

## Resumen.

El objetivo de esta investigación es conocer las estrategias laborales de las mujeres estilistas indocumentadas en Arizona, en un marco de políticas migratorias que afectan su vida laboral, y contrastarlas con las experiencias de estilistas dueñas de salones de belleza que cuentan con ciudadanía o residencia en Estados Unidos. El estudio se basa en entrevistas realizadas a estilistas dueñas de negocios y estilistas auto-empleadas informales en las dos ciudades más grandes de Arizona, en el periodo 2009-2012.

**Palabras clave:** estilistas, indocumentadas, políticas antiinmigrantes, auto-empleo, dueñas de negocios.

# MUJERES INMIGRANTES EN ARIZONA Y SU INSERCIÓN LABORAL. DUEÑAS DE SALONES DE BELLEZA VS ESTILISTAS INFORMALES.

Erika Montoya Zavala

*Universidad Autónoma de Sinaloa*

Anna Oleary

*University of Arizona*

Ofelia woo

*Universidad de Guadalajara*

## Introducción

En el estado de Arizona, las medidas para enfrentar el reto de la inmigración se han tornado en la creación de leyes y políticas anti-inmigrantes que están afectando a más de un millón y medio de mexicanos que viven en el estado (1, 725, 249), de los cuales 382, 487 son indocumentados, 50.9% hombres y 49.1% mujeres (US Census Bureau, 2010). De estos últimos, los mexicanos representan el 10% de la fuerza laboral (Passel y Taylor, 2009:3). Asimismo, encontramos que las empresas de dueños mexicanos aumentaron un 55,7 por ciento en el período de 2000-2007 (Survey of Business Owners, 2007); sin embargo, con esta base de datos no podemos saber si estos mexicanos son documentados o no.

En la literatura sobre la participación de los inmigrantes como empresarios, poco se ha explorado el papel que juega el aumento de la migración femenina en el inicio y desarrollo de actividades de autoempleo formales e informales. La participación de la mujer en la creación de actividades de autoempleo en las comunidades de destino de inmigrantes es un fenómeno que requiere un mayor análisis, sobre todo en los climas políticos que se vuelven progresivamente más hostiles hacia los inmigrantes en EU. En este sentido nos interesa profundizar en el análisis del estatus migratorio de las mujeres estilistas como determinante del tipo de auto-empleo que emprenden y desarrollan. Tenemos como marco de referencia la teoría de la desventaja laboral, según la cual las razones de incursionar en trabajos por cuenta propia se encuentran principalmente en los retos que plantea la posición menos favorable de los inmigrantes, como la exclusión social, la discriminación, el estatus no autorizado, la falta de acceso a los mercados laborales y el alto desempleo (Valenzuela Jr., 2002).

Planteamos que los roles de género orientan a las mujeres a buscar la flexibilidad laboral e iniciar trabajos por cuenta propia, pero esto se ve limitado por el estatus migratorio y por los recursos (económicos, sociales y gubernamentales) con los que cuentan. Por lo tanto, el estatus migratorio, la clase social, además de los roles de género, son los que impulsan a las estilistas a ser trabajadoras por cuenta propia, pero también determinan el tipo de negocio que emprenden: negocios formales o auto-empleos informales. El objetivo de esta investigación es conocer las estrategias seguidas por las mujeres estilistas indocumentadas para continuar trabajando en un marco de políticas migratorias que afectan su vida laboral, y contrastarlas con las experiencias de estilistas dueñas de salones de belleza que cuentan con ciudadanía o residencia en Estados

Unidos.

## Diseño metodológico y la muestra

Los resultados de la investigación presentados en este documento son derivados de tres etapas de investigación, una cuantitativa y dos cualitativas, realizada en Arizona en el periodo 2007-2012. La primera etapa de la investigación consistió en llevar a cabo una encuesta a hogares mexicanos en un Área Metropolitana en Arizona en 2007, (Encuesta de Hogares Mexicanos en Phoenix, Arizona, EHMPA, 2007).<sup>1</sup> Encuesta que se utiliza en este documento sólo para describir algunas de las características de la participación laboral de las mujeres mexicanas en esta área y nos sirve de base para analizar los resultados cualitativos resultantes de la segunda y tercera etapa, objetivo principal de este trabajo. La metodología seguida para la aplicación de la encuesta a hogares mexicanos en el área metropolitana de Phoenix consistió en emplear un muestreo aleatorio sistemático.<sup>2</sup>

En la segunda etapa de investigación, se realizaron entrevistas semi-estructuradas a dueñas de estéticas y empleadas de salones de belleza de origen mexicano en Phoenix. Se entrevistaron a cinco dueñas de salones de belleza, tres empleadas y una estilista auto-empleada informal. Las entrevistas se realizaron en el mes de noviembre de 2008 y febrero de 2009. Las participantes fueron elegidas bajo un muestreo de conveniencia o de oportunidad, se entrevistó a las personas que fueron localizadas y estuvieron dispuestas a participar, por lo tanto no es una muestra representativa. Sin embargo, este tipo de metodología nos permite realizar

1 Encuesta realizada bajo el Proyecto CONACYT: "Patrones Migratorios e impactos económicos y sociales de la Migración Internacional Sinaloense. El caso de Sinaloenses en Phoenix, Arizona". Fondo FOMIX-SINALOA, 2007-2008, liderado por Blas Valenzuela Camacho y donde dos de las autoras de este artículo fueron colaboradoras. Resultados más amplios sobre este estudio han sido publicados en Valenzuela y Montoya (2012).

2 El primer paso fue delimitar geográficamente el área de estudio, la cual está constituida por 654 Census Tract del área metropolitana de Phoenix. De estos Census Tract se realizó una primera selección, se eligieron los que tienen 25% o más de población latina, esto con la finalidad de tomar en cuenta la concentración de población latina en el área estudiada, teniendo como resultado 260 Census Tract con esta característica. Posteriormente, de los 260 Census Tract se eligió una muestra representativa aleatoria de 93 Census Tract donde aplicar la encuesta. En una segunda etapa, se determinó el número de cuestionarios que se aplicarían (en 561 hogares). Para ello se estimó el número de hogares mexicanos que hay en los 93 Census Tract seleccionados, dividiendo la población mexicana total de esos Census Tract entre 4, asumiendo una composición promedio de cuatro miembros por hogar de mexicanos en los Estados Unidos, resultando 54, 999 hogares

estudios exploratorios, ilustrar la participación de mexicanas en la instalación de negocios y analizar las percepciones de las entrevistadas sobre el fenómeno que nos ocupa. Se localizaron 19 salones de belleza, aparentemente mexicanos, por sus letreros en español o por su ubicación en lugares de concentración de mexicanos. En dos salones de belleza fue rechazada abiertamente la realización de la entrevista,<sup>3</sup> y argumentaron falta de tiempo. Tres estaban cerradas al momento de querer hacer la entrevista, en dos de ellas los dueños eran de otras nacionalidades (afroamericano y asiático), y dos de las 19 estéticas tenían dueños estadounidenses de origen mexicano, sumando un total de 9 estéticas donde no se realizó ninguna entrevista por diferentes motivos y se lograron concretar 10 entrevistas, una de ellas a un hombre dueño del salón de belleza.<sup>4</sup>

En la tercera etapa de la investigación, se llevaron a cabo entrevistas semi-estructuradas en Tucson, Arizona. Se entrevistaron a 8 mujeres dueñas de salones de belleza y a 5 estilistas trabajadoras informales de origen mexicano. Esta etapa de investigación comprende de agosto de 2010 a junio de 2012. Fueron varias las estrategias seguidas para reclutar la muestra de nuestro estudio, en las cuales incluimos un muestreo de conveniencia o de oportunidad, muestreo de bola de nieve con referencias dispersas y muestreo de informantes clave, en este caso líderes de organismos no gubernamentales.

