



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

Inmigración y emprendimiento latino: análisis del perfil
emprendedor en Steamboat Springs, Colorado, Estados
Unidos

Tesis presentada por

José Manuel Viteri Santos

para obtener el grado de

**MAESTRO EN ESTUDIOS
DE MIGRACIÓN INTERNACIONAL**

Tijuana, B. C., México

2020

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director(a) de Tesis:

Dr. Eliseo Díaz González

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. Dr. Eduardo Mendoza Cota, lector interno
2. Dr. Alejandro Díaz Bautista, lector interno

Dedicatoria

*A nosotros los migrantes que, en la búsqueda de una mejor vida, enfrentamos retos que convertimos en oportunidades, prosperamos y transformamos dos entornos:
el que nos recibe y que dejamos atrás...*

AGRADECIMIENTOS

Al Colegio de la Frontera Norte, que el año 2014 me permitió realizar una estancia en su sede Tijuana, experiencia que me permitió conocer a profundidad la rutina migrante entre la frontera física de dos países y la frontera de conocimientos en el campo de las migraciones internacionales; a sus excelentes maestros que nos compartieron sus conocimientos y experiencias en el campo de las migraciones, en especial al Dr. Eliseo Díaz González, maestro y amigo por sus apreciaciones del estudio y consejos profesionales en la búsqueda de la excelencia académica, a la Mtra. Mágina de León, y a la Dra. María Inés Barrios por su apoyo en servicios escolares y coordinación de la Especialidad y Maestría.

Por supuesto, a México, país multicultural que me recibió con permiso de estudiante en el 2012 y que hoy, me acoge como residente permanente, 126 millones de mexicanos que día a día me demuestran, que siempre nos podemos sobreponer a las adversidades por más duras que estas sean, a todos ustedes, muchas gracias.

Mi profundo agradecimiento a cada uno de los migrantes que participaron en este estudio, por brindarme su tiempo y confianza; en especial a “Carlitos” con quien tuve la oportunidad de vivir en *Steamboat Springs* e inspiró este estudio, su trabajo diario representa el esfuerzo de millones de migrantes latinos que día a día, trabajan en su propia empresa, crean empleo, pagan impuestos y sobre todo contribuyen al crecimiento económico de un país que muchas veces les es indiferente.

Mi mayor agradecimiento para Rosalía, mi esposa, por apoyarme siempre en la búsqueda del crecimiento profesional y a mis padres, Flor y José, profesores de educación básica en Perú, que siempre me inspiraron y motivaron a no detenerme en el aprendizaje y por su llamado permanente a **“siempre hay que terminar lo que uno inicia”**.

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo general conocer el perfil del migrante latinoamericano emprendedor en la ciudad de Steamboat Springs¹ en el condado de Routt, Colorado, Estados Unidos. La investigación analiza a la persona por encima de la unidad económica, y asume que la elección pasa por un tamiz de elección más personal que sistémica. Para cumplir con el objetivo se realizaron entrevistas a profundidad que abordan cuatro ejes temáticos: marco legal, económico-financiero, nivel educativo y personal. Los resultados muestran que la gran mayoría son emprendedores por oportunidad y no por necesidad, los inmigrantes tienden a tener mayores tasas de emprendimiento cuando son hombres, adultos y jóvenes con experiencia previa en su sector y deseos de autonomía financiera derivados de las diferencias salariales entre emprender y ser empleado, los sectores en los que se desenvuelven se orientan por lo general a los servicios, mantenimiento y construcción, sectores que requieren certificaciones específicas en algunos casos y un dominio del idioma a nivel intermedio.

Palabras clave: Emprendimiento migratorio, perfil de emprendedor, Steamboat Springs.

¹ De acuerdo con datos del Departamento Censal de los Estados Unidos (2019), la población estimada es de 13,214 habitantes.

ABSTRACT

The general objective of this study is to analyze the profile of the migrant Latin American entrepreneur in Steamboat Springs in Routt County, Colorado, United States. The investigation analyzes the person above the economic unit and assumes that the choice passes through a personal rather than systemic choice. To accomplish the objective, there were in-depth interviews that approach four main themes: legal, economic-financial framework, educational level and personal characteristics. The results showed that the majority are entrepreneurs by opportunity and are not necessity entrepreneurs, immigrants must have higher rates of entrepreneurship when they are men, adults and young people with previous experience in their sector and desires for financial autonomy derived from the salary differences between self-employment and to be employed, the sectors in which they operate are generally oriented to services, maintenance and construction, performances that require specific certifications, some business cases require and a dominant of the language at an intermediate level.

Keywords: Migrant entrepreneurship, entrepreneurial profile, Steamboat Springs.

Índice general

	Pág.
Constancia de aprobación de la tesis	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos	iv
Resumen.....	v
Introducción	1
I. Marco Teórico-Conceptual	2
1.1. Perspectivas del análisis de la migración y emprendimiento	2
1.2. Breve revisión de estudios referentes a emprendimiento inmigrante...	9
1.3. Sobre decisión de emprender	20
II. Diseño Metodológico	28
2.1. Antecedentes y contexto de la investigación.....	28
2.2. Objetivo general	33
2.3. Objetivos específicos.....	33
2.4. Problema de investigación	34
2.5. Hipótesis	34
2.6. Sobre la localidad	34
2.7. Estrategia metodológica	39
III. Análisis de Resultados y Discusión	46
3.1. Perfil económico financiero	48
3.2. Perfil educativo.....	55
3.3. Perfil personal.....	58
3.4. Aspectos legales	61
Conclusiones	65
Referencias bibliográficas	67
Anexos	73

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 2.1 Total de empresas de origen hispano por industria, 2012.....	30
Cuadro 2.2 Proporción de latinos por Estado en Estados Unidos	33
Cuadro 2.3 Características sociodemográficas de Steamboat Springs	37
Cuadro 2.4 Características y variables para el análisis cualitativo	40
Cuadro 3.1 Tabla comparativa de entrevistados	46
Cuadro 3.2 Matriz de información para establecimiento de perfil	63
Cuadro 3.3 Perfil de los entrevistados	64

Índice de gráficas y mapas

	Pág.
Gráfica 2.1 Porcentaje de trabajadores por cuenta propia (2000-2018)	28
Gráfica 2.2 Proporción de empresas por origen étnico 2012.....	29
Gráfica 2.3 Ingresos brutos de empresas por origen étnico 2012.....	29
Gráfica 2.4 Condiciones para un marco emprendedor: EE. UU. - 2019	31
Gráfica 2.5 Condiciones para un marco emprendedor: México - 2019.....	31
Gráfica 2.6 Condiciones para un marco emprendedor: Perú - 2019.....	32
Mapa 2.1 Ubicación del condado de Routt en el Estado de Colorado, Estados Unidos	36
Ilustración 2.1 Página web promocional de la ciudad de Steamboat Springs	36

Introducción

Abordar algunas cuestiones económicas relativas a la migración es un tema que cada vez cautiva a más investigadores, en especial a los investigadores del emprendimiento migrante. La evidencia demuestra que el proceso de creación de empresas tiene diversas aristas, y que es un asunto heterogéneo que requiere de un enfoque multidisciplinario y adaptativo al contexto de la investigación.

Este estudio se originó luego de un número significativo de visitas del autor a la localidad de análisis entre los años 2012 y 2016, en donde se pudo observar de primera mano la escasa disponibilidad de mano de obra migrante disponible para puestos específicos dentro de una industria turística basada en el esquí en invierno y la exploración de montaña en verano, este fenómeno se manifestaba incluso con una industria turística que remuneraba salarialmente por encima del mínimo estatal ².

La coyuntura actual, sumada a la inestabilidad de la situación migratoria de millones de latinos en los Estados Unidos, exigen de los investigadores análisis que permitan establecer las condiciones necesarias para el emprendimiento, en este sentido, el presente estudio tiene como objetivo conocer el perfil del emprendedor inmigrante y determinar las características y principales dificultades que enfrentan los inmigrantes latinos que deciden iniciar una actividad por cuenta propia.

El estudio inicia con una revisión de marco teórico del emprendimiento migratorio con mayor énfasis en países desarrollados, continúa con el análisis de factores que determinan la decisión de emprender desde el punto de vista del “*mainstream*” económico y examina ciertas las condiciones en el marco de un proceso de generación de empresas. La metodología aplicada es cualitativa y plantea la hipótesis de migrantes emprendedores que buscan ingresos más altos de los que pueden obtener en un mercado laboral cada vez más estricto, la experiencia laboral previa, generalmente en los hombres, contribuye a rentabilizar su inversión inicial dentro de las cadenas productivas de la localidad.

² En el 2016 el salario mínimo de Colorado alcanzó los 8.31 dólares por hora.

I. MARCO TEÓRCIO-CONCEPTUAL

1.1 Perspectivas del análisis de la migración y emprendimiento

Sobre los motivos que llevan a migrar a las personas, existe diversas teorías que pueden explicar la decisión de migrar. Una persona puede definir su proyecto migratorio en función de la diferencia de ingresos esperados entre los países de origen y destino .

“Las personas buscan un lugar donde sus habilidades pueden estar asociadas a salarios más altos debido a que cuentan con una mayor productividad, pero antes de que puedan captar salarios más altos asociados con una mayor productividad del trabajo debe realizar ciertas inversiones, que incluyen los costos de transporte, los gastos de manutención mientras se busca trabajo, el esfuerzo de aprender un nuevo idioma y cultura, la dificultad para adaptarse a un nuevo mercado de trabajo, y los costos psicológicos de cortar viejos lazos y crear nuevos” (Todaro y Maruszko, 1987). Por otra parte, los ingresos esperados en el país de destino dependen de los niveles actuales (o promedio) de los salarios, la probabilidad de empleo, y el costo de la migración en el extranjero, de esta forma, en teoría, un migrante potencial va a donde los rendimientos netos esperados de la migración son mayores.

