénes son las llamadas *nenis* y por qué se les conoce de esta forma.

El fenómeno conocido como economía informal invade cotidianamente la actividad económica en México y en muchos otros países en vías de desarrollo. En México se observa una expansión de la informalidad en cuanto a número de personas ocupadas en el sector informal y bajo otras formas de informalidad.

De acuerdo con un comunicado de prensa del INEGI, los resultados obtenidos de la ENOE en el trimestre enero-marzo 2020, la Población Ocupada² Informal, que agrupa todas las modalidades de empleo informal —sector informal, trabajo doméstico remunerado de los hogares, trabajo agropecuario no protegido y trabajadores subordinados— sumaron 31 millones de personas; y, la Población Ocupada en el Sector Informal, que se refiere a la población ocupada en unidades económicas no agropecuarias operadas sin registros contables, y, que funcionan a partir de los recursos del hogar o de la persona que encabeza la actividad sin que se constituya como empresa, alcanzó un total de 15.3 millones de personas en el trimestre de referencia (2020).

En este sentido, es necesario profundizar en el concepto de informalidad, especialmente en la economía informal o sector informal. La economía informal es

² La población que estuvo participando en la generación de algún bien económico o en la prestación de un servicio (INEGI, 2020)

un concepto poco entendido, y se ha manejado en diferentes contextos con diferentes significados, su definición y origen ha estado en evolución constante.

El término informalidad fue utilizado por primera vez en 1971 por el antropólogo económico Keith Hart en un estudio sobre la ocupación urbana en Ghana (OIT, 2002), aplicándose la noción de oportunidades informales de ingreso e identificándose lo formal, con el empleo asalariado y lo informal, con el empleo por cuenta propia. La definición de Hart se refiere de manera particular al Sector Informal, el cual es un subconjunto de lo que se denomina Economía Informal (Beatriz & Angulo Palmero, 2016). El término de informalidad se generalizó luego de que la OIT analizara las actividades económicas en Kenya en 1972, observando que no se les reconocía, registraba, protegía, ni reglamentaba. En este análisis, se pudo observar que no había desempleados sino “trabajadores pobres que se ocupaban en pequeñas unidades productivas ante la inexistencia de mejores oportunidades de empleo” (Tokman, 2011, pág. 16).

En 2002, la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) trazó nuevos rumbos con los debates sobre la informalidad, ampliando su base conceptual de un sector a un fenómeno de toda la economía y de un concepto basado en las empresas a uno que incluía no solo la producción, sino también, las características del trabajo y de los trabajadores. Esta determinación, por parte de la CIT, de cambiar el término “sector informal” a “economía informal” se dio para poder describir de mejor manera el alcance y diversidad del fenómeno en todo el mundo; con esto, se proporcionaron parámetros para comprender a la economía informal como “todas las actividades que, en la legislación o la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes” (OIT, 2002, pág. 4).

Tokman (2011) menciona que, con este enfoque se agrega a los ocupados en el sector informal a todos los trabajadores, sin considerar dónde trabajen, cuya relación de empleo no está sujeta a los estándares establecidos por la legislación laboral.

“El enfoque de la informalidad ha dado origen a una ampliación de la interpretación que destaca su carácter voluntario, en particular de los trabajadores independientes que prefieren ser informales porque, desempeñándose fuera de los marcos legales, obtienen un ingreso mayor” (Tokman, 2011, pág. 19).

Con lo anterior, el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), menciona ciertos aspectos que se le atribuyen a la informalidad, “los actores pueden ser informales por carecer de protección social, de derechos en el trabajo y de representación y voz en el lugar de trabajo” (OIT, 2002, pág. 5).

Por lo tanto, están excluidos de los beneficios provistos por el Estado, los mercados privados y los procesos políticos, y, debido a ello las principales características de la economía informal son la desprotección, la inseguridad y la vulnerabilidad.

Dicho lo anterior, es importante analizar quiénes son los que pertenecen a la economía informal, para así, tener claro las características que se le atribuyen a este concepto. La OIT (2002) menciona que normalmente se ha considerado que la economía informal es un refugio para mujeres y hombres que no encuentran trabajo en la economía formal, por lo cual deben aceptar cualquier trabajo o crear su propio empleo por medio de actividades económicas limitadas o incluso marginales, “...la mayoría de las personas que trabajan en el sector informal son pobres y tienen ingresos bajos y pocas posibilidades de ‘elegir’ su situación en la economía informal” (2002, pág. 6).

En 2003 la 17ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) definió estas categorías de trabajo:

- I. Trabajadores por cuenta propia (trabajadores independientes sin empleados) en sus propias empresas del sector informal;
- II. Empleadores (trabajadores independientes con empleados) en sus propias empresas del sector informal;
- III. Trabajadores familiares auxiliares, independientemente del tipo de empresa;

- IV. Miembros de cooperativas informales de productores (no establecidas como entidades jurídicas);
- V. Personas que tienen empleos informales, definidos según la relación de trabajo (en la legislación o la práctica, empleos que no están sujetos a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo [vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, entre otras]);
- VI. Trabajadores por cuenta propia que se ocupan de la producción de bienes exclusivamente para su consumo final en el hogar (OIT, 2002, pág. 6).

Esta categorización logra ilustrar de mejor manera la informalidad en función de la unidad de producción y de las características del empleo o el trabajador.

Guy Standing en su libro *El precariado una nueva clase social* (2013) menciona ciertas características que carecen las personas del precariado y se pueden asociar a las personas que laboran en la informalidad, entre ellas se encuentran: seguridad del mercado laboral, seguridad en el empleo, en el puesto de trabajo, en la reproducción de las habilidades, en los ingresos y en la representación.

Así, en la presente investigación la informalidad está asociada con aquellas personas que crean su propio negocio o empresa, por medio de actividades económicas limitadas o incluso marginales, pues en la mayoría de los casos los factores que impulsan a las personas a entrar a la economía informal son: la pobreza, la limitada capacidad de absorción del sector industrial, la flexibilización del trabajo, las estructuras de producción cambiantes, la reestructuración económica, el debate sobre la reglamentación del trabajo y las crisis económicas (OIT, 2002), siendo las mujeres las más propensas para ser parte de este sector. En este caso, *las nenas* se vuelven parte de esta economía, pues se vinculan con cada una de las características que distingue a la economía informal, tomando en cuenta que, en México, como en varios otros países de América Latina y países en vías de desarrollo alrededor del mundo, la actividad en la economía informal es la mayor fuente de empleo. (Beatriz & Angulo Palmero, 2016).

2.1. Características determinantes de la informalidad

La precarización del empleo y la pérdida del bienestar de las personas trabajadoras son el eje en común de las consecuencias de la informalidad sobre la economía, que influye en la reducción de la demanda e impone algunas restricciones para el crecimiento económico. Ahora bien, cuando hablamos de los determinantes de la informalidad, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se dividen en dos grupos. Por un lado, a nivel micro, se trata de aquellas características individuales y de los hogares que intervienen para que las personas se inclinen a la informalidad. Por el otro lado, a nivel macro, que se distinguen por las condiciones macroeconómicas y las características institucionales (Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021).

Dicho lo anterior, el estudio se centra en hablar de las características individuales y de los hogares, pues éstas nos permitirán tener un breve reconocimiento sobre las características socioeconómicas de las mujeres emprendedoras de negocios por internet, tomando en cuenta aquellas que se refieren al, escolaridad, edad, género, ingreso, estado civil y su hogar. La CEPAL menciona que para conocer las determinantes micro “Se ha realizado un número importante de estudios empíricos a nivel micro para investigar qué características individuales y de los hogares determinan la informalidad, por lo general utilizando datos obtenidos en las encuestas a los hogares” (Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021). A continuación, se describen los factores que determinan la propensión a la informalidad.

El primero de ellos se trata de las características individuales. En general, la informalidad se asocia a un alto grado de precarización laboral, atenuando que los individuos considerados vulnerables sean los más propensos a optar por la informalidad. “Bajo el paradigma de las capacidades humanas, uno de los factores más relevantes asociado al fenómeno de la informalidad es la escolaridad” (Angel-Urdinola y Tanabe, 2012; Gasparini y Tornarolli, 2009 citado en Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021, pág. 30). Se cree que aquellas personas con mayor preparación

serán o son más productivas de las que no y por ende recibirán ofertas labores atractivas, con salarios altos y con mayores oportunidades de las que no tienen la suficiente preparación educativa. Sin embargo, la productividad no depende únicamente del nivel educativo, pues se encuentran mediadas por otras características de los individuos.

La edad y el género son algunas características que podrían explicar la elección hacia el sector informal, “la edad de las personas trabajadoras presenta una relación no lineal con la informalidad, dado que las personas más jóvenes y las mayores de 65 años tienen una propensión mayor a trabajar en la economía informal” y **las mujeres son las más propensas a trabajar en empleos informales o en el sector informal** (Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021).

Aunado a las características individuales, también tienden a influir en la decisión individual de trabajar o no en la informalidad las características del hogar. La estructura y el tamaño del hogar, son factores que contribuyen directamente en el salario “de reserva del principal perceptor de ingresos en la familia, ya que aumenta o disminuye la probabilidad de aceptar un trabajo informal.” (Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021). Igualmente es relevante la magnitud de los ingresos, ya que los ingresos menores se asocian a la informalidad.

“Por ejemplo, un hogar de bajos ingresos o en condiciones de pobreza podría verse obligado a aceptar un empleo informal, aunque este ofrezca un menor salario y ningún tipo de prestación o protección laboral, dadas las condiciones estructurales de los mercados de trabajo con un elevado nivel de precariedad” (CEPAL, 2020^a citado en Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021, pág. 30).

Otros factores que determinan la mira al sector informal son el estado civil o la posición relativa dentro del hogar, ya que ejercen una fuerte influencia en las decisiones laborales. Chong, Galdo y Saavedra “estiman que estar casado reduce la probabilidad de informalidad cuando se utiliza una definición ‘legal’, pero ésta aumenta cuando la informalidad se define con un enfoque ‘laboral’.” (2008 citado en Ibarra Olivo, Acuña, & Espejo, 2021, pág. 31).

2.2. *Emprendimiento en un escenario de crisis económica*

El emprendimiento se caracteriza como un fenómeno social que se ha tratado de explicar desde diferentes perspectivas epistemológicas poniendo énfasis en la naturaleza contextual y socioeconómica. Por otra parte, también se le define como el nacimiento de empresas con poco probable éxito, sin embargo, a lo largo de los años se ha logrado redefinir el concepto de emprendimiento como: “el desarrollo de un proyecto que persigue un fin económico” (pág. 33). Es importante tener en cuenta que para ello existen dos condiciones, deben de contarse con las motivaciones y habilidades personales, así como también el entorno debe ser el indicado para el emprendimiento (Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021).

Ahora bien, en medio de una crisis pandémica y debido a las medidas sanitarias tomadas en cada gobierno, tenemos que adaptarnos a las modificaciones que ha ido creando el Covid-19 y el emprendimiento se vuelve una salida en estos tiempos para aquellas personas que perdieron su trabajo a causa de cierres de actividades no esenciales, entre otras razones.

De acuerdo con el artículo “*Nenis*” y *emprendimiento post pandemia (covid-19) en Matehuala S.L.P. México* existen algunas motivaciones para que una persona decida emprender, el push y pull (Shapero y Sokol, 1982; Verheul 2010 citado por Álvarez A. 2019 citado en Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021). La lógica emprendedora *push* tiene que ver con una dinámica de impulso que viene como una reacción defensiva frente al estado del mercado de trabajo, como las dificultades personales que puede presentar el emprendedor. Ahora bien, la acción *pull* surge de una iniciativa proactiva, es decir, cuando el emprendedor tiene fuertes aspiraciones profesionales, que posiblemente sean originadas en la identificación de una oportunidad de negocio. “Si la influencia del contexto es importante en ambas, en el caso de la lógica *push* es fundamental, el sistema empuja al individuo a ser emprendedor” (Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021, pág. 33).

El emprendimiento es de suma importancia para la economía por sus efectos positivos en la generación de empleos y del crecimiento económico, es una

respuesta a los altos niveles de desempleos en las economías latinoamericanas, pues a través del autoempleo se convierte en una oportunidad para generar ingresos. “En América Latina, el 28.7% de la población económicamente activa es autoempleada, el 54.8% es asalariada y el 4% es empleadora” (Corporación Andina de Fomento, 2013 citado por Zamora C. 2018, citado en Rivas Rivas & Esmeralda Zamora, 2021, pág. 33). Este contexto es propicio para que las personas opten por emprender para hacer frente a la incertidumbre y cumplir con sus objetivos y metas.

Ahora bien, la presente investigación define al emprendimiento como el fenómeno social que consiste en el autoempleo que se da debido a las condiciones económicas que el sistema presenta y así lleva a las personas a emprender un negocio. Con ello, podemos decir que *las nenis* son mujeres con la iniciativa de comenzar un negocio debido a la falta de empleo en una crisis sanitaria y a su vez, en algunos casos, por la situación de precariedad que se vive al pertenecer a un empleo formal, también, el emprendimiento es una forma de generar ingresos siendo el emprendedor dueño de su negocio y también un empleado, recibiendo así el cien por ciento de las ganancias, esto podría ser el mayor motivador para que una persona, en este caso las mujeres, decidan emprender un negocio.

2.3 *Las nenis*

Debido a la gran crisis tanto sanitaria como económica, y que el grupo más vulnerable a las consecuencias que trajo consigo la pandemia fueran las féminas, ocasionó que muchas mujeres buscaran la forma de generar ingresos, viéndose en la necesidad de emprender sus negocios con ayuda de las redes sociales, ofreciendo sus productos como ropa, calzado, accesorios, cosméticos o perfumes, entre otros, generando un nuevo fenómeno que se ha visto en redes conocido como *las “Nenis”*.

De acuerdo con un artículo del periódico “El economista escrito por García A. (2021) “*Las Nenis*” es un concepto que surgió como burla en memes y comentarios virtuales hacia el trabajo que realiza este grupo de mujeres; en general, estas mujeres al hacer sus ventas, como un gesto de amabilidad, se refieren entre

vendedora y clienta como “neni” o “nena”, de ello surge la categorización en forma de burla al llamarlas *nenis*, con la intención de minimizar el esfuerzo de estas mujeres y desalentar el emprendimiento. Sin embargo, la popularidad que se dio al llamarlas de esa forma llevó a que se definieran ahora como *Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet* (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros , 2021)

La dinámica de comercio de “*Las Nenis*” también se ha convertido en una oportunidad para las mujeres que no tienen la disponibilidad de tiempo para un empleo formal y que simultáneamente necesitan generar ingresos. Por necesidad económica, de tiempo o por la posibilidad de emprendimiento, este grupo de mujeres se encuentra dinamizando el comercio electrónico y las prácticas de compra y venta de productos y servicios en el mercado. Al tiempo que se autoemplean y, aunque en la economía informal, contribuyen al consumo interno y el movimiento económico. Este grupo de mujeres ha aumentado cada vez más, y los bazares se vuelven más comunes a través de redes sociales; la mayoría de ellas se dedica hacer todo lo que conlleva la venta de un producto por internet desde, en algunos casos, fabricar lo que venden, adquirir su mercancía en mercados locales o tianguis de ropa de segunda mano, toman fotos del producto para comercializarlo, los promocionan u ofrecen publicando sus fotos en Facebook, Instagram o WhatsApp, atienden al cliente, hacen la entrega y gestionan cualquier otra opción que le agreguen a su negocio.

Cabe señalar que según Iraís S. en Tec Review (2021) la mayoría de las mujeres que participan en esta forma de emprendimiento son universitarias, estas emprendedoras equilibran sus vidas entre el estudio y su negocio, en algunos casos representan el ingreso total de su familia y otras costean sus estudios. También menciona que uno de los retos de ser emprendedora es escoger, reparar, lavar o empaquetar, pero lo que realmente representa un reto para estas jóvenes trabajadoras es el acoso diario.