Asimismo, durante dos años de estancia posdoctoral (agosto 2010-junio 2012), la primera autora de este artículo realizó observación etnográfica participando en una organización no gubernamental enfocada a otorgar servicios a mujeres, particularmente, participó en un curso sobre desarrollo profesional en español para mujeres latinas, donde se tuvo la oportunidad de conocer y convivir con alrededor de 100 mujeres participantes en el curso. Asistió a la graduación de tres generaciones del curso (la duración del curso es de un semestre), en estas graduaciones tuvimos la oportunidad de escuchar y video-grabar sus exposiciones y sus trabajos finales, lo que incluía exponer sus proyectos profesionales. Convivir con ellas y conocerlas un poco ha permitido comprender mucho más sus condiciones laborales, aspiraciones y estrategias para vivir, trabajar, educar a sus hijos, y ser felices en este contexto migratorio.<sup>5</sup>

3 Las dos entrevistas rechazadas pueden ser que haya sido por que las dueñas no tenían documentos migratorios. En uno de los casos nos lo confirmó una de las empleadas.

4 Resultados de esta etapa de investigación se encuentran publicados en Montoya y Woo, 2011 y Montoya, O'Leary y Woo, 2014.

5 Los nombres de las personas entrevistadas en este trabajo son ficticios, son usados de esta manera con la finalidad de respetar su identidad. Nuestro agradecimiento y respeto para las 22

En la segunda y tercera etapa de investigación, las entrevistas están enfocadas en conocer las características generales de las mujeres mexicanas trabajadoras por cuenta propia, sus experiencias laborales y migratorias, las condiciones laborales, su percepción acerca del contexto antiinmigrante y económico que viven. También indagamos sobre sus percepciones acerca de los factores que influyen para iniciar su propio negocio o autoempleo y la manera en que conjugan sus actividades del hogar con su negocio. En total tenemos 22 entrevistas: 13 con propietarias de salones de belleza establecidos formalmente, 6 con auto-empleadas informales y 3 con empleadas.

## **Marco teórico: la intersección entre raza, clase, género y estatus migratorio en el desarrollo de negocios y auto-empleo**

Los estudios sobre economías étnicas, por lo general, no han tomado en cuenta la participación de las mujeres y han considerado su participación como ayudantes o trabajadoras no remunerado en la empresa familiar (Zhou y Logan, 1989; Gilbertson, 1995). Se ha resaltado en los estudios de economías étnicas que el éxito de los negocios se centra en la familia, resaltando la estrategia colectiva y la solidaridad del grupo, dejando a un lado el género en estos estudios. Anthias y Mehta (2008: 100), argumentan que el término de “negocio familiar” es un eufemismo de los hombres dueños de negocios, donde el rol de las mujeres y otros miembros de la familia es crucial”. Encontramos que los primeros estudios sobre la participación de las mujeres inmigrantes en actividades por cuenta propia se llevaron a cabo en los años ochenta (Morokvasic, 1988; Morokvasic, Phizacklea y Rudolph, 1986). La importancia y características de las actividades por cuenta propia de las inmigrantes era el tema en discusión; asimismo, en estos estudios compararon el uso de los recursos étnicos entre hombres y mujeres. En la década de los noventa, Dallalfar (1994), y Hillman (1999) plantearon la importancia del género en las economías étnicas, y señalaron algunos de los factores que empujan a las mujeres inmigrantes para convertirse en trabajadoras por cuenta propia. Estos estudios muestran un acuerdo, que la discriminación y la segregación ocupacional son los principales factores que empujan a las mujeres a actividades de autoempleo.

La separación entre economías étnicas y la participación de las inmigrantes en actividades de autoempleo es remarcado en los hallazgos de Levent et al. (2007), en el sentido que el género se ha vuelto más importante que la raza en la determinación de la ocupación. Los autores muestran que las mujeres inmigrantes empresarias no son empresarias inmersas en las minorías étnicas, sino más bien negocios femeninos, en cuanto a sus características personales y del negocio, así como en sus motivaciones. En esta misma vertiente, un estudio realizado en el Reino Unido (London) con hombres y mujeres empresarias, la familia de origen es una fuente de apoyo para los hombres y mujeres en los negocios; pero, la familia inmediata (cónyuge) y las redes comunitarias constituyen un recurso sólo para hombres. Las mujeres quieren mantener sus negocios separados de sus familias y su marido, por su deseo de independencia y realización personal (Anthias y Mehta, 2008).

Estos últimos hallazgos son entendibles al concebir la trayectoria de las mujeres en el autoempleo como una alternativa para negociar las relaciones de género. Barros (2006) sugiere que en el desarrollo de negocios de las mujeres, se dan cambios en las relaciones de género, en la medida que el negocio crece la pareja comparte responsabilidades, problemas y la toma de decisiones, así como los beneficios del negocio, como las utilidades, independencia y establecer su propio horario. Valdez (2011), desafía la teoría de economías étnicas y argumenta que la raza, clase y género, no solo la etnia, condiciona la posición desigual de los latinos/as en el altamente estratificado sistema social estadounidense, una sociedad que es comprendida en tres sistemas de opresión y poder: capitalismo, patriarcado y la supremacía de los blancos (3). En este sistema, los individuos tienen una “localización social” (social location) que los posiciona en el mercado con diferentes recursos individuales, sociales y gubernamentales (Valdez, 2011:158).

De acuerdo con este razonamiento, en nuestro estudio también tomamos en cuenta el estatus migratorio. Aunque menos investigado, se encontró evidencia de que el estatus migratorio estructura las oportunidades adicionales para los/las auto-empleados (Barros, 2009: 312; Valdez, 2011:64). Sin embargo, en ninguno de los dos estudios antes mencionados, el estatus migratorio fue analizado como un factor que determina el inicio, el éxito o el fracaso de la empresa. En este sentido consideramos el estatus migratorio, en un contexto de lucha contra la inmigración, como un factor adicional importante para medir las oportunidades de vida de los empresarios.