La teoría dual del mercado de trabajo, expuesta por Michael Piore (1979) argumenta que son las demandas laborales intrínsecas de las sociedades modernas industriales las fuerzas de atracción, y no las fuerzas de expulsión de los países de origen, las que pueden explicar una migración internacional.

La tesis de Piore, es muy reconocida cuando se trata de demarcar que aun cuando los factores de expulsión en los países de origen como salarios altos y desempleo bajo son insuficientes, la demanda de trabajo proveniente de sociedades desarrolladas que constituyen un factor determinante para atraer migrantes a los países receptores definidos como economías industriales avanzadas. De hecho, cuando Piore comenzó a elaborar esta teoría, partió de la premisa que existen dos grandes segmentos de mercado laboral: el mercado primario, donde se encuentran las mejores vacantes laborales con los salarios más elevados, planes de carrera, estabilidad laboral, entre otros; y el mercado secundario que es todo lo contrario, puestos de trabajo endebles, salarios bajos, inestabilidad y ausencia de planes de carrera, características

muy relacionadas al nivel del logro educativo de los participantes en uno u otro de los mercados laborales.

Por otra parte, la decisión de migrar no siempre es una decisión de carácter individual, hay momentos en que intervienen unidades más grandes de personas generalmente relacionadas con familias u hogares en que las personas actúan colectivamente, no sólo para maximizar ingresos esperados en el mercado de trabajo, sino también para minimizar los riesgos y para flexibilizar las restricciones asociadas con una variedad de fallas del mercado. Stark y Bloom, (1985) denominaron esta teoría como la nueva economía de la migración ³ por trabajo para diferenciarla de las teorías del enfoque individualista. La decisión de migrar basada en la diferencia salarial no es una condición necesaria para que la migración internacional se produzca, los hogares pueden tener fuertes incentivos para diversificar los riesgos a través del movimiento transnacional, incluso en ausencia de tales diferencias, las personas que actúan colectivamente no sólo buscarían maximizar ingresos esperados en el mercado de trabajo, sino también buscarían minimizar riesgos y flexibilizar las restricciones asociadas con una variedad de fallas del mercado. De lo anterior se puede deducir que, a diferencia de los individuos, los hogares están en condiciones de controlar los riesgos para su bienestar económico mediante la diversificación de la asignación de los recursos del hogar, como por ejemplo la mano de obra familiar. Mientras que entre algunos miembros de la familia se pueden asignar las actividades económicas en la economía local, o también pueden ser enviados a trabajar en los mercados laborales extranjeros, donde los salarios y las condiciones laborales pueden estar correlacionados negativamente con los de la zona local.

El entorno económico también puede influir en la decisión de migrar, al respecto probablemente la teoría más antigua y que de acuerdo a muchos autores es una de las más conocidas de la migración internacional y que en su origen no fue concebida como tal sino como el establecimiento del vínculo entre la elasticidad de la oferta de trabajo con base a la acumulación capitalista, es la de Lewis, A. (1954). De acuerdo con esta teoría y sus extensiones, la migración internacional, al igual que su contraparte interna, se inicia en un país o región con una gran dotación de mano de obra en relación al capital lo que ocasiona un salario bajo de equilibrio de mercado, esta situación inicial termina cuando la oferta laboral se desplaza a los

³ La teoría de la nueva economía de la migración no solo se centra en el salario y las condiciones laborales, sino también considera otros valores en la decisión de los agentes, ampliando la decisión al grupo implicado.

países con una dotación limitada de mano de obra en relación al capital que se caracterizan por un salario alto de equilibrio de mercado. De acuerdo a la hipótesis del autor, se desprende que un alto desempleo y bajo crecimiento económico pueden alentar un proyecto migratorio, a menos claro, que opte por el autoempleo temporal en el lugar de origen.

Por otra parte, Friedberg y Hunt (1995), por ejemplo, describen cómo la inmigración puede empeorar las condiciones en el mercado laboral para del país receptor, pero igualmente resaltan sus beneficios potenciales, como su contribución al aumento en el ingreso per cápita. Aún más intrigante es el hecho que estudios sobre la relación temporal entre los flujos migratorios y el desempeño de la economía americana son escasos.

Massey et al. (2000) argumentan: “en el presente no hay una teoría coherente y única sobre la migración internacional, solamente un conjunto fragmentado de teorías que se ha desarrollado en buena medida aisladas unas de otras, algunas veces, pero no siempre segmentadas por fronteras disciplinarias”. Las teorías actuales sobre la inmigración apuntan cada vez más a un entendimiento integral del proceso migratorio apoyándose cada vez más en las herramientas multidisciplinarias, enfocándose a diversos niveles de análisis. La migración es compleja y se constituye de una naturaleza multifacética, de modo que cualquier teoría que verse sobre el tema, requiere la incorporación de varias perspectivas, variables y supuestos.

Douglass North (1990) propone un marco teórico, dentro de la Teoría Económica Institucional ⁴, para el estudio de los factores que condicionan la creación de empresas. Para ello, plantea la importancia de las instituciones como determinantes de la actividad económica, ya que las “reglas de juego” establecidas pueden influir positiva o negativamente en el desarrollo económico y, por ende, en la creación de empresas.

North se refiere a “Institución” como los distintos factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones o el comportamiento humano, es decir, se hace referencia a las normas y reglas restrictivas que rigen en la sociedad, condicionando y dirigiendo el marco de relaciones que se producen en ella.

De esta manera, los futuros empresarios y sus empresas, que fungen como agentes económicos, pueden ver limitadas sus acciones por las reglas de juego, como derechos de

⁴ El desarrollo de la teoría económica institucional ofrece un acercamiento para entender y tratar las diferentes formas de interacción humana, ya sean formales o informales, en el marco general de unas “reglas de juego” establecidas.

propiedad, legislación mercantil, trámites de constitución, ideas, creencias culturales, género, actitudes hacia el empresario, etc.

Para North, entonces la decisión de crear empresas está sujeta al análisis de los factores del entorno que condicionan la aparición y desarrollo nuevas empresas.

Con lo analizado hasta ahora se perfila que las causas de la migración corresponden a una categoría heterogénea, donde no existe un único enfoque o teoría, sobre las razones que llevan a migrar a las personas. Ahora bien, ¿Por qué emprender en condiciones migratorias? un punto de partida para responder esta pregunta, es analizar las razones que llevan a emprender a una persona y plantear la relación entre inmigración y emprendimiento como un proyecto migratorio como si fuera un emprendimiento, debido a que gran parte de las teorías que buscan explicar la migración justifican un beneficio económico como recompensa.

Cuando se trata de emprendimiento inmigrante internacional, algunos autores definen a los inmigrantes emprendedores como personas que, en condiciones de recién llegados a un país diferente al suyo, emprenden un negocio para sobrevivir “(Chaganti & Greene, 2002). Un inmigrante internacional puede enfrentarse a barreras de entrada naturales o legales en el mercado de trabajo si busca un empleo por cuenta propia, de modo que muchas veces busca trabajar de forma autónoma en zonas concretas donde se requieran sus competencias empresariales específicas, en esta línea algunos estudios han demostrado que los inmigrantes emprendedores proporcionan empleo para sí mismos y son a menudo los empleadores de otros inmigrantes (Chaganti, Watts, Chaganti, y Zimmerman-Treichel, 2008; Levie, 2007), asimismo los inmigrantes suelen tener un nivel de educación más bajo tal como sucede en los Estados Unidos (Lofstrom,2009).

A menudo el emprendimiento es considerado como un mecanismo para integrar al migrante al país de acogida, esta es la respuesta frente a las oportunidades limitadas de empleo frente al bajo rendimiento de sus habilidades que fueron adquiridas en el extranjero, o en algunos casos, la falta de certificación de habilidades en el país de destino para desempeñar labores como cualquier nacional (Fairlie y Woodruff, 2007).

Poner en práctica una idea de negocio para buscar ingresos más altos, o ganar flexibilidad laboral es cada vez más común en países receptores de migrantes, pero existe evidencia a la par, donde se ha demostrado que un inmigrante tiene ciertas desventajas en el proceso de emprender (que en muchos casos se desprenden del carácter migratorio), en este sentido, hay

limitaciones debido a diferencias culturales, el carácter vivencial entre las experiencias entre el país de origen y el país destino, así mismo los conocimientos que en muchos casos, cuando se trata de empresarios migrantes sur-norte, se encuentran en una situación de desface frente a los nacionales (Borjas, 1995).

Ahora bien, este estudio no pretende abordar el tema de la migración de empresarios, sino el por qué un inmigrante se hace empresario, Anderson y Platzer (2006) mencionan en su estudio de impacto de los profesionales y empresarios inmigrantes en Estados Unidos que “las mentes más brillantes de todo el mundo no están dispuestas a esperar ni a soportar la incertidumbre. Van a otros lugares”. El ensayo, muestra que los inmigrantes están bien informados de los trámites para obtener la residencia permanente, las visas H-1B por ejemplo constituyen una puerta de entrada para una residencia temporal que se utilizan para contratar ciudadanos extranjeros capacitados por hasta seis años. Pocos de los empresarios inmigrantes identificados llegaron a Estados Unidos listos para iniciar una empresa capaz de atraer capital de riesgo, de hecho, tal como revelaron los datos, perfiles y entrevistas, la mayoría ingresó al país ya sea como niños, adolescentes o estudiantes de posgrado, o fueron contratados con visas H-1B para comenzar un primer trabajo cuando tenían veintitantos años.

Estos emprendedores adquirieron primero experiencia en el mercado laboral antes de lanzar una empresa lo suficientemente prometedora para atraer inversores y lo suficientemente exitosa como para lanzar una oferta pública inicial en el mercado bursátil. Una lección clave del estudio es la importancia de mantener un sistema de inmigración legal abierto.