Con lo anterior, en la presente investigación se entiende como “*nenis*” a las mujeres que han decidido emprender su negocio por redes sociales, vendiendo desde ropa, calzado, cosméticos, entre otras cosas. Se caracterizan por ser las que se encargan de todo lo necesario para la venta de sus productos, es decir, son ellas las únicas en surtir su mercancía, en unos casos, fabricar sus productos, crean sus promocionales para la venta de sus artículos, ofrecen sus productos en redes sociales y se encargan también de entregar en tiempo y forma lo que han vendido a sus respectivos clientes. Las *nenis* también se distinguen por disponer del tiempo necesario para realizar cada una de sus ventas, son ellas las dueñas y a su vez las empleadas de su negocio. Este grupo de mujeres cada vez se encuentra más presente en las redes sociales, por ello, la presente investigación muestra los factores principales que llevaron a las mujeres a comenzar con su negocio, y así conocer las características organizativas para la distribución, promoción y venta de bienes y servicios que ofrecen las *nenis* para poder descubrir las características identitarias como Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet.

3. Las *nenis*: Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet

Como ya se ha dicho con anterioridad, las *nenis* son mujeres que se dedican a vender por internet, desde ropa de segunda mano, ropa nueva, accesorios de bisutería, maquillaje entre otras cosas. Si bien, ya se ha mencionado sobre qué se entiende conceptualmente cuando se habla de las *nenis*, en este apartado, nos dedicaremos a detallar específicamente su forma de trabajo, es decir, cómo es que se llega a una venta, para así conocer mejor el surgimiento de *ellas*.

Podemos empezar hablando de la forma más frecuente de vender sus productos. Ésta se realiza a través de Facebook, publicando fotos de cada artículo en grupos dedicados a la venta y compra de bienes. Una vez que se publicó una foto, las interesadas comentan la publicación. La manera en que una cliente se hace acreedora del producto se da gracias a un comentario en la foto de la forma –esto con la intención de apartarlo rápidamente–: “mío”, “yo lo quiero” o algo semejante. Es así como la *neni* identifica la compra en su compradora; después de ello, en la publicación misma, o bien por mensaje, se ponen de acuerdo en el día, hora y lugar para hacer entrega del producto. Llegado el día, la *neni* asiste al lugar y entrega el producto, con lo que se cierra y se da fin a la compra.

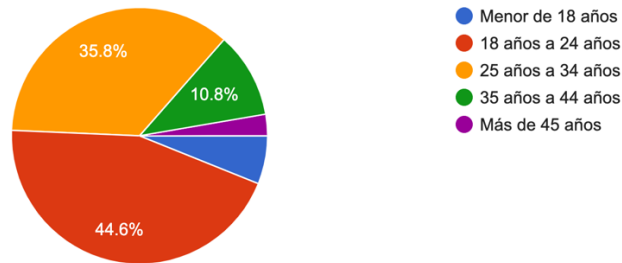
Descrito lo anterior podemos pasar al siguiente apartado para poder concentrarnos en aspectos que caracterizan a las *nenis* socio económicamente y conocer también algunos de los factores que llevan a las mujeres para comenzar con su negocio por internet, basándonos en los 148 cuestionarios realizados y las 2 entrevistas a profundidad.

4. Factores prevalentes que caracterizan a las *nenis*

Las *nenis* son mujeres de edad en su mayoría de entre 18 a 34 años, sólo 9 mujeres de menos de 18 años y 4 mujeres de más de 45 años respondieron al cuestionario. Siendo así el 80.4 por ciento mujeres de 18 a 34 años. Dejando claro que las jóvenes adultas son las que optan por comenzar con su negocio. Ahora bien, de estas 148 mujeres, 80 de ellas se encuentran solteras, 36 en unión libre y sólo 32 están casadas.

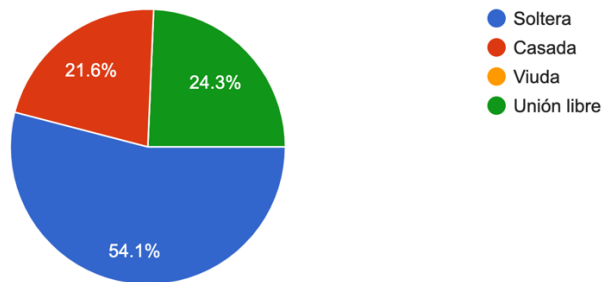
Gráfica 1. Edad

1. ¿Cuál es tu edad?
148 respuestas



Gráfica 2. Estado civil

2. ¿Cuál es tu estado civil?
148 respuestas



Con los datos mencionados podemos decir que las *nenis* son jóvenes adultas solteras, y esto podría deberse a que los jóvenes dedican mayor tiempo en las redes sociales y conocen mucho mejor esta herramienta al contrario de las mujeres mayores de 45 años. A su vez, su estado civil puede influir, en la mayoría de los casos, en el tiempo que invierten para vender por internet, pues las mujeres solteras

podrían dedicar más tiempo a la venta de sus productos, lo cual no siempre sucede con las mujeres casadas. Sin embargo, no descartamos que éstas, junto con las mujeres divorciadas o en unión libre, puedan realizar dicha tarea, pues también el *ser nenis* en esta condición les permite estar con su familia o hijos, si se cuenta con ellos, y, a su vez, vender por internet. El sentido de lo anterior se corrobora por la primera entrevista realizada a Priscila una mujer divorciada de 24 años y con un hijo, dado que menciona:

“pues en un trabajo (refiriéndose a un empleo formal), pues no te reciben con un hijo o así, ¿no? Y yo dije, pues, este trabajo, es... hasta ahorita me ha resultado ...está conmigo y yo también no lo descuido (refiriéndose a su hijo)” (Anexo 1, líneas 282-284 y 290).

En cuanto al nivel escolar el 81.1 por ciento concluyó su preparatoria o secundaria, el 59.5 por ciento profesa la religión católica, 73.6 por ciento no cuenta con otro empleo o trabajo y 77.7 por ciento reside en Valle de Chalco. Por lo tanto, podemos identificar a las *nenis* que resolvieron el cuestionario como jóvenes adultas, solteras, que han concluido sus estudios de secundaria o preparatoria, profesan la religión católica, residen en Valle de Chalco y no cuentan con otro empleo. Esta caracterización nos ayuda a conocer la tipología de mujer que se inclina al empleo informal.

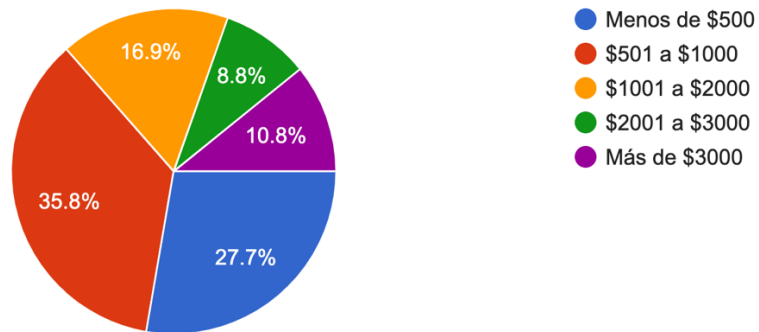
4.1 Ingreso e inversión que perciben las nenis

Ahora bien, respecto al factor económico, la investigación se enfoca en conocer el ingreso e inversión mensual que las *nenis* adquieren y realizan para su negocio. Los datos obtenidos nos muestran que el ingreso y la inversión puede variar, véase gráficas 3 y 4.

Gráfica 3. Ingreso mensual

8. Indica el rango de ingresos mensuales que generas con tu negocio:

148 respuestas

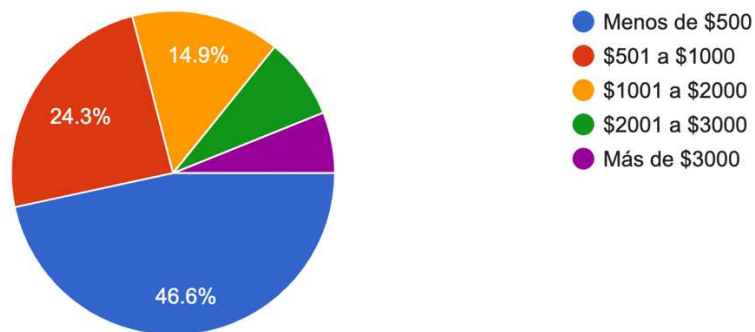


Fuente: Gráfica de elaboración propia

Gráfica 4. Inversión mensual

9. Indica el rango de inversión mensual que haces para tu negocio:

148 respuestas



Fuente: Gráfica de elaboración propia

En el caso del ingreso aunque el 35.8 por ciento de las *nenis* obtiene mensualmente de \$501 a \$1000 pesos, también se observa que hay casos donde se puede generar más de \$3000 pesos; respecto a la inversión hay *nenis* que pueden invertir menos de \$500 pesos pero también aquellas que invierten más de \$3000 pesos. Esto podría significar que el grupo de mujeres que deciden emprender su negocio es muy variado en cuanto a los ingresos económicos que perciben, pues aquellas en las que su ingreso es mayor su inversión también así lo será. Podemos decir que el ingreso e inversión de las *nenis* es variado y éstos no son factores determinantes para que emprendan su negocio.

4.2 Razón principal de las *nenis* para emprender su negocio

Para poder comprender con mejor detalle el surgimiento de las *nenis* es necesario conocer la razón principal para emprender su negocio y saber si la pandemia vivida actualmente en México ocasionada por la Covid-19 fue un determinante para ello.

Los datos nos muestran que el motivador mayor para que las mujeres comiencen su negocio fue generar un ingreso extra, seguido de apoyar económicamente en los gastos del hogar, dejando en última instancia como razón principal al despido de trabajo por Covid-19 y pasatiempo o hobby durante la pandemia.

Tabla 1. Razón principal para comenzar con su negocio por internet

Razón principal para comenzar con un negocio por internet	Porcentaje
Generar un ingreso extra	43.2
Apoyo económico para el hogar	33.8
Falta monetaria para seguir estudiando	10.1
Despido de trabajo por Covid-19	7.4
Por gusto o negocio familiar	3.4
Pasatiempo o hobby durante la pandemia	2.0

Fuente: Tabla de elaboración propia

Si bien las mujeres dedicadas a vender por internet ya existían en las redes sociales, su popularidad no era tanta hasta que el confinamiento que se dio por la pandemia llevó a que estas mujeres fueran más viralizadas, el permanecer en casa y en las redes sociales nos llevaron a ellas, quizá en algunos otros casos el despido del trabajo por Covid fue el determinante y no descartamos que en un plano más amplio esta sea la razón, dado que las condiciones económicas en el país: falta de empleo, precarización y pobreza, generen que muchas opten por el empleo informal, como emprender su negocio.

Sin embargo, también pueden existir otros determinantes que no se enlistan en la tabla, pues según las entrevistas a profundidad, una de ellas, Priscila comenzó con su negocio a raíz de su divorcio, la necesidad de trabajar y el deseo de poder estar cuidando el tiempo necesario junto a su hijo.

“...cuando yo me separe, hace como un poquito mas de un año, yo me alivie y todo pero yo dije: en qué voy a trabajar, porque al final de cuentas mi bebé es recién nacido y no puedo dejarlo e irme a trabajar” (Anexo 1, líneas 37-40)

Al contrario de Leslie, las razones que la llevaron para emprender su negocio: diversión y la necesidad de deshacerse de ropa que ya no ocupaba no dedicándole el tiempo necesario sin tomarlo como un trabajo, sin embargo, en este caso la pandemia si fue un determinante para continuar con ello y dedicarle el tiempo como un trabajo.

“Pues... desde el principio... bueno cuando empecé la carrera eh.. yo luego requería... como pues quería hacer limpieza de closet porque tenía mucha ropa, entonces empecé por Facebook para... pues deshacerme de prendas ¿no?, pero pues tampoco hacer como una pérdida total y desechar toda la ropa que pues ciertamente yo había invertido en ella, entonces dije: pues ok la voy a vender y a ver si recupero algo, y ya pues no sé... entonces fui aprendiendo poquito a poco y deje de hacerlo, después este... por la pandemia... bueno yo trabajaba pero por pandemia y digamos que empecé otra vez a vender pero me iba bien y entonces mi hermana me dijo: no pues sabes que mejor abre tu página en Instagram...” (Anexo 2, líneas 42-60)

Las respuestas de las entrevistadas y de los cuestionarios nos remiten a pensar que las *nenis* deciden emprender con su negocio cuando su contexto social, económico y educativo las impulsa a emprender, pues en ambos casos las mujeres se vieron influenciadas por las situaciones que vivían. Esta idea nos lleva a retomar las razones que se mencionan en el marco conceptual cuando hablamos acerca del emprendimiento.

En resumen los factores prevalentes que caracterizan a las *nenis* nos ayudan a conocer la tipología de mujeres que se dedican a este trabajo, podemos decir para esta investigación que las *nenis* son mujeres solteras de entre 18 a 34 años, la mayoría de ellas concluyó la secundaria o la preparatoria y generan con su negocio entre 500 y 1000 pesos con una inversión mínima de menos de 500 pesos, es decir, en la mayoría de ellas su ganancia es doble de lo que invierten.

5. Características organizativas

Otro punto que es importante retomar para conocer a profundidad el trabajo que desempeñan las *nenis* y las funciones que realizan para concretar una venta se trata de las características organizativas, es por ello que hemos dedicado este apartado para hablar de la acción laboral de las *nenis*.

Entendemos como características organizativas a todas aquellas cosas que la *neni* realiza para vender un artículo, en otras palabras, explicar cómo es que se organizan para llevar a cabo la venta de un producto; conociendo los productos más vendidos por las *nenis*, los lugares donde los consiguen, el tiempo que dedican para la búsqueda de ellos, también el tiempo que dedican para publicar sus artículos en las redes sociales y la forma más común en la que se trasladan.

5.1 Productos más vendidos, ¿dónde los consiguen?

De acuerdo a los datos obtenidos, las *nenis* suelen ofrecer ropa de segunda mano³, (véase gráfica 5) esto podría deberse a que se les facilita la búsqueda, es mucho más económica y redituable para venderla. En algunos casos las mujeres comienzan con su negocio utilizando ropa que ya no les es necesaria en su closet o incluso, se acercan a conocidos y amigos para que ellos les aporten las prendas.

Podemos notar que vender ropa de segunda mano, sería mucho más factible para ellas, obteniendo también una mayor ganancia y sin necesidad de una gran inversión de dinero. Sin embargo, la ropa nueva, accesorios y maquillaje son algunos artículos que también se encuentran en sus negocios. Estos artículos podríamos llamarlos como secundarios, es decir, ya que cuentan con un ingreso estable podría llevar a las *nenis* a invertir en mucho más y les beneficiaría en sus ingresos.

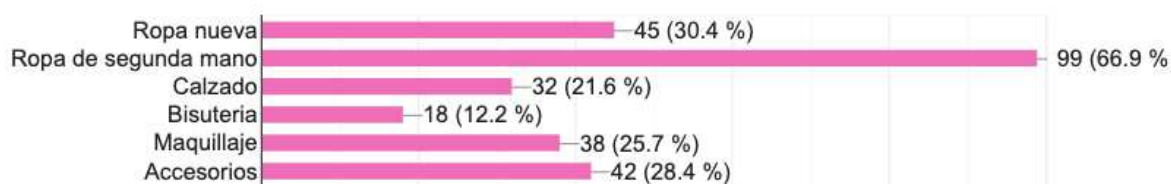
³ Hace referencia a cualquier prenda o artículo que ya ha sido usado.

Gráfica 5. Producto más vendido por las *nenis*

12. Regularmente ¿qué es lo que sueles ofrecer en tu negocio?



148 respuestas



Fuente: Gráfica de elaboración propia

Entonces, los artículos que regularmente venden podrían ser un determinante para el nivel de ingreso que perciben o la inversión que realizan. Pues es común que lo que se conoce como ropa de segunda mano es mucho más económico y no se necesita de mucha inversión y en estos casos, la *neni* puede ganar hasta el triple de lo que invirtió en una prenda.

Es importante mencionar que este tipo de negocios por internet con ventas de ropa de segunda mano, es popular en nuestro tiempos, pues los jóvenes no sienten vergüenza de adquirir ofertas o ropa única, y es lo más recurrente que compran, este tipo de prendas se han vuelto las favoritas de muchos pues se categorizan como prendas más originales. A su vez, la ropa de segunda mano se ha incluido en el mercado con el discurso de sustentabilidad, pues quienes la compran argumentan que la industria textil se ha convertido en el segundo más contaminante y comprar ropa de segunda mano podría significar una ayuda al planeta, sin embargo, esta aseveración sería importante analizarla en otra investigación. Por lo anterior, las *nenis* tienen mayor ventaja ante las tiendas de *fast fashion*⁴ y en consecuencia les ayuda a generar muchas más ventas y a su vez sus ganancias aumentan.