Estamos de acuerdo con Hondagneu-Sotelo (2001: 209), quien argumenta que el estatus migratorio es “una construcción social y política, una categoría construida por las leyes que adquiere sentido dentro de un grupo social particular”. Este argumento nos ayuda a entender cómo la estratificación social basada en la residencia legal y la ciudadanía estructuran diferentes formas de acceder al mercado laboral y alcanzar el bienestar económico. El estatus migratorio es pues, una categoría relevante que en última instancia, se cruza con otras categorías sociales (como la raza, clase y género) en el análisis de la participación de la mujer en el mercado laboral.

## **Políticas que limitan la participación laboral de los indocumentados mexicanos radicados en Arizona**

El estado de Arizona, ha sido pionero en las propuestas de ley encaminadas a estos objetivos. Varios son los estudios que han analizado las leyes antiinmigrantes en este estado (O’Leary, 2009; O’Leary y Sánchez, 2011; Montoya, O’Leary, Woo, 2014; Harnett, 2008, Romero, 2008; Vaughan, 2006; Montoya y Woo, 2011). En este trabajo mencionamos solo tres de las leyes que están enfocadas a limitar la participación laboral de los indocumentados en la economía del estado.

La primera, aprobada en 2007, la Ley de Trabajadores Legales de Arizona (Legal Arizona Workers Act) la cual sanciona a los empleadores que a sabiendas emplean a inmigrantes no autorizados. La ley requiere que todos los empleadores de Arizona comprueben la elegibilidad de empleo de los contratados después de enero 1 de 2008, a través de E-Verify. E-Verify es una base de datos federal a través del cual los empleadores pueden comprobar si un individuo está autorizado para trabajar en los Estados Unidos. En Arizona, a cualquier empresario que emplee trabajadores no autorizados pueden suspenderle su licencia comercial hasta por diez días y ser puesto en libertad condicional. Y una segunda infracción podría dar lugar a la revocación de la licencia comercial.

La segunda medida para limitar la participación laboral de los indocumentados en el estado, es la enmienda a la HB 2745, también realizada en 2007, bajo la cual se convirtió en un requisito para las agencias que otorgan licencias de negocios, verificar la residencia legal antes de conceder licencias a las empresas estatales y los vendedores ambulantes en el estado.



Y tercero, la Ley SB1070, aprobada en 2010, que propone que cualquier persona sospechosa de ser indocumentada pueda ser detenida e interrogada por la policía estatal, iniciativa que se aplicaría en un estado en el que alberga a por lo menos 500,000 inmigrantes indocumentada (Passel y Taylor, 2009:2). Sin embargo, un día antes de su entrada en vigor, quedaron bloqueadas **algunas partes de la ley** con lo que impide a la policía averiguar el **estatus migratorio** de cualquier sospechosa de estar de manera indocumentada en el país. También se suspende la sección que convertía en un delito el que los **inmigrantes indocumentados** pudieran pedir empleo en lugares públicos. Sin embargo, existe evidencia que la policía local ha realizado redadas antes y después de la ley SB1070, afuera de los centros comerciales, en las calles, en las casas, en las gasolineras, lugares donde la población mexicana acostumbra asistir, como en tianguis y algunas tiendas de supermercados (Romero, 2008; Goldsmith, Rubio Goldsmith, Escobedo, y Khoury, 2009).

Estas leyes antiinmigrantes y el contexto que las rodea es vivido por más de un millón y medio de mexicanos radicados en Arizona. Con base en la Encuesta a Hogares Mexicanos realizada en Phoenix, 2007 pudimos constatar que las mujeres mexicanas representaban el 45,3% de la población inmigrante en esta área, un porcentaje que es consistente con los datos del Censo de los Estados Unidos que muestra que los inmigrantes mexicanos son mujeres el 45%. La encuesta reveló que 67,3% que la de los mexicanos en Arizona son indocumentados, y el 22,8% eran residentes legales. Las mujeres disfrutaban de probabilidades ligeramente mejores en referente a su estatus migratorio. Los datos mostraron que el 69,2% de los hombres eran indocumentados, mientras que en 65,8 por ciento de las mujeres eran indocumentados. Uno podría esperar que las probabilidades de tener mejores empleos y mayores ingresos que los hombres sería mayor para las mujeres. Sin embargo, encontramos que el salario promedio para las mujeres fue de entre \$ 351 y \$ 400 por semana. En comparación, los hombres tenían un ingreso entre \$ 501 y \$ 700 dólares en EU a la semana. Las mujeres tienen una participación más elevada en los rangos de ingresos más bajos, el 42,2% de ellas tiene un ingreso semanal de menos de \$ 300. En resumen, aunque las mujeres son más propensas que los hombres de estar trabajando con la autorización y se prevé que resulte en mayores ingresos, nuestra investigación es consistente con la Rivera-Batiz (1999) quien muestra que las disparidades en los ingresos de género persisten a pesar de su estatus migratorio.

Comparando los ingresos entre mujeres de distinto estatus migratorio,

hemos encontrado que las mujeres con residencia y documentos de ciudadanía tienen ingresos más altos, mientras que las que no tienen documentos legales se concentraron en la categoría de bajos ingresos, el 59% de las indocumentadas percibe menos de \$ 300 a la semana. Por el contrario, el 25% de las mujeres ciudadanas tenían un sueldo superior a \$700 por semana. Sólo el 4% de las indocumentadas se encontraban en este rango de ingresos. El estatus migratorio también afecta el tipo de empleo que realizan las mujeres inmigrantes. Las mujeres inmigrantes, quienes son residentes legales, participan en el mercado laboral como empleadoras y trabajadoras por cuenta propia con un 11%, mientras que las inmigrantes indocumentadas participan con el 7%. Las mujeres indocumentadas tienen una mayor participación como empleadas que las que son ciudadanas (86 y 74% respectivamente).

Asimismo, la Encuesta a Hogares Mexicanos a Phoenix, Arizona, 2007, reveló 60 negocios propiedad de y operado por inmigrantes mexicanos, tanto mujeres como hombres. Los tipos de actividades incluye el comercio al por menor (11 empresas), construcción (7), mecánico de automóviles (6), limpieza (6), jardinería (6), salón de belleza o el cuidado del cabello (5), transporte (4), restaurantes (6 la instalación de las alarmas), y equipos de sonido (2), otros (5). Además, a través de la encuesta se puede identificar el estado de inmigración y el género de los dueños de negocios. Nos llama la atención que el 36,6% de los propietarios de las empresas indicaron que no tenían documentos de inmigración, 28,3% dijeron tener ciudadanía de E.U. y el 35% dijeron contar con residencia legal. Otro aspecto a destacar es que el 70% de los empresarios son hombres, en otras palabras, el 30% son mujeres, lo que ilustra la relevancia de la participación laboral femenina, como dueñas de negocios y la formación de empresas entre los inmigrantes mexicanos (Valenzuela y Cota, 2012).