Si un individuo tiene como meta una autonomía financiera, en este caso desea ser empresario, el proceso de elección suele incluir un análisis de oportunidades y riesgos, dentro de la perspectiva de McPhee (2000) las decisiones de emprender se pueden explicar por factores *Push & Pull*. Los factores *Push* (de empuje) normalmente están constituidos por cualquiera de las amenazas a la seguridad en el empleo, o cuando la creación de la empresa (*start-up*) puede ser la única alternativa al desempleo. Estos factores de empuje pueden ser un elemento dominante, pero a menudo no representan una explicación completa para crear una nueva empresa. Bajo este enfoque surgen los denominados emprendedores por necesidad, llamados así porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable en el sentido económico.

Por otro lado, los factores *Pull* (de atracción) de manera más optimista, están normalmente relacionados con una visión empresarial y de emprendimiento de negocios ⁵. Las oportunidades se presentan a menudo cuando, por ejemplo, la aparición de nuevos productos puede desplazar a otros ya existentes en el mercado e incluso hacen desaparecer empresas y modelos de negocios que hasta ese momento eran habituales en el propio mercado.

En esta situación, surge los denominados emprendedores por elección ⁶, cuando el emprendedor materializa una idea en una empresa con potencial de crecimiento, luego de observar el mercado e identificar la necesidad frente al problema que se está presentando. Acorde con esta definición, existe un concepto de empresario que está relacionado, pero no es equivalente, el de emprendedor schumpeteriano. Para Schumpeter (1950) “las innovaciones de los emprendedores son la fuerza que hay detrás de un crecimiento económico sostenido a largo plazo a través de la destrucción creativa ⁷” (*Creative destruction*). De aquí se desprende el concepto de emprendedor innovador, un individuo diferente a los demás, caracterizados por su vitalidad y por su energía, incluso ante fracasos temporales ⁸.

Ya sea por oportunidad o por necesidad, lo cierto es que los inmigrantes tienden a tener mayores tasas de autoempleo que los nacionales (Lofstrom, 2009). La diferencia con los empresarios nacionales muchas veces recae en las modalidades de la iniciativa empresarial, por ejemplo un alto porcentaje de emprendimientos inmigrantes en Estados Unidos, se orienta al comercio minorista y a los servicios en general, esto debido posiblemente a que las oportunidades comerciales son propicias frente a las oportunidades de desarrollo de nuevos productos en las que se requiere mayor inversión financiera y mayor capital humano, condiciones que se suman a las características que se ha adquirido tanto en el país de origen como en el de acogida.

En el campo de la de la literatura de migrantes, remesas e inversión de retorno Kotabe et

5 Emprendimiento de negocios se define como la agudeza y rapidez para entender y lidiar con una situación comercial, sean riesgos u oportunidades, de una manera tal que probablemente conduzca a un buen resultado.

6 También se le conoce por emprendedor por oportunidad.

7 La destrucción creativa en economía es un concepto ideado por el sociólogo alemán Werner Sombart y popularizado por el economista austriaco Joseph Schumpeter en su libro *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942).

8 Esta característica, es conocida hoy en día como resiliencia, definida como la capacidad que tienen las personas o las empresas para afrontar momentos de adversidad y adaptarse rápidamente a los cambios, que como consecuencia se dan dentro de esos períodos de inestabilidad.

al. (2013), señalan que cuando grupos de emigrantes abandonan sus países de origen (diásporas) durante un período prolongado de tiempo, mantienen un fuerte vínculo con su historia migratoria y un sentido de co-etnia con otros de antecedentes similares.

Las diásporas a menudo invierten en sus países de origen a través de inversiones directas y de cartera o mediante el establecimiento de nuevas empresas en sus países de origen. El capital de la diáspora - humano, social y financiero - puede ser un recurso de desarrollo útil para los países de origen de la migración, muchos de los cuales se encuentran entre los más carentes de capital del mundo. Por ejemplo, gracias a la diáspora china, China, ha logrado convertirse la fábrica del mundo. De manera similar, con la ayuda de la diáspora india, India podría convertirse próximamente en el laboratorio tecnológico del mundo. La inversión de la diáspora y el emprendimiento también ha jugado un papel importante en los países industrializados, tales como Israel, Irlanda, e Italia, a través de la promoción económica del crecimiento y la innovación.

De esta forma, la inversión de la diáspora en el país de origen, genera nuevos puestos de trabajo y el aumento de los ingresos, convirtiendo en el largo plazo la “fuga de cerebros” en “ganancia de cerebros” gracias a difusión de la tecnología y la producción de conocimiento, ayudando a la internacionalización de las empresas nacionales, y estimulando la inversión extranjera de fuentes provenientes de las relaciones empresariales de la diáspora en el extranjero.

1.2 Breve revisión de estudios referentes a emprendimiento inmigrante

Las implicaciones del concepto de emprender para las perspectivas citadas en el apartado anterior están a la vista, de esta manera resulta pertinente discutir la diferencia entre el autoempleo y el emprendimiento. El autoempleo como su definición lo especifica es la acción en la cual un individuo genera un empleo para sí mismo. En otro sentido el autoempleo puede definirse como un ensayo de lo que se pretende llegar cuando se habla de emprendimiento, desde esta óptica el emprendimiento es un nivel superior al autoempleo en el cual se emplean más personas. Mostrando una mayor relevancia en el fortalecimiento de la estructura económica.

Mención aparte de este enfoque, existen diversas aportaciones que han descrito el emprendimiento desde diferentes perspectivas y disciplinas. Diversos autores se han encargado de presentar la forma en que la población extranjera ha comenzado a tener una presencia creciente en la sociedad empresarial local impulsando el dinamismo y el crecimiento de la economía.

Empresarios inmigrantes tecnológicos en Estados Unidos

Existen una fuerte relación entre el logro educativo, particularmente los estudios provenientes de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, y el espíritu empresarial en el campo de la tecnología. Wadhwa et al. (2007) descubrieron que, en Silicon Valley, el 52,4 % de las empresas tenían un inmigrante como fundador clave, y que los inmigrantes provenientes de India, Reino Unido, China, Taiwán, Japón y Alemania tienden a estar mejor educados que los ciudadanos estadounidenses nativos. Para el estudio realizaron tres conjuntos de encuestas a empresas de ingeniería y tecnología fundadas entre 1995 y 2005, en once centros tecnológicos de los Estados Unidos. Entre los principales hallazgos de esta investigación se menciona:

- El 96 % tenía una licenciatura y el 74 % tenía una licenciatura o posgrado (el 26,8 % tenía doctorados y 47,2 % tenía maestrías).
- El 75 % de sus títulos más altos fueron en campos de: ciencias aplicadas (10,2 %), ingeniería (43,5 %), matemática (2,8 %) y ciencias de la computación y tecnología de la información (18,5 %).

- Más de la mitad (53 %) de los inmigrantes fundadores de empresas de ingeniería y tecnología con sede en Estados Unidos obtuvieron sus títulos más altos en universidades estadounidenses.
- La mayoría de los fundadores inmigrantes llegaron a Estados Unidos como estudiantes y terminaron quedándose en los Estados Unidos después de graduarse, y fundaron empresas dentro de una media de trece años después de su llegada.
- El 52,3 % de los inmigrantes fundadores vinieron inicialmente a los Estados Unidos principalmente para la educación superior, el 39,8 % ingresó al país por una oportunidad laboral, el 5,5 % vino por motivos familiares y solo el 1,6 % llegó a iniciar un negocio.
- Los fundadores indios y chinos se graduaron de un conjunto diverso de escuelas en sus países de origen, muchas de las cuales se consideran universidades de segundo o tercer nivel.
- El campo más grande fuera de la titulación en ciencias, fue negocios, contabilidad y finanzas, que incluye principalmente a titulados de Maestría en Administración de Negocios.

Por otra parte, de acuerdo con su definición de migrante, se establece que una persona es migrante cuando nació como ciudadano de otro país y posteriormente emigró a los Estados Unidos y, por otro lado, las empresas fundadas por inmigrantes se definen como aquellas que tienen a uno o más inmigrantes como fundadores clave. En cuanto al perfil del inmigrante tecnológico, se destaca su dimensión educativa, los fundadores de empresas inmigrantes fueron educados en un conjunto diverso de universidades en sus países de origen y en todo Estados Unidos. En cuanto a las pretensiones de emprender, muy pocos llegaron con el único propósito de iniciar una empresa, por lo general, fundaron empresas después de trabajar y residir en Estados Unidos durante un promedio de trece años.

Empresarios inmigrantes en Australia

Australia, tiene una larga historia de iniciativa empresarial de inmigrantes, con muchos grupos étnicos significativamente representados en las actividades empresariales, particularmente en el sector de las pequeñas empresas de la economía australiana. De

acuerdo con el estudio de Collins (2013), algunos grupos de inmigrantes, como coreanos, griegos, italianos, israelíes, chipriotas y libaneses, tienen tasas más altas de espíritu empresarial que los nacidos en Australia.

Mientras que los inmigrantes nacidos en Inglaterra, China, Nueva Zelanda, Canadá y Pakistán tienen tasas de espíritu empresarial similares a la australiana promedio, otros inmigrantes como aquellos nacidos en Taiwán, Singapur, Sri Lanka, Vietnam y Turquía, tienen tasas más bajas que las tasas medias de la iniciativa empresarial.

Los empresarios inmigrantes en Australia se distribuyen en todas las industrias, con una presencia particular en la industria minorista donde han surgido nichos étnicos. Por ejemplo, los inmigrantes italianos han desarrollado un nicho étnico como propietarios de frutas y tiendas de verduras, los inmigrantes griegos hacen lo propio en tiendas de pescados, leche y alimentos, así como bares. Los italianos y griegos confirman cerca del 4 por ciento de la población total.