⁴ “Se entiende moda rápida como el fenómeno por el cual se introducen colecciones de ropa que siguen las últimas tendencias de la moda y que han sido diseñadas y fabricadas de forma acelerada y a bajo costo.” (Mira, 2018)

Ahora bien, ¿dónde consiguen sus productos? Las *nenis* suelen concurrir a muchos lugares para adquirir sus productos, pero el más conocido entre ellas: el famoso *tianguis*, un lugar semejante a un supermercado pero que se instala de manera ambulante en las calles de la ciudad, colonia o barrio.

Gráfica 6. Lugar más frecuente para surtir productos

13. Regularmente ¿cuál es el lugar más frecuente para surtir tus productos?

148 respuestas



Fuente: Gráfica de elaboración propia

El tianguis siendo un lugar de manera ambulante se puede encontrar en diferentes lugares de una localidad y esto amplía la posibilidad de las *nenis* para conseguir los artículos que necesiten, este lugar es famoso por la gran variedad de artículos y sus bajos precios, entonces, las *nenis* localizan el más cercano a su domicilio y acuden a él con la intención de buscar lo mejor para su negocio. Sin embargo, el adquirir las prendas no es una tarea fácil para las *nenis* y no se trata solo de asistir al tianguis y comprar lo necesario, si bien el comprar en este lugar no es necesario una alta inversión económica, las *nenis* invierten mucho más en el tiempo que dedican para la búsqueda de sus artículos. Por ello, es menester hablar sobre este punto, pues podríamos decir que es crucial para conocer la importancia y surgimiento de las *nenis*, dando a conocer el esfuerzo y trabajo que realizan para vender un artículo.

5.2 “Solo se trata de tomar fotos”

El trabajo de las *nenis* desde que comenzó su popularidad se vio desvalorizado, comenzando por el hecho de categorizarlas así de forma peyorativa, pues las *nenis* se han visto envueltas en comentarios como: “solo se trata de tomar fotos”; “no realizan mucho esfuerzo como otros trabajos”; “solo es estar pegado en Facebook”;

“no es gran cosa” y un sin fin de comentarios semejantes, por tal razón la importancia de este apartado es mostrar las actividades y el tiempo que dedican para trabajar.

El llegar a concretar una venta conlleva un ciclo de trabajo que más que dinero requiere de tiempo. A continuación, enlistaremos dos testimonios sobre las actividades y tiempo que conlleva para vender un artículo o prenda. A las dos mujeres entrevistadas se les preguntó que relataran su rutina de trabajo de lunes a domingo.

Testimonio de Priscila

*“El lunes me voy a un tianguis cerca de mi casa, los lunes, por ejemplo, llego y... por ejemplo **hay prendas que salen sucias y lo que llevo hacer, lavar o planchar es lo que mas llevo hacer...** Los martes son los días de ir al centro, es prácticamente **desde las 9am y llego hasta como las 4 o 5 de la tarde, es todo el día.** Los miércoles igual me voy cerca de mi casa, hay un tianguis, igual cuando puedo voy cuando no pues no y **los miércoles son los días que publico, eh...** Los jueves hago entregas, los viernes también hago entregas, sábados entregas (se refiere a entregar el producto a vender) y domingos igual me vuelvo a surtir.[...] **del lunes puedo ocupar 4 horas,...** El martes si ocupo...**como unas 6, 7 horas casi todo el día.** Miércoles, por ejemplo, tomo fotos y aparte me voy a surtir, eh... **me tardo como unas 7 u 8 horas más lo que publico, luego me tardo en publicar como 3 horas.** [...]el miércoles, lo ocupo prácticamente todo el día... El jueves **ocupo como 4 horas,** que es entregas para no estar yendo y viniendo a mi casa porque no me conviene, es el día que encargo a mi bebé. **El viernes ocupo como 2 máximo 3,** el viernes porque es el día que también hago yo mi quehacer y todo eso y ocupo como 3 horas máximo para entregar. **El sábado ocupo, me voy desde las 11, ocupo como 4 horas máximo. El domingo a veces me voy a surtir y ocupo como unas 5 horas”** (Anexo 1, líneas 109-117, 126-130 y 134-143)*

En la siguiente figura 1 se muestra en resumen el ciclo de trabajo que realiza Priscila para vender un producto, en total, en su semana ocupa aproximadamente 40 horas para llegar a una venta, es de suma importancia recalcar que el tiempo es lo que más destaca en este trabajo, si bien, durante algunos días no se ocupan las 8 horas de un trabajo formal, se puede notar que durante las horas que dedican para las actividades, requieren tiempo, responsabilidad y habilidades; pues como ya se mencionaba, en ocasiones, es necesario realizar actividades extras como lavar ropa, coserla (si tienen algún detalle de costura) plancharla y darle una buena

presentación para la vista de las clientas. Ahora bien, antes de llegar a este punto, hay algo clave que no se muestra en el testimonio, pues el buscar la ropa en algún tianguis o mercado es complicado, ya que se necesita habilidades para encontrar la mejor prenda, y que no sea obtenida por otra mujer, en otra palabras, existe también una competencia entre las *nenis* por encontrar la mejor prenda para su negocio, desde llegar temprano al lugar para encontrar lo mejor, saber convencer al vendedor en darle un mejor precio y actuar con rapidez para que otra mujer no le gané lo que ya había elegido.

Figura 1. Ciclo de trabajo de una semana de las *nenis*



Fuente: Figura de elaboración propia

“Prácticamente toda la semana es como que... este..., a lo mejor no vendiendo pero si buscando, tomando fotos, lavando, luego planchando, y si, pero prácticamente toda la semana la tengo ocupada en eso” (Anexo 1, líneas 147-149)

5.3 Labor de venta

Ahora, respecto a la promoción de sus artículos también se requieren de algunas destrezas como la creatividad y paciencia. Ya que se obtienen y se preparan las prendas o artículos que se han seleccionado para vender, así comienza la etapa de

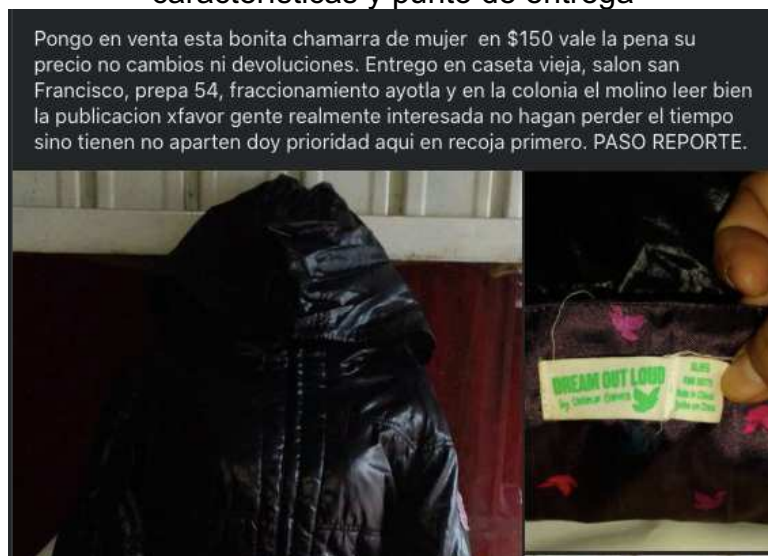
publicar en las redes sociales, otra tarea que, si bien parecería que solo se trata de estar “pegada” en Facebook, no lo es del todo. Primero, la *neni* debe de buscar el mejor ambiente para que sus prendas o lo que tenga que vender se vean de lo mejor en una fotografía para llamar la atención de sus clientas, “*por ejemplo, que le pongo un cuadro, que le pongo una plantita que le cambio, que le pongo y sí, sí me tardo como unas 3 horas y no en todo el día porque a veces sí me llevo a estresar*” (Anexo 1, líneas 178-179). Siendo ésta, con un 98.6 por ciento, una de las estrategias mayores con la que promueven sus artículos para atraer a sus clientas, agregando, quitando, acomodando lo necesario para una buena fotografía, que se volverá el promocional de su artículo. Esto nos lleva a pensar que las *nenis* en este momento se vuelven parte del área de marketing y diseño de su negocio, volviendo a uno de nuestros puntos, las *nenis* son encargadas de todo lo necesario para producir.

Después que consiguen una buena fotografía dedican el tiempo para conectarse a la red social preferida, en este caso con un 93.9 por ciento las *nenis* prefieren Facebook para publicar sus fotos. En esta etapa las *nenis* suben a la plataforma su mejor foto, adjuntando una descripción breve de las características de la prenda por ejemplo la talla, el precio y si cuenta con algún de talle de costura o estética. Aquí, la *neni* adquiere el papel de vendedora, pues se encarga de contestar comentarios de cualquier duda que tengan en cuanto a los detalles del artículo; también, en este momento las *nenis* se encargan de especificar los puntos de entrega, es decir, cuáles son los lugares donde se entregará el producto.

Respecto a este último punto es importante mencionar que las *nenis*, en su mayoría, un 95.2 por ciento escogen puntos específicos a su conveniencia, lugares concurridos en su colonia o barrio que se encuentren cercanos a su vivienda, beneficiando y acortando aún más el gasto y distancia que pueden recorrer de su casa al punto de entrega. Sin embargo, también existen aquellas que optan por desplazarse a lugares que se alejan de su domicilio, en este caso un 4.7 por ciento, que, aunque su domicilio se encuentra en el Estado de México, específicamente en el municipio de Valle de Chalco, optan por trasladarse a la Ciudad de México.

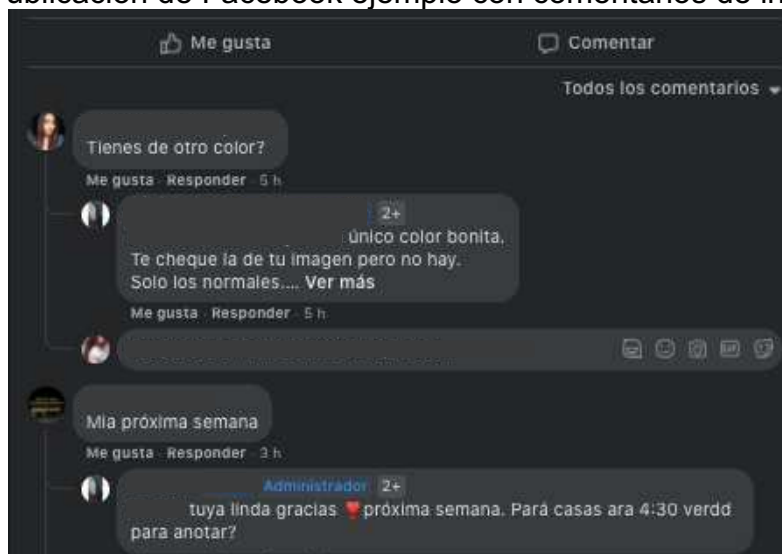
Ahora, retomando el proceso que lleva una *neni* para concretar una venta, después que *la neni* ha especificado lugares, horas y fechas, las interesadas en el producto comentan la publicación con rapidez y es así como la *neni* identifica a la mujer con quien comenzará a dialogar acerca del lugar, día y hora que más le convenga de acuerdo a los lineamientos que antes se mencionaron; esto se logra a través de la mensajería de Facebook o también en la misma publicación de la foto. Para conocer mejor esta labor de venta véase foto 1 y 2.

Foto 1. Publicación de Facebook ejemplo de una *neni* especificando características y punto de entrega



Fuente: Captura de pantalla de Facebook, elaboración propia.

Foto 2. Publicación de Facebook ejemplo con comentarios de interesadas



Fuente: Captura de pantalla de Facebook, elaboración propia.

Identificada la compradora y acordados los puntos para entregar, llegado el momento la *neni* toma el papel del área de paquetería pues procede a ir al lugar de encuentro para entregar la prenda o el artículo vendido. En este momento es importante hablar sobre la forma en la que la mayoría de ellas se desplaza pues esto también es un factor determinante para que la inversión sea menor o mayor y la ganancia aumente o disminuya. El 62.1 por ciento de las mujeres se desplaza caminando o en bicicleta hacia los puntos de entrega. Esta forma de movilización podría ser la más redituable para ellas ya que el gasto económico es nulo y de tal forma la ganancia aumenta, sin embargo, se limita solo para las mujeres donde su punto de entrega es cercano a su domicilio. El 37.8 restante de mujeres se traslada a través de combi/camión/microbús, metro, motocicleta o carro propio, esta forma de desplazamiento conlleva un gasto, quizá mínimo pero que influye también en su inversión y la ganancia que generan.

La labor de venta concluye cuando la *neni* y su compradora se encuentran en el punto acordado y se hace entrega del producto. Ahora bien, este último momento es también de suma importancia pues aquí, aunque termina la venta, comienza otro proceso que podríamos llamarlo la interacción entre compradora y vendedora, como ya lo hemos mencionado antes, todo se da a través de una red social, toda la interacción es digital, es en este momento donde se conocen realmente. Aunque parecería que este último momento es el más fácil, las *nenis* aquí se encuentran expuestas a la delincuencia, a malos tratos, impuntualidad e incluso que las compradoras no asistan al punto de entrega.

Cada una de estas circunstancias son frecuentes en estos encuentros, y aunque en este estudio las mujeres solo mencionan que lo más común que les ha sucedido es que las compradoras no lleguen al lugar; podemos decir sin dudar, que en un estudio más amplio muchas de las mujeres que se dedican a este tipo de negocio han sido víctimas de la delincuencia y acoso, siendo este último uno de los mayores problemas que actualmente aqueja a las mujeres.

Entonces, con todo lo anterior podemos confirmar que las *nenis* no solo se dedican a tomar fotos o estar “pegadas” en Facebook, sino que, al igual que en un empleo formal dedican varias horas del día para su negocio y cuentan con un sistema de organización amplio que requiere de tiempo, dedicación y esfuerzo. También, es importante mencionar que ser una emprendedora de negocio por internet, es la opción de muchas mujeres mexicanas pues permite ser administradora del tiempo y saber cómo, cuándo y en qué momento trabajar, para así desarrollar otras actividades tanto domesticas, de estudio o incluso ser parte del empleo formal.

6. Características identitarias

Ya hemos hablado sobre el ciclo de trabajo y labor de venta que llevan a cabo las *nenis* para poder conocer a detalle su trabajo como mujeres emprendedoras. Ahora, este apartado lo hemos dedicado para conocer las características identitarias, que tienen que ver con aquellos rasgos que identifican a las *nenis* desde un punto de vista más cualitativo, es decir, conocer un antes y un después de las mujeres que se dedican a esta forma de trabajo. Nos referimos a un antes, para conocer cómo se encontraban personalmente antes de comenzar con su negocio y cuáles eran sus actitudes y el después de estos rasgos de su persona cuando comenzaron con su negocio.

Lo mencionado en el capítulo anterior, nos hace ver que las mujeres que han emprendido su negocio, son mujeres que disponen su vida social, familiar y educativa para comenzar con un negocio y arriesgándose a perder, empezando con un total desconocimiento del tema en cuanto al inicio de un negocio por internet. Podemos identificar entonces que las mujeres que se dedican a vender por internet, son mujeres, que como peyorativamente les llaman: “luchonas”, en otras palabras, mujeres que han buscado la forma de sobresalir en medio del caos tanto nacional y personal.

Leslie, una mujer que comenzó su negocio por internet solo por diversión y sin ninguna necesidad, relata que ha visto grandes cambios e incluso se siente realizada como persona por lo que ha logrado desde que comenzó a vender por internet. El testimonio de esta mujer (véase Anexo 2, líneas 317-332) en cuanto a su forma de pensar y su estado de ánimo antes y después de comenzar con su negocio, nos demuestra que las mujeres emprendedoras son mujeres que se sienten capaces de lograr lo que se propongan, mujeres que aman lo que realizan y que no les importa sacrificar su vida social o limitarse económicamente por su negocio y dar un buen servicio.