## **Dueñas de salones de belleza vs estilistas informales. Análisis sobre comparativo sobre el estatus migratorio, los roles de género y la clase social de las mexicanas estilistas en Arizona.**

Con base en nuestros hallazgos de investigación, sobre las entrevistas realizadas, encontramos una característica muy palpable entre las mujeres estilistas, que las mujeres dueñas de salones de belleza establecidos

formalmente cuentan con documentos legales de residencia. Estos documentos los han adquirido por nacimiento, o por vínculos matrimoniales con ciudadanos, o por cuestiones de negocios de sus padres. Es claro la ventaja que les proporciona a las mujeres inmigrantes este documento frente a las que no cuentan con ello, quienes se ven en la necesidad de implementar estrategias de trabajo por cuenta propia de manera informal, para evadir los requisitos legales de residencia para establecer una empresa. También es evidente las ventajas económicas que trae consigo el establecimiento del negocio de salones de belleza de manera formal, tanto para las dueñas como en la generación de empleos.

Podemos destacar que las mujeres entrevistadas son principalmente originarias de Sonora (15), seguidas de las originarias de Chihuahua (2) y Sinaloa (2), dos dijeron ser nacidas en EU y una es originaria de Zacatecas. En su mayoría son mujeres casadas (12), 4 solteras, 4 dijeron ser divorciadas, una viuda, y una madre soltera. Se entrevistó a 13 mujeres dueñas de estéticas, a 6 trabajadoras por cuenta propia y 3 empleadas en salones de belleza (ver cuadro 1).

En este apartado nos enfocamos a resaltar las diferencias encontradas entre las mujeres que son dueñas de negocios establecidos formalmente y aquellas que han tenido que realizar su trabajo de estilistas por medio de trabajo por cuenta propia, de manera informal. Resaltamos además del estatus migratorio y de la generación de empleos, algunas diferencias sobre los tipos de negocios, las relaciones de género, las condiciones laborales que enfrentan y su visión acerca de las oportunidades que brinda EU.

Cuadro 1

Datos generales de las mujeres entrevistadas

	Nombre	Tipo de negocio	Estatus laboral	Estado Civil	Lugar de origen	Estatus migratorio	Número de empleados
1.	Idalia	Negocio formal	Dueña	Casada	Sinaloa	Ciudadana	1 empleadas
2.	Daniela	Negocio formal	Dueña	Casada	Sonora	Ciudadana	2 empleadas
3.	Erika	Negocio formal	Dueña	M a d r e soltera	Sonora	Residente	2 empleadas
4.	Jesy	Negocio formal	Dueña	Casada	Sonora	Residente	Renta dos espacios en su estética

5.	Gisela	Negocio formal	Dueña	Casada	Sonora	Ciudadana	1 empleada
6.	Leilanis	Negocio formal	Dueña	Casada	EU	Ciudadana	5 empleadas
7.	Rosy	Negocio formal	Dueña	Casada	Sonora	Ciudadana	1 empleada
8.	Anna y Chintia	Negocio formal	Dueña	Solteras	Sonora	Residentes	1 empleada
9.	Lety	Negocio formal	Dueña	Casada	EU	Ciudadana	1 empleada
10.	Elena	Negocio formal	Dueña	Casada	Zacatecas	Ciudadana	2 empleadas
11.	Mireya	Negocio formal	Dueña	Casada	Sonora	Residente	6 empleadas
12.	Francisca	Negocio formal	Dueña	Casada	Sonora	Residente	1 empleada
13.	Lauriana	Negocio formal	Dueña	Divorciada	Chihuahua	Ciudadana	4 empleadas
14.	Karen	Negocio Informal	Auto-empleada	Soltera	Chihuahua	Indocumentada	0
15.	Julissa	Negocio Informal	Auto-empleada	Divorciada	Sonora	Indocumentada	0
16.	Luz	Negocio Informal	Auto-empleada	Viuda	Sonora	Visa de turista	0
17.	Magda	Negocio Informal	Auto-empleada	Casada	Sonora	Indocumentada	0
18.	Vecky	Negocio Informal	Auto-empleada	Divorciada	Sonora	Indocumentada	0
19.	Lolita	Negocio Informal	Auto-empleada	Divorciada	Sonora	Indocumentada	0
20.	Martha	Negocio formal	Empleada	Casada	Sinaloa	Indocumentada	0
21.	Paty	Negocio formal	Empleada	Soltera	Sonora	Indocumentada	0
22.	Conchita	Negocio formal	Empleada	Soltera	Sonora	Indocumentada	0

Fuente: Elaboración propia con base en el trabajo de campo realizado de 2007-2012

### ***Dueñas de salones de belleza establecidos formalmente***

Primeramente, podemos decir que los negocios de salones de belleza establecidos formalmente tienen la característica de estar en un local comercial, ubicados en pequeñas plazas y en zonas de la ciudad que son concurridas por mexicanos, en calles conocidas por contar con negocios que dan servicio a los mexicanos.

Uno de los factores que consideramos como determinantes en la formación de empresas de inmigrantes, en contextos antiinmigrantes como en Arizona, es el estatus migratorio. Como ya mencionamos anteriormente, las dueñas de salones de belleza que tuvimos la oportunidad de entrevistar cuentan con documentos de residencia o ciudadanía. Ellas han logrado su residencia o ciudadanía, siendo hijas de padres mexicanos, porque nacieron en Estados Unidos o se casaron con un ciudadano estadounidense o inmigraron antes de 1986 y pudieron “arreglar sus papeles” con la amnistía.

*“Yo me vine acá con una hermana mía, supuestamente a quedarme a trabajar acá, en el 77. Me vine con papeles chuecos, de una prima mía. No, ya no volví nunca. Nomas de visita; si de visita sí, porque como tenía papeles de ciudadana pues iba cada vez que quería, y como ya sabía inglés, pues nunca tuve problemas, porque aprendí luego inglés y seguí estudiando; pero después arregle con la amnistía, por medio de la amnistía del 86, entonces arreglé mi residencia y luego mi ciudadanía. Luego luego me hice ciudadana pero ya para entonces ya había estudiado, ya me había graduado de administración de empresas, ya tenía mis dos bachilleratos” (Lauriana, divorciada, ciudadana, originaria de Chihuahua)*

*“Yo soy nacida aquí, mis papas son nacidos aquí, mis abuelos son de Hermosillo, Sonora. Siempre he vivido en Tucson, aquí estudié, aquí me casé, mis hijos son de aquí” (Lety, casada, ciudadana, nacida en EU).*

*“Yo soy de Cananea, Sonora haya hice mis estudios de todo, hasta los 18, y me fui a Nogales a estudiar cosmetología. Me regresé, puse mi salón de belleza en Cananea, y una vez vine a Tucson de vacaciones y conocí a mi esposo en una fiesta. Me regresé y luego vine y me casé. Me casé hace 20 años. El es ciudadano americano originario de Parral Chihuahua, por el yo me hice residente, en el 97 me hice residente (Yesy, casada, residente, originaria de Cananea, Sonora).*

*“Soy originaria de Obregón, Sonora, ahí estudié la primaria y la prepa. Mi papá era ganadero y mi mamá ama de casa. Se divorciaron, yo tenía 12 años, pasaron 3, 4 años y mi mamá decidió irse a california y nos llevó con ella. Yo tenía como 16 años. Migramos con visa de turista, y en ese entonces era más fácil, te estoy hablando de 20 años atrás, era más fácil y rápido nos hicimos ciudadanos por una inversión que mi papi hizo (Rosy, casada, ciudadana, Obregón sonora)*

Las dueñas de salones de belleza reunieron los recursos para instalar el negocio con sus ahorros, recibieron apoyo financiero de otras mujeres y familiares para establecer su negocio. Ninguna de las personas entrevistadas pidió algún préstamo bancario o apoyo gubernamental.