El estudio realiza un análisis espacial, la primera dimensión espacial del espíritu empresarial de los inmigrantes se relaciona con la importancia relativa de los empresarios inmigrantes en cada Estado y territorio australiano. En 1991, por ejemplo, los inmigrantes de primera generación poseían el 38,6 % de las pequeñas empresas en Australia Occidental, el 28,9 % de todas las pequeñas empresas en Victoria, el 27,7 % en Nueva Gales del Sur y el 27,5 % en Australia Meridional. Cuando se considera también a los inmigrantes de segunda generación, esta presencia de empresarios inmigrantes aumenta considerablemente.

La segunda dimensión espacial se relaciona con el papel y la ubicación de los empresarios inmigrantes en las grandes ciudades australianas. Australia es uno de los países más urbanizados del mundo, con el 85 % de las personas que viven en centros con más de 1000 habitantes. Los inmigrantes han reforzado esta tendencia y es más probable que vivan en grandes ciudades que otros australianos, con un nivel de urbanización de más del 90 %. Esto significa que la mayor parte del espíritu empresarial de los inmigrantes se produce en las grandes ciudades de Australia, como Sydney, Melbourne, Brisbane, Adelaide y Perth. Sydney sola toma más del 40 % de la inmigración anual de Australia, incluida la mayoría de los inmigrantes australianos de Asia y Medio Oriente.

En todos los casos, es el carácter étnico de las empresas comerciales en las calles de estos recintos comerciales y gastronómicos en Sydney y Melbourne, a menudo

reflejan patrones pasados más que presentes de asentamiento de inmigrantes, lo que transmite su carácter étnico contemporáneo.

Un aspecto clave relacionado con el espíritu empresarial es la educación y la formación, y es que la mayoría de los pequeños negocios los empresarios en Australia no invierten en la educación y la formación. De acuerdo con resultados de encuestas nacionales de perfil educativo y necesidades de los empresarios étnicos que evidencia el estudio confirman el hallazgo de que los empresarios étnicos invirtieron poco en educación y formación. La mayoría de los emprendedores que invirtieron en capacitación gastaron menos de \$ 1000 al año en capacitarse a sí mismos y menos de \$ 5000 en capacitar a su personal. Entre las principales limitaciones para la inversión en la formación, según los empresarios étnicos encuestados, eran el costo de la formación en sí y el costo de oportunidad de esa formación en términos del tiempo que le quita al empresario y/o a los trabajadores el negocio.

Asimismo, se evidencia que un detonante para emprender es el desempleo. Una iniciativa de política federal diseñada para ayudar a las minorías de inmigrantes desempleados a emprender es el New Enterprise Incentive Scheme (NEIS). Bajo el NEIS, las personas desempleadas pueden aprovechar la formación empresarial y el acceso inmediato a las prestaciones por desempleo para ayudarles a establecer una empresa comercial. Un estudio del Departamento de Empleo, Educación y Formación (1995) encontró que entre 1994/95, las minorías inmigrantes comprendían el 20 % de las personas que habían iniciado sus propios negocios a través de programa NEIS.

Finalmente, el estudio sugiere considerar la diversidad cultural cuando se analice el espíritu empresarial de los inmigrantes en Australia, las políticas deben responder a la diversidad en lugar de un todo como enfoque de política.

Emprendimiento, redes migratorias y microempresas en México

Woodruff y Zenteno (2007), estudian el impacto de la migración en las micro redes utilizando datos para el estudio de más de 6 000 microempresas ubicadas en 44 áreas urbanas de México. Los autores plantean que la migración está asociada con un significativo aumento de la tasa de inversión y un aumento significativo en la relación capital / producto. Entre los hallazgos más importantes se encuentran que un aumento en la tasa de migración del Estado

de nacimiento se asoció con un 35 % - 40 % de aumento en el nivel de inversión. En casos específicos como los niveles de inversión por tipo de activo, se encontró que las inversiones en herramientas, inventarios y los vehículos están todos asociados con fuertes vínculos a la migración de redes.

Estos resultados sugieren que las redes migratorias proporcionan acceso al capital, que conducen a su vez a mayores niveles de inversiones y ganancias sobre todo en sectores más intensivos en capital y también con mayores niveles de ventas.

Por otro lado, Cruz (2018), en su estudio sobre el emprendimiento social caficultor de la región huasteca del centro de México, plantea los marcos que explican la teoría del emprendimiento social que son: 1) la teoría de la representación social, 2) la teoría del poder y la influencia, 3) la teoría del capital social y 4) la teoría del *habitus* participativo.

Las conclusiones evidencian que los flujos migratorios no solo reproducen la gestión, la producción y la transferencia de conocimientos de caficultura, sino, además, generan representaciones sociales para diversificar sus cadenas productivas y puntos de venta, así como de sus estilos de emprendimiento entre oportunidades del mercado y las capacidades organizacionales de sus empresas.

El incremento en la participación económica de las mujeres, tanto a nivel multisectorial y así como en la actividad emprendedora, fue el objeto de estudio en la investigación de Chong-González (2016) en el municipio rural de Coatepec Harinas, Estado de México, localidad que se caracteriza por una alta marginación y migración. La mayor proporción de emprendimientos de mujeres, está asociado la necesidad económica, dada las escasas oportunidades de empleo para las mujeres, debido quizá al impacto de su inserción laboral y al peso del trabajo doméstico.

Mediante la aplicación de un cuestionario se obtuvieron datos que muestran al sector primario como el sector con mayor participación, aunque la tasa de participación va disminuyendo a favor de un tránsito hacia una economía tercerizada, en especial la intensificación en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, así como la diversificación de actividades económicas como el turismo, servicios financieros, comercio, servicios públicos no gubernamentales, entre otros.

El emprendimiento de las mujeres obedece al deseo de explotar una oportunidad de negocio o bien porque las condiciones laborales no son satisfactorias, finalmente la autora

plantea valorar el esfuerzo de las mujeres en la actividad empresarial ya que esto les permite lograr una independencia económica que antes era imposible.

Inmigración y emprendimiento bangladesí en Italia

En el estudio de Knights (1996), se evidencia que la migración bangladesí participa en la economía italiana en tres formas: como empleados, como vendedores ambulantes y como empresarios. En Roma, por lo general los empleados tienden a trabajar en la industria de servicios o en la construcción y en fábricas al sur y al norte de la capital, en Palermo muchos bangladesíes son limpiadores domésticos mientras que los vendedores ambulantes que constituyen una característica en las calles romanas venden una variedad de mercancías en diferentes puntos de la ciudad.

La investigación de Knights está basada en el análisis de patrones ordenados que vinculan el asentamiento regional con las actividades económicas, las correlaciones más fructíferas de emprendimiento bengalí son la comercialización y venta de flores o joyas.

El estudio revela que la actividad empresarial de los inmigrantes bangladesíes ha alcanzado el desarrollo óptimo gracias a que fueron capaces de consolidar sus bases de poder en Roma a través de las actividades empresariales dirigidas en gran parte a satisfacer las necesidades internas de su comunidad. El estudio demuestra además que el éxito de los empresarios dependía, en primer lugar, del continuo crecimiento de la comunidad, en segundo lugar, en la concentración de bangladesíes, pero, en última instancia, de la capacidad empresarial de los bengalíes para hacer dinero en la economía informal de Roma, todo esto aunado a una actitud relajada de las autoridades italianas.

Inmigración y emprendimiento en los Municipios Rurales Vascos ⁹

Murua y Eguía (2014), centraron su investigación en el análisis del potencial de emprendimiento y su posible contribución a la dinamización del tejido productivo del

⁹ Investigación presentada por Juan Ramón Murua y Begoña Eguía en la Conferencia Regional sobre Ciencia Regional. Zaragoza, noviembre de 2014.

medio rural mediante el análisis de distribución espacial y variables macroeconómicas de la población inmigrante de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV).

El estudio del emprendimiento de los inmigrantes en las zonas rurales vascas está basado en el análisis de los microdatos entre los años 2003 - 2012, en donde se observa que a inicios de ese periodo la distribución espacial de la población inmigrante presenta mayores niveles de concentración que la población nacional, sin embargo, en los últimos años del periodo de estudio el grado de concentración va disminuyendo.

Esto nos lleva a pensar que al igual que la comunidad bangladesí en Roma, los niveles de emprendimiento en la CAPV están directamente relacionados con los niveles de concentración y el crecimiento de la población migrante, por ejemplo, los establecimientos administrados por inmigrantes en el conjunto de la CAPV constituyen un 2,3 % en 2003, proporción que crece hasta cerca del 6 % en 2012; estas cifras, son acordes con el peso de la población inmigrante que en ese mismo año es del 6,9 %. Los valores resultantes para las zonas rurales no son muy distintos, 2 % en 2003, 5 % en 2009, para luego retroceder hasta cerca del 4 % en 2012 de donde puede concluirse que de acuerdo con las cifras citadas por los autores el potencial de emprendimiento de los inmigrantes en las zonas rurales del País Vasco es algo más débil que el de las zonas urbanas.

El estudio en los Municipios Rurales Vascos también revela que la causalidad entre crecimiento económico y emprendimiento medido por la creación neta de empresas, es mayor en los años de bonanza económica, (2003 - 2009); y en el último tramo (2009 - 2012) se vuelve negativo, en la fase de recesión se destruyen más que los que se crean.

Asimismo, el índice de supervivencia de establecimientos es superior en los años de bonanza económica, (2003 - 2009). Mientras que el período 2009 - 2012 decrece la tasa de supervivencia y aumenta de modo notable la tasa de fracaso.

Del estudio se deduce que las coyunturas de bonanza económica o alcistas activan las iniciativas emprendedoras y en situaciones de recesión y crisis decaen dichas iniciativas. Cuando la economía se encuentra en fase de crecimiento las iniciativas emprendedoras se multiplican, contribuyendo así a la consolidación del crecimiento económico. Ante este hecho, los autores sugieren que las políticas de acompañamiento al emprendimiento deberán de tener en cuenta la fase del ciclo económico de modo que en

la fase baja del ciclo se intensifiquen las políticas de fomento a aplicar.