El testimonio de Leslie es solo un ejemplo de cómo las mujeres pueden tener cambios significativos en su forma de pensar y vivir, incluso si se encontraban

deprimidas por alguna situación familiar o personal, el emprender su negocio les ha ayudado a cambiar su estado de ánimo, siendo felices por lo que han logrado.

“...si he hecho muchas cosas, entonces ahí me siento feliz, digo: bueno estoy cansada pero feliz...” (Anexo 2, líneas 317-318)

El 55.4 por ciento de las *nenis* entrevistadas describen su estado de ánimo como muy bueno al tener su negocio, incluso si las ventas no han sido las esperadas, el 92.6 por ciento de las mujeres se siente satisfecha con lo que vende. Las mujeres demuestran una total tranquilidad, pues están conscientes que no siempre tendrán las ventas que desean.

Podemos decir con lo anterior que las *nenis* son mujeres que han tenido cambios en su vida personal, emocional y económica pues, el emprender un negocio les ha ayudado a cambiar algunos hábitos que no les beneficiaba económicamente y también ha ayudado en su vida personal, al sentir que han realizado algo en su vida, que han logrado sus objetivos y que han crecido personal y económicamente. Entonces identificamos a las *nenis* no solo como mujeres emprendedoras que venden por internet, sino también como mujeres que han buscado la forma de sobresalir en un mundo de caos.

6.1 ¿Las *nenis* se sienten *nenis*?

Este cuestionamiento es importante, pues hoy en día se ha categorizado a todas las mujeres emprendedoras que venden por internet como *nenis* pero, ¿esta categorización es válida para ellas?. Es importante mencionar que a muchas de las entrevistadas no les agradaba este término:

“...para mi punto de vista ya lo toman como burla e incluso como ofensa.”

“Considero que es para burlarse.”

“Me parece que lo han hecho un estereotipo y lejos de sentir una satisfacción personal, pareciera que el sentido de la palabra es denigrante.”

“Siento que es una forma discriminatoria de referirse a alguien, ya que nuestro trabajo es tan valioso como el de cualquier otra persona. Como que al llamar así a nuestro trabajo es como si no nos costará algún esfuerzo y nos estuvieran facilitando las cosas, como si hacer la inversión y atreverse a salir a ofrecer nuestros productos no valiera nada.”

Los comentarios anteriores son algunos ejemplos de un 68.9 por ciento de mujeres que les agrada levemente o no les agrada que se les llamen *nenis*, este punto debemos de tenerlo en cuenta pues hemos generalizado tanto este termino y por ello no tipificar a todas las mujeres emprendedoras como *nenis* sería la mejor opción. Sin embargo, un 52.7 por ciento de las mujeres se considera neni y la razón más frecuente que dieron fue que se consideran *nenis* porque venden por internet. Si bien, hemos dicho en líneas anteriores que no es lo mejor categorizar a todas la mujeres que venden por internet como *nenis* este resultado nos lleva a lo contrario, pues la mayor parte de ellas se considera neni solo por hacer ventas por internet, entonces la incognita principal sigue siendo incierta.

Mientras las redes sociales existan y las ventas por internet aumenten las *nenis* serán conocidas por ello, por ofrecer sus productos en fotos y llamar a sus clientas de forma cariñosa como “nena”/“neni”, aunque algunas mujeres dedicadas a ello lo tomen como burla y otras como halago, el termino neni será perpetuado siempre y cuando las compra-venta por internet siga presente en las mujeres y muchas más se arriesguen a emprender.

6.2 Descripción de las nenis por las nenis

El objetivo de este apartado es mostrar cómo describen las nenis su trabajo, por ello, los siguientes párrafos serán meros comentarios y descripciones de *nenis* acerca de su trabajo. A las nenis se les preguntó cómo describirían su trabajo y estas fueron algunas respuestas (Anexo 4, Pregunta 32):

“Bueno, pero a la vez desesperante ya que no todo sale rápido.” (Anexo 4, línea 1)

“Duro y agotador. Muchas veces creemos que porque no es un empleo normal no tendremos que dedicarle tanto tiempo o que tendremos ventas mágicas. Tenemos que ser persistentes y tratar de convencer a los clientes de q somos su mejor opción en un mercado tan grande y lleno de más mujeres con más experiencia en el negocio.” (Anexo 4, línea 108)

“Fácil, por qué es cómodo y puedes vender tanto de día y noche , además en mi caso no descuido a mis hijos y me siento productiva.” (Anexo 4, línea 6)

“En mi caso es muy irregular, por varias razones, 1. A veces no genero ninguna venta, a pesar de publicar en aprox. 6 grupos de más de 30 000 miembros c/u, 2. En los picos de la pandemia no público nada, para evitar salir, 3. Si no tengo quien me apoye cuidando a mi hijo, evité hacer ventas, 4. Las personas regatean los precios a pesar de estar en liquidación.” (Anexo 4, línea 16)

“Es cansado ya que hay que dedicar tiempo para que salga a flote y hay muchas personas que no valoran y chillan mucho el dinero en esta parte del Chalco.” (Anexo 4, línea 72)

“Es muy agotador, requiere de mucho tiempo y constancia para poder ser regular en cuanto a ventas. El mercado es muy grande y son muchas las mujeres dedicadas a esto, sin embargo con mucho esfuerzo y constancia se puede hacer crecer lo que uno comienza.” (Anexo 4, línea 82)

“Pesado, difícil, estresante pero te da la comodidad de acomodarte a tus horarios y al ser estudiante esta es una gran ventaja.” (Anexo 4, línea 118)

“Algo muy difícil, lleva incluso más tiempo que un trabajo formal, diario atendemos chicas por mensajes y promovemos nuestros productos en publicaciones en varios grupos, no siempre es fácil atender a las chicas.” (Anexo 4, línea 125)

Los comentarios anteriores nos ayudan a reconocer el valor que ellas le atribuyen a lo que realizan, dejando a un lado los comentarios subjetivos y poder hacer conciencia que el trabajo de una *neni* es tan valioso como cualquier otro

trabajo informal o formal. Aunque gran parte de los comentarios resaltan que el trabajo de una *neni* es cansado y estresante, nos hacen ver que aunque les resulta agotador, es un trabajo redituable con oportunidades para poder realizar otras actividades y por esa y más razones las mujeres hoy en día optan por comenzar con su negocio por internet.

Consideraciones finales

Indudablemente, las *nenis* como nuevas emprendedoras de negocios por internet se han ido expandiendo día a día a través de las redes sociales, su popularidad ha ido creciendo a raíz de la pandemia y los mexicanos pudimos percatarnos de esta modalidad de trabajo. Sin embargo, la pandemia no fue la principal razón para que se diera el surgimiento de las *nenis*, pues según los datos obtenidos las mujeres que deciden emprender su negocio comienzan influenciadas por otros factores lejanos a las consecuencias de la pandemia. Como ya hemos mencionado, no descartamos que la pandemia haya sido factor para otras mujeres, sin embargo para esta investigación queda de lado. En cuanto al surgimiento de las *nenis*, cada una se ve influenciada de diferente manera según su entorno, en otras palabras, depende de su situación familiar, económica o educativa. Por tal razón, sería difícil encontrar una razón específica que lleve a las mujeres a emprender.

Aunque actualmente este trabajo se ha desvalorizado, a través de esta investigación podemos corroborar que las mujeres que emprenden, al igual que en un empleo formal o informal donde hay desgaste físico, económico y hasta emocional, las *nenis* no quedan exentas de esto. Pues a través de las características organizativas, podemos observar que las *nenis* dedican gran parte de su vida en este trabajo, aunque pareciera fácil, podemos identificar tanto ventajas y desventajas como cualquier otro trabajo. En cuanto a las ventajas, las *nenis* son dueñas de su propio negocio, esta sería su mayor ventaja, ellas deciden cuándo y cómo trabajar; con una buena organización el tiempo es mínimo y la ganancia máxima, si algo no les gusta pueden cambiarlo y si les agrada dejarlo, ellas manejan en todo momento su ciclo de trabajo. Es importante poner énfasis en todo lo anterior y dejar claro que las *nenis* no son solamente mujeres que toman fotos y venden por internet, sino mujeres emprendedoras que se arriesgan a comenzar un negocio en medio de una crisis tanto sanitaria como económica.

Pero como en cualquier otro trabajo, existen también sus desventajas, pues las *nenis* enfrentan día con día el estrés, cansancio e inseguridad de las calles. Si

bien el ser jefa de su propio negocio tiene varias ventajas, también conlleva una mayor responsabilidad y una mayor dedicación a su negocio si se desean cumplir los objetivos esperados. Entre el estrés y cansancio para lograr un buen desempeño laboral y dar el mejor servicio, se añade la inseguridad en las calles. Las *nenis* deben de pasar varias horas fuera de su hogar, estando en un país con gran inseguridad y mucho mayor para con las mujeres, esto podría significar una preocupación para ellas; aunque en esta investigación no se mencionan estos aspectos, el análisis de este trabajo nos lleva a tomarlo en cuenta, pues valdría la pena enfatizar en este tema para futuras investigaciones.

Ahora, haciendo de lado las desventajas de este trabajo, es preciso poner atención en los aspectos identitarios de las *nenis* pues resulta interesante como la gran mayoría de ellas, se siente satisfecha e incluso orgullosa de ser una *neni* y que el serlo les ha traído consigo grandes beneficios y cambios positivos en su vida personal. Aunque es cansado y conlleva bastante tiempo, las *nenis* muestran felicidad y satisfacción al ser lo que son, se sienten realizadas, es decir, sienten que han logrado mucho, que han logrado lo que probablemente sin ser *neni* no lo hubieran logrado y que a pesar de los comentarios negativos que surgen en redes sociales de tipo despectivo, no las limita para continuar trabajando como *nenis*. Incluso podríamos atrevernos a afirmar que las *nenis* han mejorado en su estado de ánimo desde que comenzaron con su negocio.

Es importante recalcar que esta forma de trabajo se ha popularizado y crecido tanto en redes sociales y en la web, que en un futuro podrían muchas mujeres e incluso los hombres acercarse a esta modalidad para trabajar, siendo una vía fácil para el desarrollo personal y económico. Sin embargo, con ello surge también una interrogante; la tecnología se ha ido expandiendo y cada vez las compras digitales se han vuelto la forma más popular de compra-venta, no solo por este tipo de trabajo sino por las plataformas y paginas web que se dedican a la venta de productos; en un futuro utópico, dónde la economía depende de los negocios virtuales ¿qué pasaría si hubiera un colapso de redes sociales o de lo digital? Una incógnita que para ser respuesta conllevaría un profundo análisis en otra investigación.

Para finalizar, la presente investigación tuvo ciertas limitantes que le imposibilitaron profundizar de mejor manera en los temas abordados. Su primera limitante fue el corto periodo en el cual se realizó, pues, por indicaciones de la Universidad Autónoma Metropolitana, los parámetros para entregar la investigación estuvieron limitados a un trimestre. Sin embargo, en los meses lectivos se logró el objetivo de la investigación, ahora bien, si la investigación se realizara con un tiempo prolongado de seis a ocho meses podríamos tomar en cuenta un rango más extenso de la población de estudio, es decir, expandir la investigación a otros municipios del Estado de México e incluso llegar a hacer una comparativa con las *nenis* de la Ciudad de México.

La segunda limitante fue la situación pandémica que actualmente se vive, sin embargo, se logró el propósito original. Más allá de esta limitante, valdría la pena ampliar el trabajo de campo y hacer una etnografía de observación de las *nenis*, capturando fragmentos de videos, imágenes y testimonios cara a cara de su trabajo para realizar un documental que narrará a detalle y de manera visual lo que realizan las mujeres emprendedoras de negocios por internet.

Anexos

Anexo 1

Entrevista 1

Entrevista a Priscila

Fecha de entrevista: 13 de septiembre de 2021.

Duración de la entrevista: 23:15 min

Nombre del entrevistado: Priscila (P)

Edad: 24 años

Vía de la entrevista: Video llamada por Messenger

Entrevistadora: Zurisadai Guzmán (ZG)

Priscila es una mujer que decidió emprender su negocio a través de internet hace más de un año, a raíz de su divorcio y poder suplir los gastos de su único hijo y también dedicarle el tiempo necesario. Actualmente cuenta con un bazar por Facebook donde cada semana hace sus publicaciones de prendas de segunda mano y accesorios.

Entrevista	Línea
ZG: Mi nombre es Zurisadai Guzmán y estudio en la Universidad Autónoma Metropolitana y pues ya estoy por concluir con mis estudios, y como requisito debe realizar un trabajo de investigación final y decidí hablar sobre las mujeres que venden por internet, por redes sociales, entonces pues vi que tu eres una de ellas, que se dedica a todo esto, y pues me di cuenta que te dedicas a todo esto y podrías apoyarme, prácticamente es investigar qué es lo que hacen, cómo trabajan, cómo es su rutina de trabajo y cómo ha sido su vida antes y después de vender por internet. Solo es contestar unas cuantas preguntas, con fines académicos, sin ningún otro índole. Y esperando que esta investigación pueda tener un aporte para todas las mujeres que se dedican a la venta por internet. Bueno, entonces vamos a comenzar. Primero podrías decirme ¿Cuál es tu edad?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13
<i>P: Sí, tengo 24 años</i>	14 15 16
ZG: Perfecto, ahorita te encuentras ¿casada, soltera, divorciada, viuda o en unión libre?	17 18
<i>P: Divorciada</i>	19 20

ZG: ¿Cuál sería tu último nivel de estudios?	21
<i>P: La preparatoria</i>	22
	23
ZG: Actualmente ¿Dónde vives? ¿En Valle de Chalco, Chalco?	24
	25
<i>P: Valle de Chalco</i>	26
	27
ZG: Aparte de tu negocio, de lo que te dedicas a vender por internet, por Facebook, ¿tienes otro negocio u empleo?	28
	29
	30
<i>P: No, es el único</i>	31
	32
ZG: Muy bien, ahora podrías contarme un poco ¿cuál fue el motivo o que te llevo para comenzar con tu negocio por internet?	33
	34
	35
<i>P: Si, bueno te cuento, cuando yo me separe, hace como un poquito mas de un año, yo me alivie y todo pero yo dije en qué voy a trabajar, porque al final de cuentas mi bebé es recién nacido y no puedo dejarlo e irme a trabajar. Primero comencé vendiendo mi ropa y la di pues a un precio accesible y dije no, pues casi acabe con toda la ropa que yo vendí de la mía, y ya de ahí dije, pues comienzo de ahí y empecé... aparte de mi ropa se me acabo ya no tengo mas que vender y comencé a surtirme en varios lugares solamente aquí en Valle ahora si que le busco de todas las maneras y fue así como comencé a comprar ropa porque me alivie y dije los gastos, este... no es como que me pueda ir a trabajar, pues dejarlo porque estaba pues bebé y comencé a trabajar y si a vender.</i>	36
	37
	38
	39
	40
	41
	42
	43
	44
	45
	46
	47
	48
ZG: Ok, entonces ¿me dices que llevas vendiendo más de cómo... hace un año, mas o menos?	49
	50
	51
<i>P: Un poquito mas de un año, si, como año nueve meses</i>	52
	53
ZG: Podríamos decir ¿que desde que inicio esto de la pandemia? ¿o antes de la pandemia tu ya vendías?	54
	55
	56
<i>P: Mucho antes</i>	57
	58
ZG: Ahora, más o menos, ¿cuál dirías que son tus ingresos mensualmente que tienes con tu negocio?	59
	60