*“Fue difícil en un principio. Yo puse todo mis ahorros y de mi esposo, yo ahorre como 10 años, poco a poquito. Pero nunca tuve la idea de ahorrar para esto, solo tuve la oportunidad y yo la tome. Yo siempre quería poner mi negocio, nunca había tenido otro negocio. Trabajé tres años antes de poner mi negocio, una señora que me conocía de la escuela me habló para que viniera a trabajar con ella y luego decidió salirse y vender y yo se lo compré. Yo he tenido el negocio por 25 años” (Lety, casada, ciudadana, nacida en Estados Unidos).*

*“Yo no pedí prestamos, yo tenía dos trabajos antes de poner mi primer negocio porque yo quería trabajar y tener dinero para poder poner mi negocio, trabajaba de 9 de la mañana hasta las 9 de la noche, salía de un salón y entraba al otro. Estuve trabajando como por dos años, junte mi dinero, mi esposo me apoyo, me puso todo mi equipo con el dinero que hicimos los dos y me puso mis stands, mis espejos, el me instalo todo y me puso tres estaciones para comenzar a trabajar, invertí como unos 5,000 más o menos. Es con lo que uno comienza un salón (Elena, casada, ciudadana, originaria de Zacatecas).*

*“Yo no batallé nada, en el lugar donde me arreglaba el cabello, la señora siempre me decía cuando termines la escuela vente para acá, era un salón más o menos reconocido. Y si cuando terminé me dio trabajo, antes ya iba a practicar con ella, me enseno muchísimo. Ganaba el 45 o 50% de lo que hacía. Trabajé año y medio, pero conocí más gente y ahorré para poner mi propio negocio, invertí 8,000 dólares de los cuales mi padre me regaló 5, 000 y yo puse los 3, 000. Era mucho dinero en ese tiempo. Tenía dos empleadas y les pagaba el 50% a ellas. Lo cerramos y nos venirnos, siempre se habló de venirnos a Tucson, por la cercanía a Obregón, mi mamá no quería no quería, pero mi hermana quería estudiar en la Universidad de Phoenix en una carrera que era más barata que ella. Y decidimos venirnos. Aquí en Tucson duré otros dos años en una estética, para hacer clientela y ahorrar otro poco, ya traía mis ahorros de lo que había hecho en California” (Rosy, casada, ciudadana, originaria de Obregón, Sonora).*

Las inmigrantes dueñas de salones de belleza, a diferencia de las auto-

empleadas informales, se apoyan de asociaciones de empresarios para cursos de administración y liderazgo y otros. Aspecto que les da ventajas y lo pueden realizar por contar con documentos migratorios.

*“La ciudad da un curso para comerciantes pequeños, de cómo llevar tu negocio y yo lo tome cuando inicie el negocio. Perteneczo a diferentes grupos de hispanos, uno que se llama Networking Business, yo trato de educarme en todo yo siempre me estoy capacitando. Yo siempre ando buscando para actualizarme, y todavía, no paro de tomar clases”* (Lety, casada, ciudadana, nacida en Estados Unidos).

Las mujeres migrantes que han logrado establecer negocios de manera formal están generando empleos. A sus empleadas las contratan de dos maneras: 1. Las contratan y les pagan un porcentaje del trabajo realizado en su estética, tienen un horario establecido por la dueña de la estética 2. Les rentan una silla o stand para que lo trabajen y solo pagan una renta mensual y ellas organizan su propio horario.

*“Tengo 5 empleadas, puras mujeres. Yo les pago un porcentaje, una comisión 60% del trabajo que hacen aquí”* (Lety, casada, ciudadana, nacida en Estados Unidos).

*“Hay 6 empleadas, todas mexicanas. Isabel tiene 10 años trabajando, Ilda 8, otra también 8, solo una hondureña tiene 8 meses. Empleo de preferencia a mexicanas, les pago el 50%”* (Mireya, casada, residente, originaria de Vicam, Sonora).

*“Yo no tengo empleadas, ellas rentan su propio espacio, me pagan 125 dólares a la semana y ellas trabajan para ellas. No me gusta tener empleadas porque son muy irresponsables, así cada quien tiene sus clientes, ellas son sus propias jefas, tienen sus horarios, cada quien lleva su agenda, yo me encargo de las toallas, pagar renta, soy la responsable de todo”* (Yesy, casada, residente, originaria de Cananea, Sonora).

Asimismo, las dueñas de salones de belleza establecidos formalmente usan medios de comunicación como la radio para promocionar su negocio y patrocinan eventos en la comunidad para darse a conocer. En cambio, las estilistas informales trabajan en la clandestinidad, sin anuncios, sin que los vecinos se enteren, solo sus clientes de mayor confianza saben que pueden cortarse el pelo en su casa o llamarlas para que realicen su trabajo a domicilio.

*“Si hago promoción de mi negocio, en la radio, también apoyo, patrocino algunos eventos de la comunidad, les doy alguna tarjeta para que rifen algún tinte o corte en mi estética” (Lety, casada, ciudadana, nacida en EU).*

Es difícil conseguir información sobre sus ingresos, la mayoría argumentaba que es muy variado, pero dejan ver que sus ingresos les habían permitido contar con una casa, carro, mantener a sus hijos.

*“Antes teníamos un ingresos anual de más de 100,000 ahora como 60, 000 por año, no tengo apoyos gubernamentales” (Lety, casada, ciudadana, nacida en Estados Unidos).*

*“Es muy inestable, ganó unos 700-800 a la semana, cambia mucho a veces 300, depende de los clientes, yo creo que unos 60,000 al año” (Yesy, casada, residente, originaria de Cananea Sonora).*

Ser dueñas de negocio les ha permitido negociar sus tareas del hogar y tener independencia económica. Así también lo documentan Barros (2006) y Badou (2008), el poder económico adquirido por las mujeres con sus negocios propios, les permiten negociar sus tareas y responsabilidades en el hogar.