Finalmente, los autores marcan una diferencia conceptual entre emprendimiento y autoempleo. Se define autoempleo a la fase inicial de motivación del emprendimiento ya que en muchos casos constituye un ensayo que en caso de resultar exitoso acabará como nueva creación empresarial llegando al emprendimiento. Bajo este enfoque la población inmigrante de las zonas rurales vascas muestra cierta capacidad de emprendimiento que, a pesar de las limitaciones y a falta de estudios más precisos acerca de sus características y evolución previsible, genera actividad económica y empleos, aunque en muchos casos se trate de autoempleo, va desarrollando tejido productivo que será útil para ir sentando las bases del crecimiento y desarrollo económicos futuros del País Vasco.

Inmigración y emprendimiento en Alemania

Esta investigación se centra en los determinantes de las variaciones en las actividades empresariales de inmigrantes en Alemania. Bruder y Rätke-Döppner (2008) encontraron que el autoempleo en Alemania entre las minorías étnicas ¹⁰ aumentó significativamente a inicios de la década pasada, hasta cerca de 300 000 empresas, estableciéndose una cuota de autoempleo del 11,8 % en 2005 y que segmentos como la inversión total de los empresarios turcos ascendió a 7,4 millones de euros en 2005 equivalente a una cuota del 4,4 % de la inversión global de las pequeñas y medianas empresas.

Bruder y Rätke-Döppner (2008, p.3) definen el espíritu empresarial étnico como las actividades económicas que se adaptan a las especificidades de las minorías étnicas (por ejemplo, preferencias, recursos, normas y valores) a través de una estrategia de negocio particular, la manera de producir servicios y bienes o en la estructura misma del negocio, empero, las determinantes de la decisión de empleo por cuenta propia y sus efectos pueden ser diferentes según la nacionalidad.

10 Dentro de las minorías étnicas, el 48 % de empresarios de nacionalidad extranjera están conformados por turcos (23 %), polacos (16 %) y ex yugoslavos (9 %), estas cifras son acordes con la población migrante total, ya que 39,6 % de la población extranjera en Alemania son de origen turco o Ex-Yugoslavia.

Para establecer qué es lo que determina la decisión de iniciar un negocio en las minorías étnicas los autores se concentraron en la edad y la educación como factores determinantes socioeconómicos de la decisión de autoempleo. Las cifras muestran que la edad media de la población extranjera es menor en comparación con los alemanes. Por otra parte, con respecto a la educación, los extranjeros muestran un nivel educativo promedio más bajo que los alemanes.

El efecto de la edad sobre la probabilidad individual de escoger el autoempleo es doble: a mayor edad del empresario, más recursos (financieros) y conocimientos técnicos que podría haber acumulado a través de su experiencia. Pero la compensación en tiempo de pago de los gastos de puesta en marcha se reduce con la edad avanzada. Además, los costos de oportunidad de optar por un trabajo son aún mayores en los sistemas salariales basados en la antigüedad, de modo que los autores sostienen que, en cierto punto del ciclo de vida, la edad podría afectar negativamente la decisión del autoempleo.

Así mismo los niveles de educación desempeñan uno de los papeles más importantes para el proceso decisión empresarial dado que la implementación de ideas de negocios requiere de un amplio *stock* de habilidades.

Adicionalmente a la edad y la educación los autores mencionan a las redes sociales y capital social como aspectos que pueden incidir en un modelo de decisión empresarial. Las redes sociales entre las personas se basan en lazos culturales, laborales o familiares que terminan por afectar las decisiones empresariales y la forma de su ejecución, así como crear oportunidades para negocios étnicos.

En cuanto a las condiciones legales, debe tenerse en cuenta: en primer lugar, las condiciones establecidas por la ley de inmigración y, en segundo lugar, los requisitos legales del marco empresarial que regulan el acceso al mercado o que apoyan el autoempleo.

Este último hecho, del marco regulatorio puede explicar porque algunos extranjeros con una educación superior eligen la opción del autoempleo con más frecuencia que sus homólogos de menor nivel educativo, una posible explicación, de acuerdo a los autores, es que sus talentos y aptitudes no están certificados formalmente en el país de destino (Alemania). De modo que la falta de aceptación de las cualificaciones en el extranjero también podría ser de importancia para la decisión empresarial.

Como antesala al análisis, los autores plantean el escenario en el que un inmigrante se enfrenta normalmente a restricciones en el mercado laboral y a la necesidad de obtener ingresos alternativos, este escenario naturalmente despierta el potencial de emprendimiento, sobre todo en economías como la alemana, donde el permiso de residencia de nacionales de terceros países está ligado a la capacidad de generar ingresos.

El análisis descriptivo de Bruder et al. (2008) se apoya en la variación regional de las actividades empresariales de los extranjeros donde la variable dependiente es el número promedio de registros de negocios en una región dada la tendencia de un número creciente de registros de negocios entre las minorías étnicas, por ejemplo entre el 2001 y 2005 la proporción de registros de negocios por parte de extranjeros se elevó de 9,6 % a 15,1 %, en 2005 cerca de 136 900 notificaciones de negocios fueron presentadas por extranjeros, casi el doble que en 2001 (78 400).

De acuerdo con los resultados del estudio ¹¹ entre el 2003 y 2005, en primer lugar, la población extranjera entre 18 y 65 años es, en promedio, significativamente más joven que la población alemana. Por otra parte, la región que exhibe el más alto promedio de edad de la población extranjera es aún más joven que la región con el promedio de edad más bajo para los alemanes. En segundo lugar, la proporción de empleados extranjeros con estudios superiores es, en promedio 9.3 %, mientras que la cuota correspondiente para los alemanes se encuentra por debajo de eso. Esto puede explicarse por regiones en el este de Alemania, donde se impuso el empleo de extranjeros altamente cualificados y la población en general extranjera sigue siendo muy pequeña.

Las regiones con más alto promedio de edad muestran un mayor número de registros de negocios. Una mayor participación de los migrantes con mejores niveles académicos no afecta el número de empresas de nueva creación. Una explicación, de acuerdo con los autores, podría ser que el grado de integración de los extranjeros altamente cualificados se da en el mercado laboral. Así, para los extranjeros altamente educados la necesidad de buscar fuentes alternativas de ingresos en el autoempleo puede ser inferior.

11 Para el cálculo econométrico se empleó un modelo de regresión binomial negativo dada la sobredispersión existente en la población migrante.

Un cambio en el desempleo impacta directamente en la actividad empresarial. Las regiones con altas tasas de desempleo a corto plazo muestran significativamente más notificaciones de negocios.

En cuanto a la aglomeración de etnias, los parámetros estimados para la densidad poblacional fueron positivos sobre el número de empresas de nueva creación según el coeficiente para la participación de extranjeros en la población en general.

Las condiciones regionales afectan a las actividades de puesta en marcha de las minorías étnicas. Los efectos de la edad si son relevantes, pero la estructura educativa no tiene en cuenta las diferencias regionales en el número de formaciones de empresas por parte de las minorías étnicas.

Inmigración y emprendimiento en Chile

En el año 2014 se publicó el estudio sobre los determinantes de la actividad emprendedora de los nuevos migrantes en Chile. Mancilla et al. (2014), establecen los factores que influyen en el emprendimiento individual de inmigrantes sudamericanos en Chile, específicamente los provenientes de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

De acuerdo con las cifras presentados por los autores ¹², el número estimado de personas extranjeras residentes en Chile para el año 2009 alcanzaba las 352 344 personas, las cuales representan 2,08 % de total de la población del país. Del total de inmigrantes en Chile, 70,2 % provienen principalmente de cinco países sudamericanos: Perú (37,1 %), Argentina (17,2 %), Bolivia (6,8 %), Ecuador (5,4 %) y Colombia (3,7 %). Dado el peso relativo que tienen los inmigrantes dentro del total de la población, pueden ser considerados un grupo minoritario, sin embargo, Chile afronta un proceso creciente de inmigración de países vecinos debido principalmente a sus sólidas condiciones económicas en comparación con las naciones vecinas.

Para el estudio sobre los determinantes del emprendimiento los autores emplearon un modelo logit ¹³ considerando factores tradicionales que explican la decisión individual de

12 Publicadas por el Ministerio del Interior de Chile.

13 El hecho de ser un emprendedor puede ser entendido a partir de un modelo de elección binaria: ser o no ser emprendedor.

convertirse en emprendedor, llamadas variables de control, tales como el género o sexo, la educación formal del individuo y la edad.

Los resultados de Mancilla, C. et al. (2014), indican que, en cuanto al género, inmigrantes hombres o mujeres tendrían la misma probabilidad de emprendimiento. En relación con los estudios primarios/secundarios, la probabilidad de emprendimiento aumenta entre los individuos con este nivel educacional. En relación con la edad, se indica que a medida que los individuos tienen más edad, su probabilidad de emprendimiento aumenta por el hecho de que van acumulando capital (experiencia, conocimientos, recursos financieros, contactos, etc.). No obstante, con el paso del tiempo los individuos son más adversos al riesgo

Por el tiempo de residencia, se muestra que, en promedio por cada año adicional de residencia, la probabilidad de emprender aumenta 3,04 %, es decir, que cuantos más años de residencia tienen los nuevos inmigrantes, mayor es la probabilidad de emprendimiento. No obstante, el hecho de que un inmigrante haya sido efectivamente un emprendedor en su país de origen aumenta su probabilidad de emprender en el país de destino en 24,17 %. Finalmente, el resultado respecto de la forma de ingreso al país confirma que un inmigrante que ingresa de forma clandestina aumenta su probabilidad de emprendimiento en 24,7 %. Esto puede ser debido a que el carácter ilegal hace más difícil regularizar su residencia, por lo que le será más difícil acceder al mercado del trabajo de forma legal.