<i>P: Con mi negocio, por ejemplo, te digo que la cantidad que yo luego surto son, por ejemplo, puedo surtir 2000, 2500, es lo que yo surto cada semana, cada ocho días, por ejemplo al mes puedo entre ganancias y lo que invierto en total pueden ser unos que serán, unos 10000 al mes pero entre ganancias y lo que también surto en total</i>	61 62 63 64 65 66
ZG: Podríamos decir mas o menos, ¿si inviertes 2000, te quedan como libres 8000, mas o menos?	67 68 69
<i>P: Por ejemplo, al mes, si surto al mes 8000, un ejemplo, que son 2000 por cada semana, si surto 8000 al mes, por ejemplo de ganancia de cada semana puedo tener 1000 pesos 800, 1200, porque a la ropa luego no le gano lo doble, luego le gano 10, 15, 20, 30, a veces no le gano lo doble y no saco pues lo doble, puede ser que invierta 8000 y gane unos 3000 por ejemplo.</i>	70 71 72 73 74 75 76
ZG: Ah ok, y normalmente ¿tus entregas las haces en Valle o también las haces en otros lados?	77 78
<i>P: No, solo aquí en valle</i>	79 80
ZG: Entonces, ¿lo que sueles ofrecer es prácticamente ropa de segunda o también nueva o accesorios?	81 82 83
<i>P: Si, es ropa de segunda, a veces, de repente, saco nueva y accesorios lo que es diademas, collares y todo eso.</i>	84 85 86
ZG: Ah ok, pero realmente es más como ropa de segunda, ¿no?	87 88
<i>P: Si, si es lo que más vendo, ropa de segunda.</i>	89 90
ZG: ¿Dónde sueles mas o menos surtir tus productos? ¿Te vas algún tianguis, te vas al centro, o aquí mismo en los tianguis de Valle?	91 92 93
<i>P: Eh... Por ejemplo para la nueva me voy al centro, eh, para la ropa de segunda luego me voy por ejemplo, el miércoles surto ahí en Acatitla, los domingos, me voy a los tianguis de aquí de Valle. Casi siempre ando en Valle, los únicos días que me voy, son los miércoles en Acatitla, que son los días que surto</i>	94 95 96 97 98
ZG: Es cuando mas sales, ¿no?	99 100

<i>P: Si</i>	101
	102
ZG: Ahora, pues, me gustaría que me contarás mas o menos, cuál es tu rutina de trabajo, digamos, a lo mejor tu el lunes sales a comprar, el martes vas a otro lado, el miércoles tomas fotos, publicas, mas o menos así en tu semana, qué es lo que haces para empezar a trabajar.	103
	104
	105
	106
	107
<i>P: Por ejemplo, el lunes me voy a un tianguis cerca de mi casa, los lunes, por ejemplo llego y por ejemplo hay prendas que salen sucias y lo que llego hacer, lavar o planchar es lo que mas llego hacer, luego las prendas. Los martes son los días de ir al centro, es prácticamente desde las 9 y llego hasta como las 4 o 5 de la tarde es todo el día. Los miércoles igual me voy cerca de mi casa, hay un tianguis, igual cuando puedo voy cuando no pues no y los miércoles son los días que publico, eh... Los jueves hago entregas, los viernes también hago entregas, sábados entregas y domingos igual me vuelvo a surtir</i>	108
	109
	110
	111
	112
	113
	114
	115
	116
ZG: ¿Viernes y sábado te dedicas a entregar, no?	117
	118
<i>P: Aja, Jueves, Viernes y sábado</i>	119
	120
ZG: Entonces, mas o menos, del lunes, haces... por día ¿cuántas horas puedes decir que ocupas para trabajar? ¿ Lunes 3hrs, 4, o toda la semana cuántas horas?	121
	122
	123
	124
<i>P: Por ejemplo del lunes puedo ocupar 4 horas, que por ejemplo si voy a comprar luego llego, lavo, por ejemplo el martes si ocupo unas, que, mmm como unas 6, 7 horas casi todo el día. Miércoles, por ejemplo, tomo fotos y aparte me voy a surtir , eh, me tardo como unas 7 o 8 horas mas lo que publico, luego me tardo en publicar como 3hrs.</i>	125
	126
	127
	128
	129
	130
ZG: Entonces, todo el día te ocupas, digamos, ¿no?	131
	132
<i>P: Aja, el miércoles, lo ocupo prácticamente todo el día, porque ya ves que en la tarde contesto, dónde reciben y todo eso. El jueves ocupo como 4 horas, que es entregas para no estar yendo y viniendo a mi casa porque no me conviene, es el día que encargo a mi bebé. El viernes ocupo como 2 máximo 3, el viernes porque es el día que también hago yo mi quehacer y todo eso y ocupo como 3 horas máximo para entregar.</i>	133
	134
	135
	136
	137
	138
	139
	140

<i>El sábado ocupo, me voy desde las 11, ocupo como 4 horas máximo.</i>	141
<i>El domingo a veces me voy a surtir y ocupo como unas 5 horas.</i>	142
	143
ZG: Ok, entonces si ocupas casi todos tus días, no?	144
	145
<i>P: Prácticamente toda la semana es como que, este, a lo mejor no vendiendo pero si buscando, tomando fotos, lavando, luego planchando y si, pero prácticamente toda la semana lo tengo ocupada en eso.</i>	146
	147
	148
ZG: Me decías que, te surtes diariamente?	149
	150
<i>P: Si, prácticamente diario estoy como que metida en eso</i>	151
	152
ZG: Diario vas a buscar, como ropa y así, ¿no?	153
	154
<i>P: Los días que no voy son como los jueves, viernes y sábados son los días que no ocupo para buscarle porque son días que entrego, ya los demás días si.</i>	155
	156
	157
	158
ZG: Entonces, ¿normalmente publicas todos tus productos en Facebook?	159
	160
	161
<i>P: Si, todo lo publico el día miércoles, todo</i>	162
	163
ZG: ¿No ocupas ninguna otra red social?	164
	165
<i>P: No, solamente Facebook</i>	166
	167
ZG: ¿Y solamente tomas fotos o videos, o haces transmisiones en vivo?	168
	169
<i>P: La mayoría siempre son fotos, ya cuando son ofertas o algo así, hago un live pero cada dos meses o cada tres, hago live pero ya este... y si no me va sobrando nada pues no, puro, solamente fotos.</i>	170
	171
	172
ZG: Para la toma de tus fotos si te dedicas igual un buen rato, no?	173
	174
<i>P: Si, luego me tardo, me tardo 3 o 4 horas luego me dicen “ay es mucho” pero no, por ejemplo , que le pongo un cuadro, que le pongo una plantita que le cambio, que le pongo y si, si me tardo como unas 3</i>	175
<i>y no en todo el día porque a veces si me llevo a estresar y pues tengo</i>	176
<i>a mi bebé y pues no me deja y así y pues al siguiente día tomo un</i>	177
<i>poquito mas y así me voy y en los días que voy surtiendo, en esos días</i>	178
	179
	180

<i>tomo fotos y ya me doy mi tiempo también para tomar fotos, pero en un día no acabo en tomar fotos me tardo mas días.</i>	181
	182
	183
ZG: Ah ok, y me decías que mas o menos en los días que entregas dedicas entre 4 horas mas o menos para entregar, no?	184
	185
	186
<i>P: Aja, si.</i>	187
	188
ZG: Normalmente ¿te trasladas en tu bici? O tienes otro medio de transporte?	189
	190
<i>P: No, siempre, siempre ando en la bici y también para ahorrar</i>	191
	192
ZG: Y bueno ya, con respecto a esto de la venta ¿has tenido o has logrado hacer amistades? Ya sea con otras que igual venden, o ¿con las mismas clientas has hecho amistades?	193
	194
	195
	196
<i>P: Si, si, con varias si, a lo mejor no de mucho tiempo pero si, luego si me quedo platicando o me quedo a platicar, no se un problema que han tenido pero si, luego llego hacer amistades con algunas y algunas son como de “gracias” pero si, con algunas si llego hacer amistades.</i>	197
	198
	199
	200
	201
ZG: Y ¿tu familia te apoyó cuando tu dijiste voy a empezar con esto o durante este tiempo tu familia te apoyado, has contado con su apoyo?	202
	203
	204
<i>P: Si, desde que inicie me han apoyado desde que inicié, tiene como casi 2 años y desde que éste inicie siempre me han apoyado, igual por ejemplo los días que yo entrego que son los jueves, viernes y sábado los escogí por lo mismo que mi mamá descansa y me puede cuidar a mi bebé y ya por ejemplo casi no entregó los fines o por ejemplo domingo, lunes porque no tengo quien y luego si me piden lejos, de aquí mismo en Valle, pero si me piden lejos y me traslado en bici y pues no para llevar a mi bebé cómo que no, no me gusta tan lejos y por eso escojo, este, escogí esos días para entregar, lo mismo que tengo quien me cuide y si me apoya.</i>	205
	206
	207
	208
	209
	210
	211
	212
	213
	214
	215
ZG: ¡ay que padre! y durante todo este tiempo, casi 2 años que llevas, pues vendiendo por internet y que te trasladas de un lugar a otro ¿has tenido algunas malas experiencias? no sé, quizás durante tu traslado que te acosen o qué crees que te puedan asaltar o incluso con las	216
	217
	218
	219
	220

clientas, o con otras personas que hayas tenido algo que digas no es que sí, normalmente si me pasan estas cosas.	221
	222
	223
<i>P: No, hasta ahorita no, en ese tiempo no, no, no ha pasado, en ese aspecto de que me pase algo, que vea algo raro, no, me ha pasado solamente una vez que a veces yo doy la confianza de por ejemplo de dar las prendas cuando ya las conozco un poco de tiempo pues a lo mejor “sabes que pues te pago el sábado pero me puedes entregar el jueves” “no pues que sí” pero pues ya la conozco de tiempo, pero solamente una experiencia en que yo entregué una prenda y pues esa persona ya me había comprado varias veces y le di la confianza y ya después de le di la prenda y ya después ya nunca me contestó y pues ya nunca me pagó y es lo único que he tenido.</i>	224
	225
	226
	227
	228
	229
	230
	231
	232
	233
	234
ZG: De eso no hay como que tus clientes también se pongan en mal plan, de que te vean mal, de ahí bueno... ese tipo de cosas que pasan ¿no?, a lo mejor que las clientas... puede decir ¿no?	235
	236
	237
	238
<i>P: De repente si es como que me han llegado clientas así como que especiales ¿no? pero no, que yo tengo una mala experiencia que me que me regresen a la prenda o que me digan algo, no, hasta ahorita no.</i>	239
	240
	241
	242
ZG: ¡ay que padre! eso está muy bien. Y bueno ahora podrías platicarme un poco, ¿cómo eras o cómo te sentías antes de vender o antes de tener tu negocio, cómo podrías decir que eras así y cómo eres ahorita que tienes pues tu negocio o tu negocio por internet? porque pues sí, ya podemos decir lo que es tu negocio, ¿puedes decir que has visto un cambio en ti o algo que te haya marcado?	243
	244
	245
	246
	247
	248
<i>P: Por ejemplo antes, este, me dedicaba a otro trabajo y la verdad yo no tenía ni idea de la venta por internet, yo nunca, nunca había comprado por internet. Yo cuando comencé, empecé a vender, pues la verdad empecé a vender con miedo ¿no?, porque yo no sabía si llevar gafete o anotarme en la entrada, yo no sabía que se pagaba, (se refiere para la entrada de los bazares) yo no sabía nada, de nada, no tenía ni idea de la venta por internet, nunca había comprado por internet; pero la verdad si siento que... que me ha dejado lo mejor, en aspectos de ahorrar, a lo mejor... porque pues si, si se le gana, no el doble, porque te digo, no le gano siempre el doble pero si me ha... este... me ha dejado como que la opción para ahorrar y sí me ha gustado mucho, porque me gusta hacer lo que estoy haciendo, me gusta vender, me</i>	249
	250
	251
	252
	253
	254
	255
	256
	257
	258
	259
	260

<i>gusta, eh... luego recibo mensajes de que “pues muchas gracias por las prendas” o “me gustó mucho” y esos mensajes como que me animan ¿no?, pero sí, siento que sí, me ha ayudado mucho esto de las ventas, y, si te digo como que he tenido un cambio en ahorrar y en hacer... siento que he comprado cosas que digo “no pensé que iba a comprar” o así pero sí, siento que sí dio una vuelta.</i>	261 262 263 264 265 266 267
ZG: Si has visto que te ha ayudado ¿no? tanto económicamente y para ti ¿no?	268 269 270
<i>P: Sí, a veces... sí la verdad, te digo toda la semana la tengo ocupada y luego no salgo, o a una fiesta por ejemplo y digo “hijole tengo entrega” y como que en ese aspecto ha cambiado, pues, mi vida ¿no?, pero me gusta hacer lo que estoy haciendo y a lo mejor no le ganó el doble pero sé que el gana un poco y que se puede.</i>	271 272 273 274 275 276
ZG: Algo que me comentabas que es como importante para ti, es que, pues también puedes estar con tu bebé ¿no?, que tienes el tiempo que a pesar que lo ocupas pero puedes estar ahí con el, que lo puedes cuidar ¿no?	277 278 279 280
<i>P: Sí, sí, la verdad sí, porque dije pues en un trabajo, pues no te reciben con un hijo o así ¿no? Y yo dije pues este trabajo, es hasta ahorita me ha resultado, digo no es como que le gane mucho, porque pues la verdad no, pero pues un poco... digo bueno ya, este y pues con el apoyo de familia es indispensable porque pues me lo cuidan y puedo estar con él, a lo mejor no al cien, pero a veces... te digo que yo voy por ejemplo, a mi me queda cerca la Covarrubias y si tengo entregas por aquí me lo llevo en la bici, no hay ningún problema ya si tengo mas lejos, no, pero por ejemplo me lo llevo a él ya tiene 2 años y medio y esta un poquito grande y ya me lo puedo llevar sin problema y está conmigo y yo también no lo descuido y lo dejé</i>	281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292
ZG: Pues sí, sí te sí te ayudado mucho con tu bebé. Y qué me puedes decir acerca de... cómo te sientes con tus ventas que realizas cada semana, ¿crees que son las ventajas que realmente mereces? O de plano dices “no, pues la verdad que sí no me va tan bien” o hay semanas que si semanas que no.	293 294 295 296 297 298
<i>P: Eh, por ejemplo hay semanas que la verdad me sobran prendas, a lo mejor no se me vende siempre todo, porque no, pues no, este... o sea</i>	299 300

<i>que somos muchas, la verdad las que estamos vendiendo yo me doy</i>	301
<i>cuenta que hay muchos grupos libres, grupos como los míos, así como</i>	302
<i>el mío y la verdad es que hay veces que digo "híjole pues está</i>	303
<i>complicado no se vendió como yo quería" o no hubo ganancias como</i>	304
<i>tal, como debía ser pero así en la siguiente semana, por ejemplo las</i>	305
<i>prendas que no se venden la publico al precio que me costaron para</i>	306
<i>tampoco no perderle y no tener mi dinero parado, pero hay semanas en</i>	307
<i>las que digo "híjole no, no me fue tan bien" pero hay semanas que digo</i>	308
<i>"pues gracias a Dios me fue muy bien, vendí casi todo" o "sí, sí la verdad</i>	309
<i>sí me salió" y pues en mis ventas ha habido altas y bajas.</i>	310
	311
ZG: Ahora, pues no sé si tú has escuchado, que empezó a llamarse	312
como esta... a las mujeres que vendían así que les decían <i>nenis</i> que	313
empezó como en tipo en forma de burla empezó, ¿no? ¿a ti que tanto	314
te gustó o te gusta que se les llame de esta forma?	315
	316
<i>P: Que crees que me da un poco de risa, como que el nombre, pero no,</i>	317
<i>este... no me afecta, no, no me afecta y este... pues hace poco como</i>	318
<i>que escuché de ese nombre no tiene mucho que escuche que se le</i>	319
<i>puso ese nombre verdad, pero no este... no me afecta y pues todo bien.</i>	320
	321
ZG: Y podrías decir o ¿tú crees que te consideras una neni?	322
	323
<i>P: ¡Ay yo digo que sí! porque pues ahora sí que toda la semana estoy</i>	324
<i>trabajando por internet</i>	325
	326
ZG: Y no sé si sabías que al concepto neni, después de que pasó todo	327
esto de que empezó de forma de burla, se dio tanto su popularidad que	328
se le conoce ahora como las nuevas emprendedoras de negocios por	329
internet, ¿tú sabías de este concepto?	330
	331
<i>P: No, no sabía no sabía nada más sabía que era así como que pues</i>	332
<i>"Ah pues las que venden así como por internet" o así o sea pero no así</i>	333
<i>el concepto exactamente no, no lo sabía</i>	334
	335
ZG: ¿y te agrada que ahora como que se vea así como de una nueva	336
emprendedora de negocio?	337
	338
<i>P: Sí sí, como que sí me agrada porque se escucha como diferente, no</i>	339
<i>es como que "ah pues es vendedora" o equis porque ves que luego sí</i>	340
<i>llega a pasar gente que luego dice "ah pues vende" o "solo toma fotos"</i>	