*“Mi esposo si me ha apoyado muchísimo. Manejar un negocio cambia muchísimo las cosas en el hogar, porque uno ya no tiene tiempo para eso, yo hablé con mi esposo y negociamos, tú tienes que hacer esto este día porque yo tengo que trabajar, nos tuvimos que poner de acuerdo para que funcionara. El también trabajaba, ahora ya está jubilado y ya tiene tiempo para ayudarme y más tiempo para invertir en la casa” (Lety, casada, ciudadana, nacida en Estados Unidos).*

*“Mi esposo me apoya, me ayuda a cuidar a los niños, ir por ellos a la escuela, el trabaja en el mantenimiento de departamentos, los esposos siempre han estado atrás de nosotras, pero nosotros decidimos que hacer con el negocio. A mí me va mejor que a mi esposo, le digo: si no quieres salir de pleito no hablemos de dinero” (Mireya, casada, residente, originaria de Vicam, Sonora).*

En nuestros hallazgos de investigación también encontramos que las estilistas inmigrantes empresarias no son empresarias inmersos



en las minorías étnicas, sino mas bien negocios femeninos, en cuanto a sus características personales, del negocio y en sus motivaciones, así como lo marcado en la literatura revisada sobre la importancia del género en el análisis en la determinación de la ocupación (Levent et al., 2007; Anthias y Mehta, 2008; Valdez, 2011). Las dueñas de estéticas deciden realizar esta actividad para ser independientes, ser su propio jefe y mejorar sus condiciones de trabajo.

*“Yo anduve buscando muchos localitos, ya después de que yo ya sabía bien lo que estaba haciendo y me gustaba buscar locales, porque yo tenía en mente que yo quería poner mi propio negocio, no quería trabajarle a nadie y desde entonces yo comencé a hacer eso” (Elena, casada, ciudadana, originaria de Zacatecas).*

*“No quería trabajar para otra gente, ya tenía (dinero), igual crecimos teniendo y yo quería tener, no quería que me mandaran, quería ser independiente. Me gusta tener, me gusta crecer, somos una familia que siempre hemos estado en la lucha, siempre hemos tenido negocios, tenemos la manera y pues yo quería tener algo propio como siempre viví. Es un ejemplo de familia que traigo y quiero poner un ejemplo a mis hijos también. Me compré mi casa, mi buen carro también.” (Rosy, casada, ciudadana, originaria de Obregón, Sonora).*

Las dueñas de negocios formales, a diferencia de las estilistas auto-empleadas, basan su oportunidad de ser empresarias en la realización de trabajo duro y el esfuerzo que ellas pueden realizar en el país de las oportunidades.

*“Yo veía que yo podía hacer lo que otros negociantes estaban haciendo, yo podía tener esa oportunidad, aquí en los estados unidos todos tenemos esta oportunidad y nomas que a veces tenemos miedo y yo dije por que no. Fue más mi idea pero toda la familia me apoyo. Eso es muy importante. Todos me apoyaron, mi familia me motivo, si lo puedes hacer, lo que necesites yo estoy aquí, todos te vamos ayudar. Yo si sentía muchisimo miedo, pero si le echas muchísimas ganas y tienes el amor, si no tienes miedo a trabajar duro, a invertir tiempo, porque si te quita de tu familia, de cosas que te gustan hacer. Si no tienes miedo a trabajar duro e invertir tiempo si lo puedes hacer” (Lety, casada, Ciudadana, nacida en Estados Unidos)*

## Estilistas informales

A diferencia de los salones de belleza formales, éstas son estilistas que trabajan en sus casas o en los domicilios de sus clientes. Usan tarjetas de presentación para promocionar sus servicios con familiares y amigos. Realizan otras actividades complementarias a su trabajo de estilistas. Como manicuristas, limpian casas. Y ninguna de las entrevistadas cuenta con empleadas.

*“Agarré mi maletita, ya no me llegan mis clientas aquí, pues decidí ponerme mi mandil, empecé a ir a trabajar a cada casa donde me estaban hablando, esa señora le habló a otra y a otra. Me encanta porque puedo conocer diferentes hogares, diferentes culturas, es una manera diferente porque yo tenía mi salón, me encanta andar de arriba para abajo con mi maletita, ven que me bajo con mi maleta y traigo todo ahí, me dicen que estoy como la maletita de Dora la Exploradora todo saco de ahí, aprendí a organizarme, a disfrutarlo, ya empecé haber los frutos hoy vivo en una casa maravillosa, mis hijos están mucho más contentos. Disfruto mi trabajo ya sea haciéndolo en una estética, en la casa de mis clientes o en mi propio hogar disfruto lo que hago” (Magda, casada, originaria de Obregón, Sonora).*

*“Este trabajo, uuy que bárbaro, nunca se acaba, quien no se corta el pelo, decidí ya no ir a la estética, nada mas por teléfono, yo tengo mi agenda, yo les hablo o ellas me hablan, cuando yo veo que una clienta se tarda digo, que paso con ella, yo les hablo. Siempre vuelven, la gente es muy noble” (Luz, viuda, originaria de Hermosillo, Sonora).*

Las estilistas auto-empleadas, no cuentan con documentos migratorios. Ellas nacieron en México, son inmigrantes recientes, emigraron después de 1986, y no han tenido la oportunidad de casarse con ciudadano americano. Son un grupo de mujeres que ejemplifican al gran número de mexicanos que no han tenido opciones para lograr su residencia o ciudadanía estadounidense. Incluso, algunas de ellas viajan constantemente a México por que cuentan con visa de turista.

*“Duré trabajando como dos años en la primera estética, y después trabajé en otra como seis años así. Si me pedían documentos, pero cuando yo me presentaba decía mi verdad, cual era? que no tengo mis papeles, tengo mi certificado de México, mis estudios, luego me ponían*

*un examen y lo pasaba, también les decía que lo único que nunca he hecho son peinados. Las personas que tienen licencia son personas que se creen, yo no sé qué se creen, pero trabajan más mal que uno, a ellas les pagaba el 50 y el 60 por ciento y a uno le pagaban el 40. Yo tengo visa de turista, voy y vengo a México, tengo 17 años así” (Luz, Originaria de Hermosillo, Sonora).*

El estatus migratorio; visto como una construcción social y política, construida por las leyes y que afecta a un determinado grupo; está estructurando diferentes formas de acceder al mercado laboral y alcanzar el bienestar económico. El estatus migratorio es una categoría social más, que hay que añadir a las inmigrantes, junto con la raza, clase y el género, que las posiciona aun más en desventaja.

Las estilistas auto-empleadas entrevistadas, son madres de familia, y esta actividad les permite manejar su tiempo y combinar sus labores económicas, domésticas y familiares. Pero no podemos hablar de un cambio en los roles de género cuando lo que han logrado es aumentar su carga de trabajo. Lo que han logrado es manejar mejor sus tiempos para poder cumplir con sus diferentes roles productivos y reproductivos.