1.3 Sobre decisión de emprender

En este apartado se presentan algunas de las ideas detrás de los fundamentos del emprendimiento. En general la decisión de emprender depende de una serie de factores a considerar, una primera instancia es que el emprendedor hace una evaluación respecto a su nivel de liquidez para decidir si le es conveniente invertir o no y en otra considerará su probabilidad de fracaso. Estos serán las principales limitantes que el emprendedor se enfrenta antes de decidir tomar la decisión.

Existen estudios sobre emprendimiento y restricciones al crédito (liquidez), dichos estudios son analizados bajo la perspectiva que el individuo (posible empresario) necesita de un monto específico de dinero, si el individuo no cuenta con los ahorros suficientes para ejecutar la inversión, este debe acudir en búsqueda de financiamiento al mercado bancario, redes

familiares, e incluso puede solicitar apoyo al gobierno u obtener un socio sin embargo, los agentes colocadores deberán asumir una parte del riesgo, el cual dependerá de que tan atractiva sea la idea de negocio, de esta manera se desprende que a mayor probabilidad de beneficios esperados mayor será la probabilidad de obtener dotación de capital, esta condición pone en claro que la función de emprendimiento está en función de la idea de negocio y no del capital.

Por otra parte, cierta literatura sobre emprendimiento también menciona que existe una relación positiva entre riqueza y la probabilidad de emprender. La explicación a esto radica en que un individuo con un mayor nivel de riqueza tiene más probabilidades de emprender un negocio, ya que puede financiar la puesta en marcha por sí mismo, en este caso él asumirá todo el riesgo, pero también los beneficios que este devengue. Bajo una perspectiva de horizonte temporal dilatado, es decir, considerando el ciclo de vida del sujeto en cuestión, una persona que sabe que va a emprender en el futuro tiene incentivos a generar ahorros en el presente, aumentando así su riqueza (Modigliani y Brumberg, 1954), este razonamiento nos permite inferir que la decisión de emprender puede estar relacionada con la edad bajo un enfoque polietápico: se trabaja para una empresa, se obtiene saldos positivos de ahorro, se utiliza el capital para emprender.

Fernández et al. (2013) menciona que existen dos teorías para explicar el emprendimiento, por ejemplo, la teoría de la incrustación mixta se concentra en la incrustación de los empresarios en el ambiente socioeconómico y político institucional del país y cómo esas fuerzas influyen en las oportunidades que se presentan a los empresarios. Por otro lado, la teoría de la desventaja plantea que las actividades del empresario migrante son resultado de un contexto de desventaja, ya sea social, económico, ambiental o político.

Por su parte, Cavalluzzo y Wolken (2005) estudiaron las tasas de denegación de crédito para las empresas de propiedad hispana y asiática en relación con las empresas de propiedad los nativos, entre sus hallazgos más importantes mencionan que la riqueza personal, especialmente la propiedad de una vivienda, es importante para predecir las cancelaciones de préstamos para pequeñas empresas.

Algunos inmigrantes se involucran en el trabajo por cuenta propia con el fin de superar las limitadas oportunidades de empleo y los bajos rendimientos a las habilidades que poseen y que han sido adquiridas en el extranjero (Fairlie y Meyer, 1996), mientras que otros entran en el

autoempleo como una forma de poner en práctica sus ideas de negocio, ganar flexibilidad, y buscar ingresos más altos (Hou y Wang, 2011).

De lo anterior también se puede deducir que los trabajadores inmigrantes pueden estar sujetos a un mercado laboral en desventaja debido, a su idiosincrasia, costumbres, y en algunos casos el no reconocimiento de credenciales en el extranjero obligándolos a caer en el subempleo.

Es importante la definición de los emprendedores inmigrantes para diferenciarlos de otros grupos como el de la migración interna, la condición de inmigrante puede englobar a los inmigrantes que pertenecen a la primera generación o no, los últimos pueden incluirse como de origen migrante debido a que se puede transmitir costumbres y características que se han adquirido en otros países a otras generaciones.

Dentro del espíritu emprendedor, los investigadores han utilizado multitud de puntos de vista para explorarlo. Acs (2006), define el emprendimiento como la propiedad y gestión de un negocio, dentro de esta definición, se aborda una perspectiva dinámica que se centra en la creación de nuevas empresas, y un punto de vista estático que se relaciona con el número de propietarios de negocios.

Van y Thurik (2007) afirman, en primer lugar, que no se encuentra un impacto significativo en las formaciones empresariales nacientes o jóvenes de consideraciones administrativas tales como el tiempo, el costo o el número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio. La única excepción es que el requisito mínimo de capital necesario para iniciar un negocio parece reducir las tasas de emprendimientos entre los países. En segundo lugar, encontramos diferencias sustanciales entre los determinantes de la oportunidad empresarial y los de necesidad de emprendimiento. Mientras que el espíritu empresarial de oportunidad está influenciado por la educación superior, la necesidad empresarial no lo es.

García y Fernández (2004) en sucesivas investigaciones realizadas sobre el fenómeno de la creación de empresas han considerado, con carácter general, dos grupos de factores determinantes de la actividad emprendedora: por un lado, los factores del entorno y, por otro lado, los factores personales relativos al propio empresario, ambos con demostrada influencia sobre la aparición y el desarrollo de las nuevas empresas. Ambos grupos de factores, del entorno y del empresario, determinan la capacidad para crear una nueva empresa que, con carácter general, podría decirse que depende de la existencia de oportunidades de negocio y de la habilidad y motivación del emprendedor para aprovecharlas.

Van y Thurik (2005), mencionan que los emprendimientos varían dependiendo del nivel de desarrollo de las regiones, es decir, que la puesta en marcha de nuevas empresas no es homogénea entre las economías, en esta línea, y de acuerdo con el caso de México, Ramírez, Bernal y Fuentes (2013) encuentran que los emprendimientos están asociados al nivel de desarrollo de las entidades federativas, argumentan que un alto nivel de desarrollo de los Estados se asocia con una estructura empresarial de escalas mayores, mientras que las entidades con un bajo grado de desarrollo presentan un mayor número de emprendimientos de autoempleo.

Di Giovanni et al. (2015), elaboraron un estudio a escala mundial para medir el impacto de la migración en el bienestar en una muestra representativa de países de origen y de destino. El modelo se supone heterogeneidad de los productos con libre entrada y salida de empresarios, es decir un mercado de competencia monopolística -modelo que se ajusta muy bien al análisis de flujos comerciales, remesas y migración- el modelo supone, además, que los inmigrantes contribuyen a los ingresos fiscales y usan los servicios públicos al mismo nivel que los residentes, y que los inmigrantes no alteran la política de redistribución de ingresos. El capital para emprender no está explícitamente en el modelo, debido a que el conjunto de proyectos disponibles para los emprendedores es una forma de dotación de capital. Cada emprendedor se desenvuelve en un determinado sector con capacidad de producir un producto o servicio diferenciado, por lo tanto, tiene cierto poder de mercado, la productividad es heterogénea, para lo cual el empresario requiere una dotación de insumos para producir una unidad del bien, por lo tanto, los empresarios que son más productivos requieren menos insumos, además cada emprendedor debe incurrir en un costo fijo para comenzar producción, debido a esto no todos los empresarios deciden producir.

Entre sus principales hallazgos se evidencia que el impacto a largo plazo de los niveles observados de migración es amplio y positivo para el resto de nativos tanto de los principales países emisores como de los principales receptores. La razón principal de los cambios en el bienestar difiere. Para los países con las tasas de inmigración más altas (Australia, Nueva Zelanda, Canadá), la migración aumenta el bienestar a través de una mayor variedad de mano de obra. Para los países con las tasas más altas de emigración (El Salvador, Jamaica, Filipinas), los residentes incrementan su bienestar debido a las remesas. Estas fuerzas también actúan para todos los demás países, pero la fuerza relativa de cada uno varía sustancialmente.

Evans y Jovanovic (1989) realizaron el ejercicio de estimar por máxima verosimilitud un modelo teórico estático en el cual los individuos deben escoger entre trabajar para alguien más o emprender. En este modelo, los individuos pueden financiar la inversión del emprendimiento con recursos propios o tomando deuda, la cual tiene un costo de recuperación que depende de la riqueza de la persona. Adicionalmente, los autores plantean una relación entre la riqueza y la habilidad empresarial, la cual los datos rechazan. Ante esto, y dado los resultados entre la riqueza y la probabilidad de emprender explicada anteriormente, los autores concluyen que los individuos enfrentan restricciones de liquidez, lo cual implica que los individuos con mayor riqueza están en una mejor posición de financiar el emprendimiento en comparación a las personas con bajo nivel de riqueza.

El modelo económico planteado por Evans y Jovanovic (1989) consiste en un modelo económico clásico de decisión con el que individuo asalariado podría convertirse en empresario bajo condiciones de restricción de liquidez ¹⁴.

Al inicio del período, el individuo debe decidir si trabajar para sí mismo (es decir, convertirse en un empresario) o seguir trabajando para otra persona (es decir, un trabajador asalariado). Al final del período, por la oportunidad de autoempleo se le otorga un pago bruto igual a y , mientras que el trabajo asalariado le dará un salario de w . El modelo es estático y supone desempleo o salida del mercado laboral.

Una persona opta por el autoempleo si su ingreso neto esperado es mayor. De lo contrario, él elige el trabajo asalariado. La ecuación de salarios es:

$$w = \mu x_1^{y1} x_2^{y2} \epsilon \quad (1)$$

Donde, x_1 es la experiencia previa de la persona como un trabajador asalariado, x_2 es su nivel educativo, μ es una constante y ϵ es una perturbación cuyo logaritmo tiene varianza σ^2_E . Las ganancias del autoempleo son:

$$y = \theta k^\alpha \epsilon \quad (2)$$

Donde θ , es la habilidad empresarial (*entrepreneurial ability*), k es el monto del capital invertido en el negocio, ϵ es una perturbación cuyo logaritmo tiene varianza σ^2_E , independiente entre los empresarios y $\alpha \in (0, 1)$.