<i>así como que no se le da tanto la importancia, que yo digo la verdad yo</i>	341
<i>si me desgasto varias horas por estar tomando fotos y pues mucha</i>	342
<i>gente no lo ve así pero si me gusta me gusta mucho el concepto</i>	343
	344
ZG: a ok y bueno ya para finalizar esto ¿cómo describirías tu negocio?	345
sí o sea ¿cómo dirías mi negocio es esté?	346
	347
<i>P: Mi trabajo es vender, me gusta mucho hacerlo, toda la semana estoy</i>	348
<i>ocupada pero hay altas y bajas en este negocio y este... el chiste es yo</i>	349
<i>cuando inicie, inicie y mis fotos estaban muy feas, no tenían ni chiste,</i>	350
<i>pero pues yo digo que mejorando y buscando opciones de internet,</i>	351
<i>ahorita hay muchas, muchas cosas de manualidades, opciones y</i>	352
<i>puedes ver cómo tomar una foto y pues me gusta hacer lo que yo hago</i>	353
<i>y si se puede y por ejemplo yo he visto muchas, este, chicas que que</i>	354
<i>buscan opciones porque están embarazadas y este puede ser una</i>	355
<i>opción para que puedan trabajar en eso.</i>	356
	357
ZG: Ah ok, pues me agrada toda esta idea. De hecho también empieza	358
todo esto de mi investigación, porque yo intenté hacer como vender por	359
internet pero si me di cuenta que es un trabajo pues pesado porque es	360
buscar, tomar fotos, salir a entregar, o sea, si se le dedica un buen	361
tiempo y a veces como tu decías piensan que nada más es de “ay mi	362
ropa le tomó fotos y las subo” pero pues después me di cuenta que no	363
era así, sino que si llevaba un gran trabajo y que es muy importante que	364
este trabajo pues lo conozcan las personas que a lo mejor no lo conocen	365
y pueden tomarle ese valor que es el ser una nueva emprendedora de	366
negocio por internet. Pero bueno te agradezco de verdad mucho porque	367
te tomaste este tiempo, porque pues, me has ayudado y de verdad que	368
tus respuestas me van a ayudar muchísimo para esta investigación.	369
Muchas gracias, que tengas una bonita tarde cuídate.	370

Anexo 2

Entrevista 2

Entrevista a Leslie

Fecha de entrevista: 17 de septiembre de 2021.

Duración de la entrevista: 31:47 min

Nombre del entrevistado: Leslie (L)

Edad: 27 años

Vía de la entrevista: Video llamada por WhatsApp

Entrevistadora: Zurisadai Guzmán (ZG)

Leslie es una de las nuevas emprendedoras de negocio por internet, cuenta con su bazar por Instagram hace poco más de un año, inició por diversión pero con el paso del tiempo, dejó su empleo formal para crecer en su negocio por internet.

Entrevista	Línea
ZG: Te comento rápidamente de qué trata esto, básicamente como te comentaba, estoy en el último trimestre de la Universidad y pues estoy realizando una investigación sobre las mujeres que se dedican a la venta por internet, entonces pues las preguntas o más bien las respuestas que tú me des van a ser meramente académicas con el fin de poder informar sobre pues el trabajo que hacen las mujeres a través de internet bueno y más que nada esto va a durar, más o menos entre 30, 35 minutos dependiendo de como vayan saliendo las respuestas ¿vale?	1 2 3 4 5 6 7 8
L: vale	9 10 11
ZG: Entonces comenzamos primero me gustaría que me dijeras ¿cuál es tu edad?	12 13 14
L: 27 años	15 16
ZG: ¿cuál es tu estado civil?	17 18
L: Soltera	19 20
ZG: ¿Cuál es tu nivel de escolar?	21 22
L: Licenciatura ya terminada	23 24 25

ZG: ¿De qué eres licenciada?	26
<i>L: Biología</i>	27
	28
ZG: ¿dónde reside actualmente?	29
	30
<i>L: En la Ciudad de México</i>	31
	32
ZG: Aparte de tu negocio internet ¿cuentas con algún otro empleo o tienes otro negocio?	33
	34
<i>L: sí, tengo uno de productos de Oaxaca como de alimentos oaxaqueños y sombreros.</i>	35
	36
	37
	38
ZG: Bueno, ya esto si sería que me platicues un poco cual fue el motivo que te llevó a empezar con tu negocio por internet.	39
	40
	41
<i>L: Pues... desde el principio... bueno cuando empecé la carrera eh.. yo luego requería... como pues quería hacer limpieza de closet porque tenía mucha ropa, entonces empecé por Facebook para... pues deshacerme de prendas ¿no?, pero pues tampoco hacer como una pérdida total desechar toda la ropa que pues ciertamente yo había invertido en ella, entonces dije: pues ok la voy a vender y a ver si recupero algo y ya pues no sé. Entonces fui aprendiendo poquito a poco y deje de hacerlo, después este... por la pandemia... bueno yo trabajaba pero por pandemia y digamos que empecé otra vez a vender pero me iba bien y entonces mi hermana me dijo: no pues sabes que mejor abre tu página en Instagram y porque pues tú haces tus negocios y le metes mas nivel y pues son precios que la gente podría pagar a comparación de estar en un bazar por Facebook. Y así y ya poquito a poco ha ido creciendo y digo pues no es como que llegue a los mil seguidores pero pues digo es un avance y ya son clientas seguras. Fue más por diversión en la parte... (audio inaudible) porque a mí me gusta vender o sea por necesidad no tanto pero fue por diversión y después lo agarre como un negocio, un trabajo real, entonces me dedique a eso.</i>	42
	43
	44
	45
	46
	47
	48
	49
	50
	51
	52
	53
	54
	55
	56
	57
	58
	59
	60
	61
ZG: Entonces, pues podrías decir que llevas vendiendo por internet, no sé, ¿cuándo empezó la pandemia? así como ya muy dedicada al	62
	63
	64
	65

cien por ciento, cuando empezó la pandemia o más o menos ¿hace cuanto tiempo?	66
	67
	68
<i>L: No, hace como un año, hace un año empecé bien, bien, bien, así de lleno.</i>	69
	70
	71
ZG: Ah perfecto. Bueno y aproximadamente ¿cuánto son los ingresos que tú percibes mensualmente?	72
	73
	74
<i>L: Es que varía pero así como netos, casi siempre como unos, a lo mejor como diez</i>	75
	76
ZG: Y ¿cuál podrías decir que es tu inversión?	77
	78
<i>L: Ponle tu como MXN\$ 2,000</i>	79
	80
ZG: Ahora, normalmente ¿dónde haces tus entregas?	81
	82
<i>L: Tengo varios lugares pero por lo regular, uno es en Valle de Chalco, Tláhuac y líneas del metro</i>	83
	84
	85
ZG: prácticamente podría decir que Valle y un poco de la Ciudad de México. Ahora ¿qué es lo que más sueles ofrecer en tu negocio?	86
	87
	88
<i>L: prendas ¿cómo prendas?</i>	89
	90
ZG: Sí, ¿que es lo que sueles vender más? no sé ropa de segunda mano, accesorios.	91
	92
	93
<i>L: ¡Ah!, vendo ropa de segunda mano, es lo que más me piden</i>	94
	95
ZG: Ahora, ¿cuál sería el lugar que más frecuentas para surtir tus productos?	96
	97
	98
<i>L: Pues tengo... bueno voy a bazares y al tianguis a veces. No es ropa de paca o sea lo que yo vendo no es ropa de paca, porque muchos piensan que si es de segunda mano es ropa de paca pero o sea yo busco con gente que distribuye la ropa de... o sea como pocas piezas y no te las dan como que tengas que pelearte con la gente en ese sentido. No que muchos: Ah no pues es que tenemos ropa de paca, o</i>	99
	100
	101
	102
	103
	104
	105

<i>sea realmente la ropa que yo escojo no es de paca porque siento que la calidad o así varía.</i>	106
	107
	108
ZG: O sea, buscas como en diferentes lados la ropa	109
	110
L: <i>Aja, o sea me voy súper temprano y veo que luego gente tiene ropa bonita. A mi me da mucha pena</i>	111
	112
	113
ZG: ok, ahora me gustaría que me platicues un poco de ¿cómo es tu rutina en la semana? no sé el lunes hago esto, el martes hago esto y le dedico una hora a esto o sea prácticamente qué haces en toda la semana para entregar, para vender un producto.	114
	115
	116
	117
L: <i>ok los lunes y domingos son los días que yo voy a surtir en las mañanas sólo del negocio ¿verdad?</i>	118
	119
	120
ZG: si, de tu negocio por internet	121
	122
L: <i>ok domingo y lunes voy a surtir y es el día que yo llego yo lavo la ropa para tenerla lista el martes que hago actualizaciones y mientras voy lavando la ropa voy así subiendo historias como haciendo actividad así como dinámica para que la gente pues eso vaya viendo qué ropa voy a subir o yo voy a dándome cuenta con las encuestas que es la ropa que la gente quiere conforme la edad y otra este... pues los martes hago la actualización, voy subiendo desde... no sé... desde la la 1:00 pm hasta las 5 aproveché para subirlas y tomar fotos y voy a ir tomando medidas a las 7 pues ya las voy subiendo por eso de las 6:00 a 7 de la noche y a las 8 actualiz0 o sea desactivo y activo los comentarios para que la gente vaya pues viendo y escogiendo la ropa que quiere. De hecho pues lo que yo hago con la ropa se las aparto y tienen 24-48 horas que por lo regular yo no soy tan exigente con los pagos porque sé que hay alguna vertiente que puede afectar que no puedas tener el pago. Y ya o sea eso es martes o miércoles, el jueves por lo regular trató de hacer los empaques y las etiquetas y empaquetar las prendas que ya me pidieron para el sábado que no se tenga que hacer paquetería pues me voy a entregar hago mi ruta conforme a las entregas; entonces si por ejemplo eres de Valle de Chalco yo te puedo entregar cualquier día a cualquier hora sin problema pero si eres de Tulyehualco pues son cada 15 días o si se juntan varias pues ya me conviene ir y ya no estar dando varias vueltas entonces este por lo regular ahorita que ya amplié a Tulyehuaco hago</i>	123
	124
	125
	126
	127
	128
	129
	130
	131
	132
	133
	134
	135
	136
	137
	138
	139
	140
	141
	142
	143
	144
	145

<i>entregó en Tulyehuaco entonces igual me voy a entregar, paso</i>	146
<i>paquetería de correos de México y ya de ahí me voy al metro a seguir</i>	147
<i>haciendo las entregas. Casi son entregas aquí en el Estado de México</i>	148
<i>bueno en el Estado de México pues ya yo veo si divido los días o no y</i>	149
<i>ya este pues veo a otras chavas</i>	150
	151
ZG: Más o menos en tu día ¿cuántas horas dedicas para hacer todo?	152
por ejemplo para lavar, para ir a surtir, más o menos en tus días no sé	153
5 horas 3 horas	154
	155
L: <i>Pues pongamos que surtir me voy a las 9:00 am y llego como a las</i>	156
<i>12:30 ponle tres horas y media ¿no?, del lunes y del domingo y del</i>	157
<i>lunes ponle tú que tres horas y media el domingo porque es un tianguis</i>	158
<i>al que voy es muy muy largo entonces aprovecho temprano y aparte</i>	159
<i>me queda cerca de mi casa, entonces pues luego a veces me voy</i>	160
<i>caminando, a veces me voy en la bici y los lunes como también me</i>	161
<i>quedan como unas cuatro calles de mi casa pues ya me voy</i>	162
<i>caminando y aprovecho pues para ver qué ropa voy escogiendo y así</i>	163
<i>como me llego, porque la gente que ya me entrega la ropa lavada, es</i>	164
<i>una ventaja por eso igual me gusta ir con esa gente... este... no sé,</i>	165
<i>cuántos...</i>	166
	167
ZG: Los martes que haces la actualización más o menos ¿cuánto te	168
tardas? en lo que públicas, tomas fotos, editas quizá	169
	170
L: <i>los martes cuál ponle tu que casi todo el día o sea de una de la tarde</i>	171
<i>a ocho de la noche, por las fotos, las fotos es tienes que tener esa</i>	172
<i>parte de la concentración porque a veces no te gusta como queda que</i>	173
<i>ya el polvo, que luego el tiempo o sea por ejemplo yo las fotos la tomo</i>	174
<i>en la azotea tengo un invernadero ahí que pues me da la luz bien</i>	175
<i>padre y pues aprovecho ¿no? pero hay días donde no hay sol y hay</i>	176
<i>días donde está lloviendo y hay días... o sea entonces es ir bien</i>	177
<i>muchas cosas, muchos factores que influye, que hace que tu te</i>	178
<i>retrases, o sea que entonces ponle tu que casi todo el día del martes</i>	179
<i>es el más ocupado, de una de la tarde a 8 de la noche y planchar, lavar</i>	180
<i>la ropa pues realmente no me tardo mucho a lo mejor como unas 3</i>	181
<i>horas.</i>	182
	183
ZG: Digamos que a lo que más le dedicas tiempo es pues al... los	184
martes la actualización	185

<i>L: si, tomo las fotos y ya, o sea, no es como que voy a editar las fotos,</i>	186
<i>no, nomas la subo y ya, las mas padres.</i>	187
	188
ZG: Y para cuando bueno cuando haces tus entregas ¿cuánto tiempo	189
igual le dedicas? para entregar.	190
	191
<i>L: Por trayectos, yo creo que ponle tu entrego los sábados a veces,</i>	192
<i>me hago de Tulyehualco a mi casa me hago como una hora una hora</i>	193
<i>y estoy ahí a las 11 por ejemplo, invertiré como unas 5 o 6 horas</i>	194
<i>entregando, o sea con trayectos, yendo y regresando 5 horas.</i>	195
	196
ZG: ok, y regularmente ¿promueves más tus productos por Instagram	197
o por Facebook o tienes otra red social? o dónde más los promueves.	198
	199
<i>L: Yo los promuevo en Instagram y ya en dado caso la ropa no salga</i>	200
<i>a pesar de que ponga promocionales la publicó en los grupos de</i>	201
<i>Facebook, ahí es donde la ropa se me va más rápido porque tienen</i>	202
<i>rebajas y aparte porque las prendas por Facebook son muy baratas,</i>	203
<i>entonces, o sea, la gente no va a pagar lo que va a pagar ósea le</i>	204
<i>cuesta pagar lo que pagan en una página oficial en Instagram</i>	205
	206
ZG: Digamos que Instagram es tu página oficial y ya en Facebook es	207
cuando no sale la ropa, ¿no?	208
	209
<i>L: si, si una prenda la daba en MXN\$180 0 MXN\$ 200 a lo mejor en</i>	210
<i>Facebook la doy a la mitad y sale, saco la inversión ahí sin tanto</i>	211
<i>problema</i>	212
	213
ZG: Y... bueno me dices que tomas fotos y ¿es lo único que haces	214
para promover tus productos? O ¿haces en vivos, creas un video de	215
tus productos? O ¿tienes otra forma?	216
	217
<i>L: no, últimamente... bueno, antes hacía como infografías como el por</i>	218
<i>qué hacer o cambiarte... el cambio climático afecta mucho con la ropa</i>	219
<i>o la producción de la ropa y así, o sea como que lo quería hacer más</i>	220
<i>a mi rubro ambiental ¿no? como decía: no sabes qué pues cómo</i>	221
<i>relacionar la biología con la ropa pero como que la gente a veces no</i>	222
<i>le interesa tanto, entonces últimamente he pensado hacer pues... de</i>	223
<i>hecho apenas abrí Tiktok para empezar a hacer los vídeos como que</i>	224
	225