*“Me preguntan mis clientas: tan buen trabajo que tu hacer, porque no buscas trabajo en una estética? pensamos que tendrías la oportunidad. La verdad, que tome la decisión de trabajar por mi propia cuenta, ya que con 6 hijos requiero de tener tiempo para ellos, se me complicaba mucho ser empleada de alguien, ya que cuando no tenía junta con uno tenía con otro. Era muy difícil para mí estar pidiendo permiso; sin embargo, siendo yo mi propia jefa, yo pongo mi propio horaria, yo decido a qué hora llevar a mis hijos al doctor; tener mi propio rol de madre, trabajadora, esposa, de esta manera puedo combinar todo sin necesidad de estar pidiendo permiso (Magda, casada, original de Obregón, Sonora).*

Las estilistas que no cuentan con documentos migratorios, están realizando un gran esfuerzo, también trabajan horas extras y manejan dobles tareas al igual que las que sí tienen residencia legal. Sin embargo, como lo señala Valdez (2011) las oportunidades de vida y la movilidad social no están totalmente determinadas por la acción individual, sino más bien está condicionada en parte por las fuerzas estructurales que están fuera del

control de un individuo y socialmente construido por las realidades de la clase, el privilegio, y el estigma. Al mismo tiempo, estas realidades se ven opacadas por la imagen idealizada e ilusoria del empresario estadounidense como autónomo e individual y por el poder del mito, los obstáculos creados por la raza, el género y la etnia son efectivamente hacia abajo jugado. Las mujeres entrevistadas auto-empleadas, deciden iniciar esta actividad de manera informal por falta de documentos, por razones de salud, para manejar sus horarios y ayudar económicamente en su hogar.

*“Decidí ya no trabajar en estética, porque me enfermé, y también ya estaban las revisiones que vienen a las estéticas y me decía la dueña de la estética, mañana vienen a revisar no vengas... se empezó a poner más difícil después del 2000, aparte que yo ya me sentía muy cansada, nunca me tocó una revisión, nunca las multaron por mi culpa... Decido no soltar mis tijeras, cabezas hay muchas, lo único que me decían las dueñas de las estéticas era que no les fuera a quitar a sus clientas... La dueña de ahí me cuidaba mucho, de que yo no fuera a dar una dirección, para que no le quitara sus clientas. Yo me enferme de cáncer, y me fui a México allá me curaron, yo tengo seguro social, por mi marido, duré un año en tratamiento, en México, en abril cumplí cinco años, entonces yo decidí no trabajar mucho.... Pero yo no puedo dejar de trabajar, me gusta salir, conocer a la gente, es de distracción, conocer, convivir, es my bonito este trabajo, yo estoy enamorada de este trabajo. Yo seguía viniendo, cada 15 días, con mi peluca o con pañuelo, le corto el pelo pura gente hispana, si le he cortado a americanos, pero la convivencia y la plática no es la misma, (risas)” (Luz, viuda, originaria de Hermosillo, Sonora).*

*“Esta actividad me permite hacer otro tipo de trabajo no solo de estilista, ya que cuando alguna cliente me pregunta si no conozco a alguien que pueda limpiar su casa, les digo: yo puedo limpiar su casa! y así, en un día les limpio su casa, llega la señora les hago manicure, les corto el pelo y así en un día trabajo dos trabajos y gano dos salarios y conozco mas y mas gente” (Magda, casada, originaria de Obregón, Sonora).*

## Conclusiones

Los caminos para llegar a la residencia legal son limitados en Estados Unidos y el ambiente de políticas migratorias rígidas para los inmigrantes indocumentados es un factor importante para el tipo de participación de las mujeres en el mercado laboral. Al analizar el caso de las estilistas mexicanas en Arizona, nos muestra que las mujeres que cuentan con documentos migratorios tienen la posibilidad de establecer un trabajo formal, generar empleos, ver realizadas sus expectativas de vivienda, educación y bienestar para sus hijos y ellas mismas. En cambio, las estilistas que no cuentan con documentos migratorios se ven en la necesidad de ejercer su labor de manera informal, sin la posibilidad de generar empleos ni contribuir con el pago de impuestos, precarizando su trabajo en el afán de poder trabajar y manejar su tiempo para cumplir con otras tareas de reproducción. En este sentido, estos hallazgos dan luz sobre el aporte que realizan los inmigrantes a la sociedad y economía de las comunidades de llegada, quienes tienen más oportunidades de aportar y verse beneficiados personal y familiarmente son aquellos quienes cuentan con documentos de residencia, he aquí la necesidad de ampliar las opciones de poder residir y laborar legalmente.

Con base en los testimonios recabados podemos argüir que el estatus migratoria está permeando el bienestar de las mujeres inmigrantes, el estatus de indocumentadas se une como una categoría más de desventaja a las de género, etnia y clase social. La estratificación social, basada en la residencia legal y la ciudadanía, estructuran diferentes formas de acceder al mercado laboral y alcanzar el bienestar económico. También contribuye a otros aspectos relacionados con el desarrollo humano, tales como la educación, la vivienda en propiedad, la participación cívica y el bienestar espiritual. El estatus migratorio es pues, una categoría relevante que en última instancia, se cruza con otras categorías sociales (como la raza, clase y género) en el análisis de la participación de la mujer en el mercado laboral.

## Bibliografía

Anthias Floya y Nishi Mehta, "Gender, the Family and Self-employment: Is the Family a Resource for Migrant Women Entrepreneurs?" en Apitzsch, Ursula, y Maria Kontos (eds), *Selfemployment activities of women and minorities: their success or failure in relation to social citizenship policies*, VS Verlag, 2008, 97-107.

Ariza, Marina, "Migración y mercados de trabajo femeninos en el contexto de la globalización: Trabajadoras latinas en el servicio doméstico en Madrid y Nueva York", III Congreso de La Asociación Latinoamericana de Población, Cordoba, Argentina, Septiembre 2008, 24-26.

Babou, Cheikh Anta, "Migration and Cultural Change: Money, "Caste", Gender, and Social Status among Senegalese Female Hair Braiders in the United States", *Africa Today*, vol. 55, no. 2, 2008, 3-22.

Barros Nock, Magdalena, "Entrepreneurship and gender relations. The case of Mexican migrants in rural California", Segundo Simposium Internacional sobre Migration and Desarrollo: Migration, transnationalismo y Tranformacion Social. Cocoyoc Morelos, México, 25-28 October 2006.

Barros Nock, Magdalena, "Swap Meet and Socioeconomic Alternatives for Mexican Immigrants: The case of the San Joaquin Valley", *Human Organization*, vol. 68, no. 3, 2009, 307-317.

Cerrutti Marcela y Douglas S. Massey, "On the Auspices of Female Migration from Mexico to the United States", *Demography*, vol. 38, no. 2. 2001, 197-200.

Dallalfar, Arlene, "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs", *Gender and Society*, vol. 8, no. 4, 1994, 541-561.

Gilbertson, Greta, "Women's Labor and Enclave Employment: The case of Dominican and Dominican Women in New York City", *International Migration Review*, vol. 29, no. 3, 1995, 657-670.

Goldsmith, Pat, Mary Romero, Raquel Rubio Goldsmith, Miguel Escobedo, and Laura Khoury, "Ethno-Racial Profiling and State Violence in a Southwest Barrio." *Aztlán: A Journal of Chicano Studies*, 34, no. 1, 2009, 93-124.