14 *An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints* (1989).

Como se mencionó anteriormente, el individuo debe escoger entre ser asalariado o emprendedor. Para esto, compara los beneficios esperados de emprender con los beneficios que obtendría trabajando para alguien más. El individuo escogerá emprender si:

$$\text{máx} (\theta k^\alpha \epsilon) \geq \mu x_1^{y1} x_2^{y2} \epsilon$$

Si la desigualdad anterior no se cumple, el individuo escogerá ser asalariado. Desde la perspectiva de Fairlie (2011), este modelo se basa en una comparación de las ganancias potenciales de la propiedad del negocio y el trabajo asalariado.

Las personas pueden obtener el siguiente ingreso, Y^W , en el mercado de trabajo (*salary sector*): $Y^W = w + rA$, donde w es el salario generado en el mercado, r es la tasa de interés, y A representa el patrimonio del consumidor (*consumer's assets*). Por otro lado, las ganancias en el sector de autoempleo (*selfemployment*) Y^{SE} , se definen como: $Y^{SE} = \theta f(k)\epsilon + r(A-k)$, donde θ es la capacidad emprendedora (*entrepreneurial ability*), $f(\cdot)$ es la función de producción, cuya única entrada es capital, ϵ es un componente aleatorio al proceso de producción, y k es la cantidad de capital adquirido por el trabajador. El razonamiento es simple: el individuo opta por convertirse en empresario solo si su ingreso potencial (*potencial income*) y la inversión remanente de su riqueza personal después de usarla como capital inicial es más alta que el ingreso potencial como asalariado más su riqueza personal para invertir.

La decisión de emprender, puede generarse también a partir de la perspectiva del entorno económico o institucional, sobre todo cuando este es favorable e impulsa los rendimientos provenientes de la innovación. Cuando el entorno es propicio, los emprendedores apuestan a invertir sus fondos de ahorro en innovación y así promueven la productividad, factor importante para el desarrollo económico. Sin embargo, las crisis económicas periódicas, las inestabilidades económicas, la pobreza, el atraso social y la insuficiente integración han sido determinantes tangibles para cimbrar las estructuras económicas en América Latina (Insulza, 1999), por otra parte, sabemos también que la región registra una tasa de emprendimiento muy alta, pero con poca innovación (Lederman et al., 2014).

La globalización y la implementación de políticas de ajuste al nuevo escenario internacional, ha contribuido a la formación de emporios y redes de economías de autoempleo

basadas en actividades de supervivencia económicas de los trabajadores excluidos de una nómina, esta economía informal ha estado expandiéndose rápidamente en las naciones cuyo proceso globalizador ha sido más rápido al contar con economías de libre mercado, sobre todo Estados Unidos (Vogel, 2006).

En la medida que los inmigrantes no puedan obtener una renta salarial en el país de destino, independientemente de cuáles sean las razones, el mercado de trabajo arrojará un saldo migratorio que no puede absorber, población desempleada que se interpreta como un problema o dificultad para el país de destino, este fenómeno podría ser reinterpretado si se tiene reconocimiento pleno de las contribuciones sustanciales a la economía que hacen los migrantes, aún en condiciones dispares con los residentes. De acuerdo con Fairle y Woodruff (2008), la importancia de la propiedad empresarial para el progreso económico es especialmente crítica en para los ingresos comerciales y al empleo en Estados Unidos.

La decisión de emprender que plantean los modelos citados anteriormente nos lleva a varias conclusiones importantes:

1. Son modelos estáticos de elección personal que supone desempleo. La decisión de emprender tiene sentido cuando las ganancias esperadas son mayores a las del trabajo asalariado. La decisión de emprender no tiene sentido en ausencia de tales diferencias.
2. La experiencia previa de la persona como un trabajador asalariado y el nivel educativo, se contraponen a la habilidad empresarial y el monto del capital invertido en el negocio para el tipo de elección.
3. Existen ciertas características individuales de capital humano que aumentan la remuneración asalariada (o la probabilidad de empleo) como, por ejemplo, la educación, la experiencia y las competencias lingüísticas, y que por supuesto, disminuirán la probabilidad de emprender.
4. Debido al punto anterior, las personas más jóvenes deberían emprender, sin embargo, este hecho puede no ser una opción, ya que se han tenido menos tiempo para acumular el capital necesario para iniciar un negocio y que, con restricciones de liquidez, tendrá dificultades para pedir prestado capital semilla.
5. La creencia de que los mercados de capitales no proporcionan los fondos necesarios para las nuevas empresas es una de las razones fundamentales para los programas de

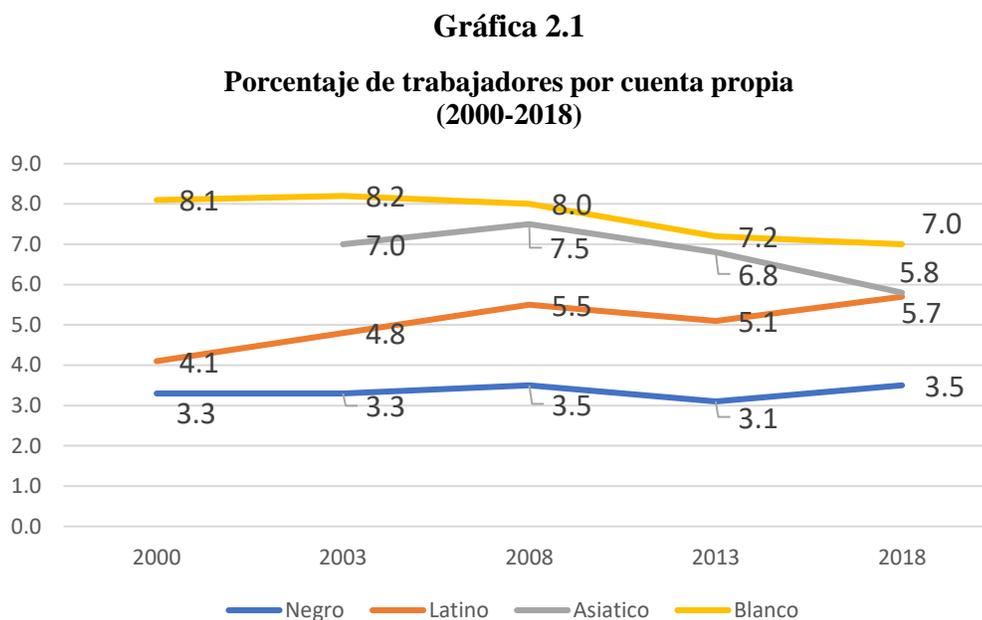
asistencia del gobierno a pequeños negocios a través de préstamos subvencionados y garantías de préstamos para las pequeñas empresas.

6. Lo anterior significa, que los individuos que toman la decisión de realizar un negocio muchas veces no podrán contar con el capital y trabajo óptimos, afectando la inversión y la contratación de mano de obra.
7. Estas teorías coinciden con la de Todaro y Maruzko (1987), en la que el objeto de análisis es la decisión de migrar, en teoría, un migrante potencial va a donde los rendimientos netos esperados de la migración son mayores. El solo hecho de migrar, dependiendo de la perspectiva con la que se vea, puede ser un proyecto empresarial.

II. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Antecedentes y contexto de la investigación

Los dueños de origen latinoamericano de pequeñas empresas son el grupo de emprendedores con más rápido crecimiento en los EE. UU. De acuerdo con el *State of Latino Entrepreneurship 2019* de la Stanford Latino *Entrepreneurship Initiative* (SLEI), el número de trabajadores por cuenta propia ha seguido creciendo en los últimos 10 años, tal como se observa en el gráfico 1.2 la población de emprendedores latinos aumentó más rápido que todos los demás grupos demográficos.



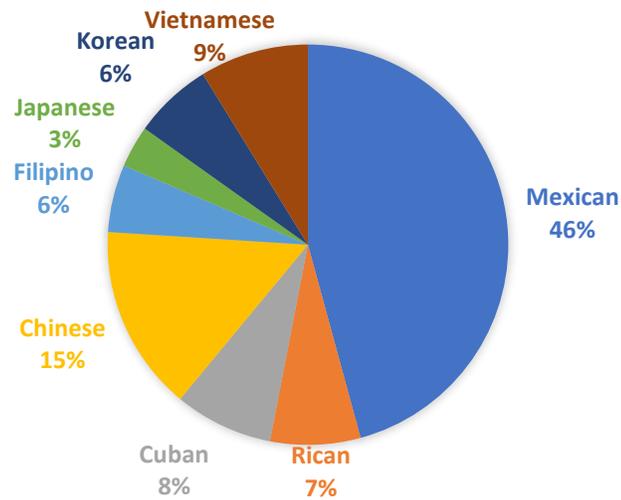
Elaboración: el autor

Fuente: *State of Latino Entrepreneurship 2019*

Ahora bien, si hacemos a un lado la segmentación racial y nos enfocamos en los grupos étnicos de mayor predominio como es el grupo de asiáticos e hispanos, el gráfico 2.2, muestra que los mexicanos confirman la mayor población de propietarios de empresas de acuerdo con el último *Survey of Business Owners* (2012). Sin embargo, esta condición mayoritaria no quiere decir que tal cantidad sea recíproca con el volumen de ventas, el gráfico 3.2, muestra que en el 2012 los chinos superaban por apenas uno por ciento a los mexicanos en cuanto a ingresos brutos

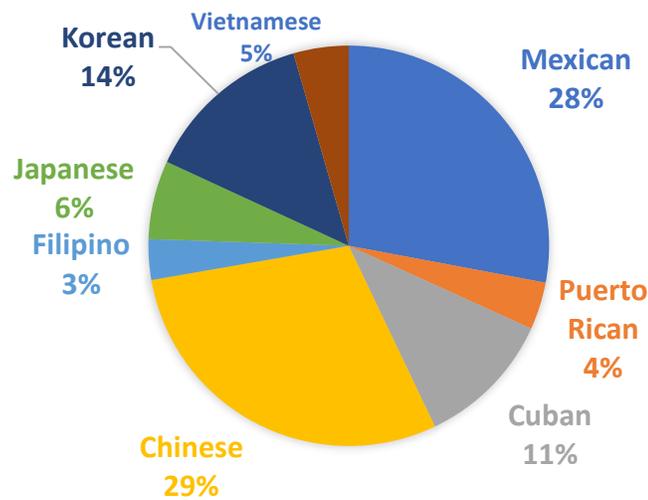
con menos empresas, de hecho, en el mismo año, los asiáticos son dueños del 57 % de los ingresos brutos totales.