<i>esa parte no para promoverles pues lo que hago, lo que vendo pero apenas estoy en eso</i>	226
	227
	228
ZG: pero por ahora solamente tomas fotos	229
	230
L: <i>Sí, sólo tomo fotos</i>	231
	232
ZG: ahora normalmente cuando haces tus entregas ¿cómo te trasladadas? ¿qué es lo que más ocupas bici, tu carro o el transporte?	233
	234
L: <i>transporte es más fácil, si es en Valle ocupó la bici</i>	235
	236
ZG: ocupas el transporte ya cuando tienes que ir como a la Ciudad de México, ¿no?	237
	238
	239
L: <i>Aja</i>	240
	241
ZG: Muy bien, ahora podrías contarme un poco si durante este tiempo que has tenido tu negocio adquirido amistades con otras personas o incluso con otras mujeres que se dedican a esto o con las mismas clientas, no sé.	242
	243
	244
	245
	246
L: <i>sí, pues muchos con todas las clientes casi siempre me quedo echando chisme y de hecho hasta unas me han dicho: no pues sabes que hay que ir por un café y seguir platicando. Me hecho amiga de mucha gente</i>	247
	248
	249
	250
	251
ZG: Eso te ha permitido conocer a mucha gente	252
	253
L: <i>sí, sí, aparte me gusta echar el chisme a mi</i>	254
	255
ZG: qué bien y ¿cuando comenzaste con tu negocio constaste con el apoyo de tu familia?	256
	257
	258
L: <i>pues sí o sea nunca... como a mí me gusta vender yo les decía: que creen ya vendí ropa, "ay qué bueno" y cuánto subiste o esas cosas, con mis hermanas me ayudaban ellas me echaban los ánimos</i>	259
	260
	261
ZG: qué padre y ahora ¿durante este tiempo igual has tenido alguna mala experiencia? digamos que a lo mejor te hayan asaltado en el	262
	263
	264
	265

transcurso, hayas recibido acoso o algún tipo de alguna mala experiencia con las clientas	266
	267
	268
<i>L: Realmente no he tenido experiencias malas con las chicas, son todas han sido muy comprensibles, nunca he tenido problemas.</i>	269
	270
	271
ZG: Oh ya, que padre que no has tenido malas experiencias. Ahora podrías comentarme un poco si has visto un antes y después en tu persona de que a lo mejor antes no te gustaba vender y después empezó tu gusto por las ventas o quizás no hubo ningún antes y después no sé, algo que pudiste notar en ti al vender por internet.	272
	273
	274
	275
	276
	277
<i>L: yo lo que siento es que tuve un crecimiento económico bastante bueno, o sea, porque antes cuando yo vendía por Facebook era vender como... ay yo me sentía bien realizada porque hacía, no sé, ventas como de \$100 pesos, no, de \$50 por ejemplo y con MXN\$ 250 yo decía: no manches ya la arme, o MXN\$ 500. Pues porque no tenía responsabilidades, estaba en mi casa con mi familia y yo pues ganaba dinero y ahorita hago ventas grandes y le digo a mi novio: no manches viste ya está creciendo y así y he hecho muchas cosas con el crecimiento económico pues muy bien y esa es una. Dos que pues me he sabido mover en la ciudad pues porque no sabía tanto. Otra, he conocido mucha gente que me ha surtido ropa entonces esa aparte también es muy buena, pues de ahí en fuera si han habido varias cosas positivas</i>	278
	279
	280
	281
	282
	283
	284
	285
	286
	287
	288
	289
	290
ZG: Varias cosas positivas que has notado. Ahora podrías decir que tu estado de ánimo al tener tu negocio si es muy... digamos agradable, digamos es muy bueno al tener tu negocio	291
	292
	293
	294
<i>L: sí porque ya voy a la segura</i>	295
	296
ZG: estás segura de lo que vas a vender	297
	298
<i>L: aja, pues es que yo se que si compro una prenda o se que si compró 5 prendas de las 5 prendas yo ya sé a quién le va a gustar esa prenda</i>	299
	300
	301
ZG: ya tienes tus clientas	302
	303
<i>L: digo, a esta le va a gustar a esta persona y ésta a esta y ésta a esta y así. Y de hecho por ejemplo esta semana hice 2 ventas ya hasta</i>	304
	305

<i>Estados Unidos, digo no tengo tantos seguidores pero pues ya estoy</i>	306
<i>cruzando. Le digo a mis amigas la oveja ya esta cruzando la frontera.</i>	307
	308
ZG: oye eso es muy padre ¿no? porque por lo que tu me comentas	309
empezaste como por gusto o por diversión y ahora ya estás haciendo	310
de lo que a lo mejor me imaginaba	311
	312
L: <i>sí la verdad es que sí</i>	313
	314
ZG: que buena onda y cómo podrías decir que es tu estado de ánimo	315
al finalizar una semana, que tan satisfecha te sientes con lo que haces	316
	317
L: <i>termino cansadísima pero feliz porque digo ya hice esto por ejemplo,</i>	318
<i>gracias a las ventas que yo he hecho, he rescatado muchos perritos</i>	319
<i>he ayudado a muchos gatitos los he operado, los doy en adopción, les</i>	320
<i>compro comida, les doy este... o sea les busqué un refugio... he hecho</i>	321
<i>tantas cosas, o sea, porque la otra vez yo me estaba deprimiendo,</i>	322
<i>digo: pero no he hecho nada de mi vida. Pero este último año fue ¡wow!</i>	323
<i>o sea esterilicé más de ocho perros y luego gatitos ya los opere les</i>	324
<i>compre comida. O sea, muchas, muchas cosas entonces digo: ¡ah!</i>	325
<i>Entonces si he hecho muchas cosas, entonces ahí me siento feliz,</i>	326
<i>digo: bueno estoy cansada pero feliz porque ya alimento a mis perros,</i>	327
<i>ya le compre los costales a mis perros, ya le compre los costales a mis</i>	328
<i>gatos, ya les compre esto, ya me compré algo a mí, comida rica o</i>	329
<i>cosas, entonces si, me siento muy feliz por cada semana que termina</i>	330
<i>y por cada venta, cuando una chica me dice: yo quiero la prenda, y me</i>	331
<i>la paga y yo así de: ¡Yei! (agita sus manos de emoción) o sea, yo</i>	332
<i>brinco me pongo súper feliz.</i>	333
	334
ZG: Que buena onda, y crees que tu negocio ha influido en tu vida	335
personal tanto negativamente o positivamente	336
	337
L: <i>No, positivamente cada que salgo con mi novio digo que crees que</i>	338
<i>voy a llevar una prenda a una persona, así como voy a entregar a</i>	339
<i>cuatro paquetes, pero pues ya tengo la ruta. "Ah pues esta bien" y ya</i>	340
<i>me acompaña y esa parte como que me a ayudado como que siento</i>	341
<i>que he hecho lazos con él, ya somos nenis.</i>	342
	343
ZG: Y crees que si ha ayudado mucho en crear digamos con tu novio	344
unos lazos mas fuertes, ¿no?	345

<i>L: sí la verdad es que sí me pues sí me ha... pues si he crecido mucho en ese aspecto como que me ha gustado, o sea... a influido positivamente en todo.</i>	346 347 348
ZG: Crees que te ha dado el tiempo para estar como con tu familia, con tus amigos que a lo mejor que en un trabajo formal no.	349 350 351
<i>L: Sí, porque yo tengo el tiempo que yo quiero, o sea yo puedo hacer las cosas que yo quiero a la hora que yo quiero por ejemplo, a lo mejor los viernes salgo ¿no? y digo: chin, mañana tengo que entregar, entonces me desvelo no importa que yo me desvele pero los paquetes ya en la mañana ya están hechos ya estas listos todos y (sonido inaudible)... que estoy haciendo otras cosas ¿no? Y no me da tiempo de empaquetar a tiempo, entonces este... término pues de hacerlo y ya llego a mi casa y digo: estoy bien cansada, pero no, sabes qué me voy a apurar hacer los paquetes y todo porque pues así es esto, digo me desvelo un poquito pero pues al final puedo descansar otro día sin ningún problema entonces como que yo tengo el tiempo de lo que yo quiero, a la hora que yo quiero, cómo lo manejo pues también no tengo problema. Esa es mi parte favorita</i>	352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365
ZG: sí que tú manejas tu tiempo que tu sabes en que momento y que padre y bueno pues así como bueno no sé si tú sepas que ves que el término neni se le empezó a hacerse de forma viral pero de una forma como de burla ante las mujeres y a ti ¿qué tanto te agrada que a las mujeres se les llame de esta forma: nenis?	366 367 368 369 370 371
<i>L: Ay a mi me gusta, ay yo mis amigos les digo que soy una neni y la verdad es que me da orgullo he salido adelante y me hecho de muchas cosas para mi. Hasta me puse mis braquets digo he pagado muchas cosas con el esfuerzo de ser neni, digo cosa que mucha gente burlándose no lo ha hecho</i>	372 373 374 375 376 377
ZG: entonces podrías decir que si te consideras una neni	378
<i>L: sí, sí soy neni</i>	379 380 381
ZG: está genial y bueno no sé si tú sabías el concepto que se le acuña después de que era en forma de burla, se le conoce ahora como las nuevas emprendedoras por internet , tu sabías esto?	382 383 384 385

<i>L: Lo había leído en una página feministas, entonces sí, me gustó pero me gusta más neni</i>	386
	387
	388
ZG: la forma linda, ¿no? como empezó esta parte entre cliente y la vendedora empieza ¿No?	389
	390
	391
<i>L: Si, esa parte si.</i>	392
	393
ZG: Ok, ahora así como que ya para terminar cómo podrías describir que es tu negocio Si te preguntan en qué trabajas, platicame cómo podrías describir tu negocio.	394
	395
	396
<i>L: Yo digo pues podría poner mi negocio como que es una página que se enfoca a... como a la conciencia ambiental con respecto al guardarropa que tú tienes. Por qué por ejemplo mucha gente dice... o sea yo he visto y me choca porque yo he ido a la gente y mí me retumba los oídos, cuando dicen: busco ropa shein. Y yo: ¡no! Busquen ropa que ya esta hecha, de mejor calidad, mas barata y todo. Y la gente: ¡yo busco... es que yo solo compro shein!. Y yo como de: no sabes lo que hay de tras de ahí, ósea, me da un ataque. O sea a lo mejor por esa parte me gusta, buscarle conciencia darle conciencia a la gente sobre el guardarropa que tú tienes, el no comprar ropa, o sea nada mas por comprar o ropa por moda o por algo de temporada o sea porque pues no, no se trata de eso. Entonces yo busco esa parte el equilibrio entre la conciencia mental y el guardarropa.</i>	397
	398
	399
	400
	401
	402
	403
	404
	405
	406
	407
	408
	409
	410
ZG: Que bueno que no solo te enfocas a la moda sino a la conciencia ambiental... ayuda este tipo de negocios. Eso esta muy padre	411
	412
	413
<i>L: Correcto</i>	414
	415
ZG: bueno pues es por mi parte sería todo y te agradezco mucho por tomarte el tiempo por tus respuestas que de verdad serán de mucha ayuda para mi investigación, igual si tú gustas cuando termine de investigación puedo hacerte llegar los resultados. Estoy entrevistando otras pues igual otras mujeres pues te agradezco mucho y de verdad este que tengas mucho éxito en tu negocio que sigas vendiendo. Pues mucho éxito que vendas mucho y que sigas creciendo mucho más y gracias, gracias de verdad por tu tiempo, cuídate mucho y que tengas una bonita noche bye.	416
	417
	418
	419
	420
	421
	422
	423
	424

Anexo 3

Cuestionario: Surgimiento de las NENIS, como nuevas emprendedoras por internet.

Marca la respuesta que se acerque a tu realidad, no hay respuestas correctas o incorrectas. Contesta lo más sincera que puedas pues tu colaboración es muy importante para mi ya que será de mucha ayuda para poder informar a quienes no conocen acerca de este trabajo. Todo lo que respondas será anónimo y para fines académicos.

De antemano: ¡MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN! :)

***Obligatorio**

1. ¿Cuál es tu edad? *
Marca solo un óvalo.
 - Menor de 18 años
 - 18 años a 24 años
 - 25 años a 34 años
 - 35 años a 44 años
 - Más de 45 años

2. ¿Cuál es tu estado civil? *
Marca solo un óvalo.
 - Soltera
 - Casada
 - Viuda
 - Unión libre

3. ¿A qué familia religiosa perteneces o cuál es con la que más te identificas? *
Marca solo un óvalo.
 - Católica
 - Judía
 - Cristiana
 - Musulmán
 - No soy religiosa
 - Otros:

4. Aparte de tu negocio por internet ¿cuentas con algún otro negocio o empleo? *
Si tu respuesta es No pasa a la pregunta 6
Marca solo un óvalo.
 - Si
 - No

5. ¿Cuál?

6. ¿Cuál fue la razón principal para comenzar con tu negocio por internet? *

Marca solo un óvalo.

- Despido de trabajo por Covid
- Apoyo económico para el hogar
- Falta monetaria para seguir estudiando
- Pasatiempo o hobby durante la pandemia
- Generar un ingreso extra
- Por gusto o negocio familiar

7. ¿Cuál es tu nivel escolar? * *Marca solo un óvalo.*

- Primaria
- Secundaria
- Preparatoria
- Licenciatura
- Maestría o Doctorado

8. Indica el rango de ingresos mensuales que generas con tu negocio: * *Marca solo un óvalo.*

- Menos de \$500
- \$501 a \$1000
- \$1001 a \$2000
- \$2001 a \$3000
- Más de \$3000

9. Indica el rango de inversión mensual que haces para tu negocio: * *Marca solo un óvalo.*

- Menos de \$500
- \$501 a \$1000
- \$1001 a \$2000
- \$2001 a \$3000
- Más de \$3000

10. ¿Dónde resides actualmente? *

Marca solo un óvalo.

- Valle de Chalco
- Chalco
- Ixtapaluca
- Otros:

11. Normalmente ¿en qué municipio haces tus entregas? *

Marca solo un óvalo.

- Valle de Chalco
- Chalco
- Ixtapaluca

- Ciudad de México
- En otro municipio del Estado de México

12. Regularmente ¿qué es lo que sueles ofrecer en tu negocio? *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Ropa nueva
- Ropa de segunda mano
- Calzado
- Bisutería
- Maquillaje
- Accesorios
- Otros: _____

13. Regularmente ¿cuál es el lugar más frecuente para surtir tus productos? *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Tianguis
- Mercado local
- Tienda departamental
- Redes sociales
- Mi closet
- Closet de amigos y familia
- Otros: _____

14. Regularmente ¿cuánto tiempo dedicas para surtir tus productos? *

Marca solo un óvalo.

- Medio día
- De 1 a 2 días
- De 3 a 4 días
- De 5 a 6 días
- Más de 7 días

15. Aproximadamente ¿cuántas horas ocupas en el día para surtir tus productos? *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1 hora
- De 2 a 3 horas
- De 4 a 5 horas
- De 6 a 7 horas
- Más de 7 horas

16. Regularmente ¿dónde promueves/publicas tus productos? *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Facebook
- Instagram
- WhatsApp
- Lugar fijo (tianguis o bazar)
- Otros: _____

17. Normalmente ¿cómo promueves tus productos? *

Secciona todas las opciones que correspondan.

- Tomando fotos a cada producto
- Haciendo videos de mis productos
- Haciendo transmisiones en vivo de mis productos
- Instalo mi negocio en un lugar fijo, tianguis o bazar.
- Otros:

18. Aproximadamente, ¿cuánto tiempo dedicas en la semana realizando lo anterior? *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1 hora
- De 1 a 2 horas
- De 3 a 4 horas
- De 5 a 6 horas
- Más de 7 horas

19. Aproximadamente, ¿cuánto tiempo dedicas en la semana para la venta/entrega de tus productos? *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1 hora
- De 1 a 2 horas
- De 3 a 4 horas
- De 5 a 6 horas
- Más de 7 horas

20. Normalmente ¿cómo te trasladas para entregar tus productos? *

Marca solo un óvalo.