Harnet, H. M, “State and Local Anti-Immigrant Initiatives: Can They Withstand Legal Scrutiny?”, *Widener Law Journal*, 17, 2008, 365-382.

Hillman, Felicitas, “A Look at the”: Turkish Women in Berlin’s Ethnic Labour Market”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 1999, 268-282.

Hirsch, Jennifer S., “Que pues, con el pinche NAFTA?: Gender, Power and Migration Between Western Mexico and Atlanta”, *Urban Anthropology*, vol.31, no. 3-4, 2002, 351-387.

Hondagneu-Sotelo, Pierrette, “Trabajando “sin papeles” en Estados Unidos: hacia la integración de la calidad migratoria en relación a consideraciones de raza, clase y género”, Esperanza Tuñón Pablos, *Mujeres en las fronteras: Trabajo, Salud y Migración*, El colegio de la Frontera Norte, México, 2001, 205-231.

Levent T. Baycan Enno Masurel and Peter Nij kamp, “Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life”, Research Memorandum, vrije Universiteit, Amsterdam, 2002.

Levent, T. Baycan and Peter Nijkamp, “Migrant Female Entrepreneurship: Driving Forces, Motivation and Performance”, in S. Desai, P. Nijkamp and Stough (Eds.), *New Dimensions in Regional Economic Development: The role of Entrepreneurship Research, Practice and Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2007, 1-31.

Montoya Zavala, Erika Cecilia y Ofelia Woo Morales, “Participación laboral y autoempleo de las mujeres mexicanas en Phoenix, Arizona. El caso de las estilistas”, en Ana María Aragonés (Coordinadora), *Migración Internacional y Mercados de Trabajo. En los Albores del Siglo XXI*, México, UNAM, 2011.

Montoya Zavala, Erika Cecilia, Anna Ochoa O’Leary, y Ofelia Woo Morales, “A Headache Every Day Since the New Law”: Self Employed Mexican Women in the Hair Styling Business and Anti-immigrant Policies in Arizona”, *Migraciones Internacionales*, Vol 7. Num 26, 2014, 133-164.

Montoya Zavala, Erika, “Migración y participación laboral de las sinaloenses en Phoenix, Arizona. Desigualdad laboral y salarial por género y estatus migratorio”, *Región y Sociedad. Revista del Colegio de Sonora*, XXIII (50) 2011, 55-80.

Morokvasic, Mirjana, "Roads to Independence. Self-Employed Immigrants and Minority Women in Five European States", Centre National de la Recherche Scientifique, Paris, 1988, 407-419.

Morokvasic, Mirjana, Annie Phizacklea y Hedwing Rudolph, "Small Firms And Minority Groups: Contradictory Trends In The French, German And British Clothing Industries", *International Sociology*, vol.1, num. 4, 1986, 397-419.

O'Leary, Anna Ochoa, and Sanchez, Azucena, "Anti-Immigrant Arizona: Ripple Effects and Mixed Immigration Status Households under 'Policies of Attrition' Considered", *Journal of Borderlands Studies*. 26 (1), 2011, 115-133.

O'Leary, Anna Ochoa, "Social Exchange Practices among Mexican-origin Women in Nogales, Arizona: Prospects for Education Acquisition" *Aztlán: A Journal of Chicano Studies*, 31(1), 2006, 63-94.

O'Leary, Anna Ochoa, "Arizona's Legislative-Imposed Injunctions: Implications for Immigrant Civic and Political Participation" *Mexico Institute at the Woodrow Wilson Center for Scholars Working Paper*. Available on-line [www.wilsoncenter.org](http://www.wilsoncenter.org), 2009.

Parreñas, Rhacel Salazar, *Servants of Globalization: Women, Migration and Domestic Work*, Stanford University Press, Palo Alto, 2001, California.

Passel, Jeffrey S. y Paul Taylor, "A Portrait of Unauthorized Immigrants in the United States, Pew Hispanic Center, 2009.

Plascencia, Luis, "The "Undocumented" Mexican Migrant Question: Re-Examining the Framing of Law and Illegalization in the United States", *Urban Anthropology*, 38(2-4), 2009, 378-344.

Rivera-Batiz, F. L, "Undocumented Workers in the Labor Market: An Analysis of the Earnings of Legal and Illegal Mexican Immigrants in the United States", *Journal of Population Economics*, 12(1), 1999, 91-117.

Romero, Mary, "The Inclusion of Citizenship Status in Intersectionality: What Immigration Raids Tells Us about Mixed-Status Families, the State, and Assimilation" *International Journal of the Family*, 34(2), 2008, 131-52.



Survey of Business Owner, “Summary Statistics for Cuban-Owned Firms by State”, <http://www.census.gov/> 2007, (Recuperado 9 de abril del 2013)

Tyner, James, A, “The gendering of Philippine migration”, *Professional Geographer*, (48/ 4), November, 1996, 405-416.

U.S. Census Bureau, American Community Survey, “Selected Population Profile In The United States”, [http://factfinder2.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS\\_10\\_1YR\\_S0201&prodType=table](http://factfinder2.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_10_1YR_S0201&prodType=table) 2010, (Recuperado 6 de marzo de 2012).

Valdez, Zulema, *The New Entrepreneurs. How Race, Class and Gender Shape American Enterprise*, Stanford University Press, Stanford, California, 2011.

Valdez-Gardea, Gloria Ciria, Anna Ochoa O’Leary, and Noma González, “El trabajo flexible y la baja inversión en la educación de las mujeres de la frontera EEUU- México”. *Región y Sociedad*, (50), 2011, 23-54.

Valenzuela Blas and Erika Montoya (Coordinadores), *Nuevos senderos mismo Destino, Migración Mexicana en Phoenix Arizona*, Jorale Editores, México, 2012.

Valenzuela Blas y Bribrilia Cota, “Los microempresarios Mexicanos en Phoenix, Arizona: ¿Quiénes son y a qué se dedican?”, en Valenzuela Blas and Erika Montoya (Coordinadores), *Nuevos senderos mismo Destino, Migración Mexicana en Phoenix Arizona*, Jorale Editores, México, 2012, 135-149.

Valenzuela, Jr. Abel, “Working on the Margins in Metropolitan Los Angeles: Immigrants in Day Labor Work”, *Migraciones Internacionales*, vol. 1, no. 2, 2002, 6-28.

Vaughan, J., “Attrition through Enforcement: A Cost-Effective Strategy to Shrink the Illegal Population”, Washington, DC: Center for Immigration Studies. <http://www.cis.org/Enforcement-IllegalPopulation> 2006, (Recuperado el 6 de marzo de 2012).

Wilson, Tamar Diana, *Women’s Migration Networks in Mexico and Beyond*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 2009.

Zhou, Min, Jonh R. Logan, “Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City’s Chinatown”, *American Sociological*

*Review*, vol 54, 1989, 809-820.