- Caminando
- Combi/camión/microbús
- Bicicleta
- Motocicleta
- Metro
- Carro propio

21. ¿Has adquirido amistades al tener tu negocio por internet? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

22. ¿Has contado con el apoyo de tu familia? *
Si tu respuesta es No pasa a la pregunta 24
Marca solo un óvalo.
- Sí
 No
23. ¿De qué forma te ha apoyado tu familia?
Marca solo un óvalo.
- Económicamente
 Moralmente
 Ambas
24. ¿Has tenido malas experiencias con tus clientes/as o en tu traslado para la entrega de tus productos? *
Si tu respuesta es No pasa a la pregunta 26
Marca solo un óvalo.
- Sí
 No
25. ¿Qué tipo de malas experiencias has tenido?
Selecciona todas las opciones que correspondan.
- Me han dejado plantada
 Me han estafado
 Me han robado
 No me pagan completo
 Me han hecho malas caras
 Otros: _____
26. ¿Cómo describirías tu estado de ánimo al tener tu negocio por internet? *
Marca solo un óvalo.
- Muy bueno
 Regular
 No muy bueno
27. ¿Qué tan satisfecha te sientes con las ventas que realizas cada semana? *
Marca solo un óvalo.
- Muy satisfecha
 Regular
 Nada satisfecha
28. ¿Qué tanto te agrada que las mujeres que venden a través por internet les llamen NENIS? *
Independientemente de tu respuesta indica ¿por qué?
Marca solo un óvalo.
- Nada

- Levemente
- Mucho

¿Por qué? *

29. ¿Te consideras Neni? *
- Independientemente de tu respuesta indica ¿por qué?
Marca solo un óvalo.
- Sí
 - No
 - Tal vez

¿Por qué? *

30. ¿Sabías que al concepto NENI se le conoce como Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet? *
- Marca solo un óvalo.*
- Sí
 - No

31. ¿Qué tanto te agrada este concepto? *
- Marca solo un óvalo.*
- Nada
 - Levemente
 - Mucho




32. En breves palabras ¿cómo describirías tu trabajo por internet? *
-
-

GRACIAS POR TU PARTICIPACIÓN <3 :) Éxito



Anexo 4

Respuestas de la pregunta 32 del cuestionario: surgimiento de las nenis

32. En breves palabras ¿cómo describirías tu trabajo por internet?	
Respuestas	Línea
Bueno, pero a la vez desesperante ya que no todo sale rápido	1
Es un apollo ala economía	2
Bueno, ya que por lo del covicho me ayudó mucho a salir a adelante 	3
Exelente no descuido a mis hijos	4
INTELIGENTE, CREATIVO, ACTIVO, MODERNO	5
Fácil, por qué es cómodo y puedes vender tanto de día y noche , además en mi caso no descuido a mis hijos y me siento productiva	6
No es algo fijo o que produzca mucho dinero pero al final es una manera de redituvar	7
Muy bueno 	8
Pues en general mi experiencia a sido buena	9
Divertido, me gusta muchísimo lo disfruto todos los días	10
Mi negocio que me encanta y que me costo mucho esfuerzo	11
Cansado	12
Pues bueno	13
Es algo que no es constante pero te brinda independendencia	14
Artesanal	15
En mi caso es muy irregular, por varias razones, 1a veces no genero ninguna venta, a pesar de publicar en aprox. 6 grupos de más de 30 000 miembros c/u, 2 en los picos de la pandemia no público nada, para evitar salir, 3 si no tengo quien me apoye cuidando a mi hijo, evitó hacer ventas, 4 las personas regatean los precios a pesar de estar en liquidación	16
Es absorbente pero redituable, vale la pena	17
Es un trabajo muy agradable, pero al igual que otros requiere tiempo y esfuerzo.	18
Excelente	19
satisfactorio	20
Sin resultados	21
Me agrada mucho mi trabajo x q no descuidó mis queceres ni a mis hijos	22
Bueno, a veces no se vende como uno quisiera	23
Es cómodo, porque puedo disponer de mi tiempo y no dejar de lado mis otras ocupaciones	24
Generar un ingreso extra	25
A mi me agrada mucho este trabajo 	26
Regular	27
Regular a veces no es lo que una espera	28

Un buen trabajo 😊	29
Muy satisfactorio	30
Otra fuente de ingresos	31
Me agrada mucho ya que he tenido buenas ventas y por ende buenos ingresos 🙏❤️	32
Pesado y aveces no valorado 😞	33
Bueno	34
Un ingreso extra, lento, con mucha competencia, pero que permite encontrar nuevos clientes.	35
Difícil por qué se pasa por muchas cosas y riesgos	36
Trabajo que permite la convivencia con mis hijos ❤️	37
Bueno	38
es bastante bueno ya que todo lo que hago y entrego es con mucho esfuerzo y dedicación	39
Es solo para generar un ingreso extra, se le dedica tiempo pero no suele ser muy redituablee	40
Regular	41
Bazar, pequeño emprendimiento de ropa nueva y segunda mano	42
Bueno.	43
Es trabajo de calidad, a precio accesible, superó las expectativas de mis clientas y prospectos. Soy Meraki by Marina Meraki es más que una palabra es.dar todo de mi en cada servicio .	44
Excelente	45
Mínimo pero gratificante y nada agobiante	46
Parece facil, pero es mucha dedicación de tiempo, esfuerzo y dinero	47
Me gusta vender un producto que se que realmente funciona y no es un engaño para la gente	48
Bueno	49
Es muy bueno el trabajo que hacemos.	50
Bueno..	51
Productivo, para generar un ingreso extra	52
Es muy útil y agradable ya que me dedico más tiempo a mí casa	53
Divertido, y más sencillo.	54
Bonito y estresante	55
Bueno	56
Como un buen emprendimiento para lograr algo mejor, y para un ingreso económico en esos tiempos difíciles de pandemia donde existen tantos despidos	57
Me ayudó bastante para darme cuenta que puedo con esto y más	58
Arduo	59
Muy bueno, pues se nota el esfuerzo que le pongo a mi trabajo	60
Eficiente	61

Bueno	62
Bueno y responsable	63
Agotador	64
Lo mejor	65
Cómo un pequeño apoyo económico	66
Agotador	67
Un poquito lento ya que hay veces que puedes conseguir rápido tratos pero a la vez es arriesgar el producto pero se siente bien cuando vendes algo.	68
Insuficiente	69
interesante	70
La verdad me gusta mucho pues vendo lo q me gusta y a la vez práctico maquillandome con los mismos productos q vendo para darles mi punto de vista al promover mis productos	71
Es cansado ya que hay que dedicar tiempo para que salga a flote y hay muchas personas que no valoran y chillan mucho el dinero en esta parte del chalco	72
Muy bueno	73
Satisfactorio	74
Bueno	75
Muy bueno, aunque aveces es muy estresante	76
Exelente	77
Consultora de Belleza. Si Emprendedora pero no a vapor. Es muy importante la capacitación eso te da estilo y calidad en el servicio.	78
Gratificante	79
Ingenioso y productivo	80
Accesible.	81
Es muy agotador, requiere de mucho tiempo y constancia para poder ser sehular en cuanto a ventas. El mercado es muy grande y son muchas las mujeres dedicadas a esto, sin embargo con mucho esfuerzo y constancia se puede hacer crecer lo que uno comienza.	82
Pues bueno ,ya que te puedes llevar un dinero extra y más alas chicas que estudian como yo ,ese dinero lo ocupo para comprar material de la escuela...	83
Bueno	84
Honrrado	85
Pues bueno y honrado	86
Excelente	87
Fabuloso	88
Una alternativa que ayuda	89
Requieres de tiempo para estar activo en Tus publicaciones	90
Bueno porque doy buena atención y soy muy amable	91
Muy bueno	92

Excelente	93
Bueno	94
Muy bueno y muy satisfactorio	95
Un trabajo con mucha dedicación y sobre todo de gran importancia para mí	96
Satisfactorio, gratificante	97
Rápido, fácil y eficaz.	98
Es bueno, ya que yo trato de darles mucha confianza de comprar para que vuelvan a comprarme. Aparte de que les ofrezco calidad y precios accesibles.	99
Bueno.	100
Me gusta que las que me compren se vayan contentas con mis prendas	101
Excelente negocio	102
Vendedora	103
Aprovechar redes sociales para alcanzar mayor número de ventas, es un tanto laborioso la preparación de las fotos ,la entrega y todo lo que conyeba un "marketing" .Porque realmente nosotras somos todo. Administradoras, vendedoras, repartidoras, editoras y diseñadoras. Me siento bien de esta nueva tendencia .SOLO NO SE LO DIGAS AL SAT!	104
Bueno	105
Bueno, económico, creativo	106
Bueno	107
Duro y agotador. Muchas veces creemos que porque no es un empleo normal no tendremos que dedicarle tanto tiempo o que tendremos ventas mágicas. Tenemos que ser persistentes y tratar de convencer a los clientes de q somos su mejor opción en un mercado tan grande y lleno de más mujeres con más experiencia en el negocio	108
Es más laborioso de lo que una persona significa, siempre trato de ser atenta y amable con las personas, de llevar cosas en buen estado y que se vean bien.	109
Pues hay mucha competencia	110
Audaz, eficaz y con toda la actitud.	111
Bueno	112
Muy cansado pero con muy buenas ganancias también me gusta dar a lo mejor a la gente ah bueno a mis clientas.	113
Cómo todo trabajo debes de dedicarle tiempo, esfuerzo aveces te va bien y otras no	114
Mi trabajo por internet se trata de surtir de materiales necesarios para la belleza (maquillaje, aplicación de uñas y pestañas etc.) A los precios más accesibles💜	115
Trabajo de mucho esfuerzo por qué los productos se vean bien y le agrade a la gente	116

Ausente y desinteresado	117
Pesado, difícil, estresante pero te da la comodidad de acomodarte a tus horarios y al ser estudiante esta es una gran ventaja	118
Bueno, pero me faltan mayores ventas por internet a otros municipios/estados	119
Pues el mercado ahorita está muy saturado en cuestión de material para uñas, entonces por eso no hay mucha venta ahorita. Pero el sol sale para todas.	120
Como una ayuda para mis estudios	121
Agradable y ayuda a más chicas 😊	122
Un ingreso extra.	123
Fácil y rápido	124
Algo muy difícil, lleva incluso más tiempo que un trabajo formal, diario atendemos chicas por mensajes y promovemos nuestros productos en publicaciones en varios grupos, no siempre es fácil atender a las chicas.	125
Bueno	126
Más o menos	127
Pues es un trabajo honesto práctico y no me quita mucho tiempo además de que puedo generar un ingreso extra a mi hogar	128
Muy bueno	129
Cómo una forma de salir adelante	130
Bueni	131
Buena, me gusta lo que hago conozco mi producto y desde siempre me han gustado las ventas.	132
Bueno	133
Muy bueno y divertido, trabajo el tiempo que quiero y conoces gente nueva	134
bueno	135
Útil para sacar ingresos extra.	136
Muy bueno	137
Es un trabajo muy bueno	138
Es bueno para generar dinero extra, además es entretenido y bonito.	139
Pues fue una forma de apoyar con dinero ami hogar	140
Vendedora	141
Es difícil	142
Satisfactorio.	143
Duro	144
Algo competitivo si te dedicas al 100%	145
Super(:	146
Poco regular	147
Moda sustentable	148

Anexo 5

Hipervínculo de la base de datos sobre la encuesta: el surgimiento de las *nenis*

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1dHu8nn-Xw6Ho4_JL1K0clsaZsEwZhbq8iOuFiC9_0x4/edit?usp=sharing

Referencias

- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros . (2021). Ya está aquí la economía Neni. *Proteja su dinero*.
- Angrosino, M. (2012). *Etnografía y observación participante en investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata, S. L.
- Beltrán Castillo, T., & Corti Velazquez, G. (mayo-junio de 2020). Mujeres y Covid-19: un combate que empieza en desventaja. *Economía Informa*, 53-67.
- Beatriz, S., & Angulo Palmero, J. H. (2016). Enfoque alternativo sobre el concepto de la economía informal y análisis de la informalidad en México. En F. Rodríguez Korn, S. B. Guillermo Peón, I. G. Garcia Perez, & et.al, *Ensayos de la economía informal* (págs. 21-68). México: Educación y cultura.
- El Heraldo de México. (17 de marzo de 2021). *El Heraldo de México*. Obtenido de UNAM revela que ventas de “Las nenis” generan más de 9 mdp al día: <https://heraldodemexico.com.mx/tendencias/2021/3/17/unam-revela-que-ventas-de-las-nenis-generan-mas-de-mdp-al-dia-271194.html>
- Esquivel, G. (julio de 2020). Los impactos económicos de la pandemia en México.
- Expansión. (28 de diciembre de 2020). *Expansión*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de México termina 2020 con la crisis económica más severa en 100 años: <https://expansion.mx/economia/2020/12/28/mexico-termina-2020-crisis-economica-mas-severa-100-anos>
- García, A. K. (25 de febrero de 2021). *El Economista*. Obtenido de Las Nenis: autoempleo y comercio digital durante la pandemia: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Las-Nenis-autoempleo-y-comercio-digital-durante-la-pandemia-20210225-0067.html>

- Ibarra Olivo, E., Acuña, J., & Espejo, A. (2021). *Estimación de la informalidad en México a nivel subnacional*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Social. Santiago: Documentos de Proyectos.
- INEGI. (2020). *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Comunicado de prensa Núm. 219/20.
- Koury, J., & Hirschhaut, M. (23 de marzo de 2020). *Acta Odontológica Venezolana*. Recuperado el 15 de agosto de 2021, de <https://www.actaodontologica.com/ediciones/2020/especial/art-2/>
- Mefalopulos, P. (29 de mayo de 2020). *UNICEF*. Recuperado el 19 de agosto de 2021, de Los efectos sociales y económicos de la pandemia para la infancia: <https://www.unicef.org/chile/comunicados-prensa/los-efectos-sociales-y-econ%C3%B3micos-de-la-pandemia-para-la-infancia>
- Menendez L., E. (3 de noviembre de 2020). Consecuencias, visibilizaciones y negaciones de una pandemia: los procesos de autoatención. *Salud Colectiva*, 2-23.
- Neidhöfer, G. (9 de junio de 2020). *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Recuperado el 19 de agosto de 2021, de Consecuencias de la pandemia del COVID-19 en las desigualdades sociales en el largo plazo: <https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/blog/2020/consecuencias-de-la-pandemia-del-covid-19-en-las-desigualdades-s.html>
- OIT. (2002). *El trabajo decente y la economía informal*. Ginebra: OIT.
- Organización Mundial de la Salud. (12 de octubre de 2020). *Organización Mundial de la Salud*. Recuperado el 15 de agosto de 2021, de Información básica sobre la COVID-19: <https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/question-and-answers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19>

- Prodavinci. (12 de marzo de 2020). *¿Qué medidas toman los países para contener y mitigar la Covid-19 y cómo afectan a los ciudadanos?* Recuperado el 15 de agosto de 2021, de Prodavinci: <https://prodavinci.com/que-medidas-toman-los-paises-para-contener-y-mitigar-la-covid-19-y-como-afectan-a-los-ciudadanos/>
- Retamoza Yocupicio, R. R. (14 de abril de 2021). *La otra cara del empleo en México: informalidad y subempleo durante el covid-19*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de Nexos: 5
- Rivas Rivas, I. d., & Esmeralda Zamora, C. F. (mayo de 2021). "NENIS" Y EMPRENDIMIENTO POST PANDEMIA (COVID-19) EN MATEHUALA S.L.P. MÉXICO. *Aplicaciones de Herramientas de Mercadotecnia*, 30-42.
- S. I. (8 de marzo de 2021). *TecReview*. Recuperado el 2 de septiembre de 2021, de ¿Quiénes son las 'nenis'?: <https://tecreview.tec.mx/2021/03/08/emprendimiento/quienes-son-las-nenis/>
- Standing, G. (2013). El precariado. En G. Standing, *El precariado. Una nueva clase social* (págs. 17-52). Barcelona: Pasado y Presente.
- Suárez, V., Suárez, M., Oros, S., & Ronquillo, E. (noviembre de 2020). Epidemiología de COVID-19 en México: del 27 de febrero al 30 de abril de 2020. *Revista Clínica Española*, 220(8), 463-471. Recuperado el 24 de mayo de 2021, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0014256520301442?via%3Dihub#!>
- Tokman, V. E. (2011). Informalidad en América Latina: balance y perspectivas de políticas. *Realidad, datos y espacio. Revista Internacional De Estadística y Geografía*, 16-32.