Gráfica 2.2
Proporción de empresas por origen étnico
2012



Elaboración: El autor
Fuente: *Survey of Business Owners* (2012)

Gráfica 2.3
Ingresos brutos de empresas por origen étnico
2012



Elaboración: El autor
Fuente: *Survey of Business Owners* (2012)

Asimismo, en el año 2012, el 45 % del total de empresas de origen hispano operaban en el sector servicios, un 14 % en el comercio minorista que al mismo tiempo representaba casi la cuarta parte de total de ingresos (24 %), seguido por los ingresos del sector servicios (23 %).

Cuadro 2.1

Total de empresas de origen hispano por industria 2012				
Industria	Número de firmas	Ingresos brutos	% del total de firmas	% del total de ingresos
Servicios para la agricultura, la silvicultura, la pesca y la minería	32 927	1 769 498	4 %	2 %
Construcción	97 476	8 212 208	13 %	11 %
Manufactura	18 461	6 157 555	2 %	8 %
Transporte, comunicaciones y servicios públicos	47 797	3 702 744	6 %	5 %
Comercio mayorista	17 727	12 489 034	2 %	17 %
Comercio minorista	107 846	17 730 517	14 %	24 %
Finanzas, seguros y bienes raíces	49 231	4 831 923	6 %	7 %
Servicios	347 297	16 787 257	45 %	23 %
Industrias no clasificadas	52 945	1,143,533	7 %	2 %
TOTAL	771 708	72 824 270		

Elaboración: El autor

Fuente: *Survey of Business Owners* (2012)

Dado que un estudio del perfil del emprendedor, puede contribuir significativamente a los estudios que están encaminados a determinar las razones que pueden explicar el emprendimiento migrante, es conveniente examinar investigaciones longitudinales en cada país, una de ellas es la que publica periódicamente el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2019), un esfuerzo privado global realizado por un consorcio de universidades desde 1999 y que es considerado el estudio más importante del mundo de la iniciativa empresarial y que tiene como objetivo analizar el nivel de iniciativa empresarial que ocurre en una amplia muestra de más de 70 países. De acuerdo con su publicación más reciente las condiciones para un marco emprendedor que ofrece Estados Unidos son más amplias que lo que puede ofrecer países latinoamericanos como México o Perú.

Gráfica 2.4

Condiciones para un marco emprendedor: EE. UU.- 2019



Elaboración: *Global Entrepreneurship Monitor*

Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor*. Gráfica de red del perfil emprendedor de Estados Unidos. [Figura]

Gráfica 2.5

Condiciones para un marco emprendedor: México- 2019

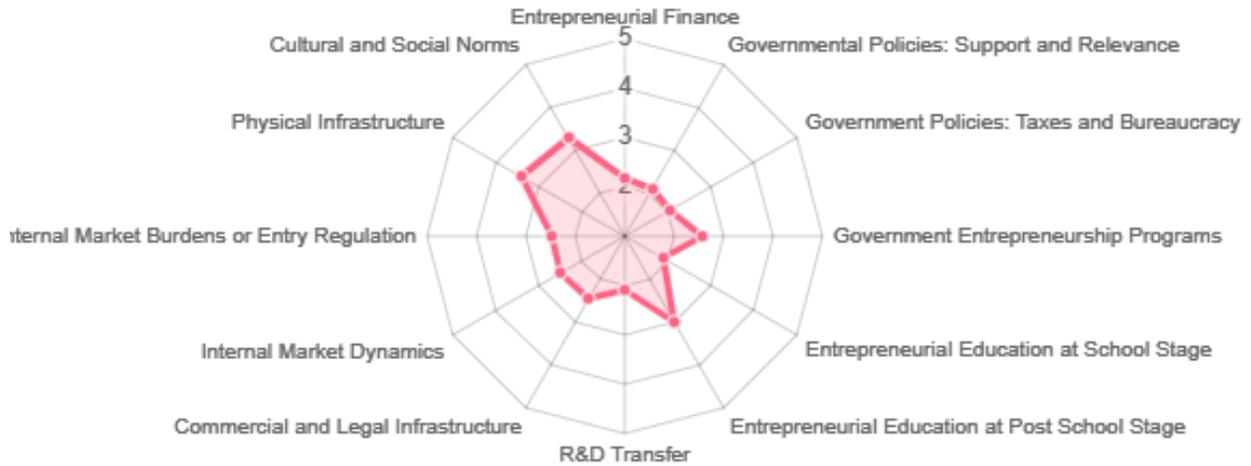


Elaboración: *Global Entrepreneurship Monitor*

Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor*. Gráfica de red del perfil emprendedor de México. [Figura]

Gráfica 2.6

Condiciones para un marco emprendedor: Perú- 2019



Elaboración: *Global Entrepreneurship Monitor*

Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor*. Gráfica de red del perfil emprendedor de Perú. [Figura]

La percepción de oportunidades dentro de los Estados Unidos (67, 24 % - 2019), ha ido incrementándose en los últimos años en desmedro de la percepción en América Latina (52,42 % - 2019), incluso la brecha de la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana, la cual incluye el porcentaje de adultos entre 18 y 64 años que se encuentran en proceso de iniciar un negocio o que ya están inmersos en un nuevo negocio con menos de 3,5 años de operación, se viene acortando entre Estados Unidos y el promedio regional: 17,42 frente a 24,07.

De acuerdo con estadísticas del censo 2010 de los Estados Unidos, el Estado de Colorado forma parte de los diez Estados con mayor porcentaje de población latina, alrededor de dos personas de cada diez tienen origen latino, 21,2 % del total.

Cuadro 2.2

Proporción de latinos por Estado en Estados Unidos

Cifras del *United States Census* 2010

Orden	Estado	Población total	% de población latina
1	Nuevo México	2 058 000	47,67 %
2	California	38 801 000	38,63 %
3	Texas	26 956 000	38,61 %
4	Arizona	6 730 000	30,56 %
5	Nevada	2 839 000	27,83 %
6	Florida	19 894 000	27,06 %
7	Colorado	5 356 000	21,20 %
8	Nueva Jersey	8 938 000	19,34 %
9	Nueva York	19 745 000	18,59 %
10	Illinois	12 883 000	16,7 %

Elaboración: El autor

Fuente: *U.S. Census Bureau, American Community Survey (ACS)*

2.2 Objetivo General

Establecer y analizar el perfil del migrante emprendedor latino de Steamboat Springs, Co. a partir de la recolección de datos primarios.

2.3 Objetivos específicos

- 2.3.1 Obtener información primaria en una muestra de migrantes latinos en actividad empresarial.
- 2.3.2 Identificar las principales características, ventajas y dificultades que enfrenta un inmigrante latino que mantiene una actividad empresarial por cuenta propia.
- 2.3.3 Elaborar un esquema que permita establecer el perfil del migrante latino.

2.4 Problema de investigación

¿Cuál es el perfil del migrante emprendedor latino que ha decidido realizar una actividad empresarial en Steamboat Springs, Colorado, Estados Unidos?

2.5 Hipótesis

No todo planteamiento de un problema de investigación cualitativa formula una hipótesis, sin embargo, creemos conveniente, y en línea con la revisión de la literatura, formular una hipótesis inicial del perfil que se encuentre relacionada con las metas formuladas en los objetivos de investigación.

En Steamboat Springs existen migrantes que realizan una actividad empresarial para generar ingresos más altos de los que pueden obtener dentro del mercado laboral de la localidad. Existe una cultura empresarial inmigrante orientada a la búsqueda de mejores oportunidades de vida a través de los ingresos independientes que permite aumentar su bienestar económico.

A medida que algunos inmigrantes han ido adquiriendo experiencia laboral y debido a factores exógenos o propios de su personalidad, han decidido independizarse de las cadenas productivas de la industria turística como dependientes, para abrir proyectos empresariales con independencia propia. En algunos casos, las reglas para insertarse en el mercado laboral han promovido la vocación empresarial.

2.6 Sobre la localidad

Steamboat Springs está ubicada en el condado de Routt en el Estado de Colorado, Estados Unidos. Se puede llegar vía aérea y por carretera (3,15 horas de Denver). Su población estimada al 2019 es de 13 214 habitantes y cuenta con una densidad poblacional de 459,64 personas por km². Su ubicación privilegiada en las Montañas Rocosas de Colorado, le ha permitido promoverse turísticamente como una ciudad de montaña con modernas comodidades, similares a localidades vecinas conocidas mundialmente como son Vail y Aspen.

La población de origen hispana, es del 8,7 %, muy por debajo del 21,2 % estatal y la población nacida en el extranjero es de 8,9 %. Más de la mitad de su población con 25 o más años, (56,2 %) cuenta con un título de educación superior y el ingreso familiar promedio anual, supera en un 3,8 % al ingreso estatal, alcanzando los \$ 71 476 anuales.

El Estado de Colorado enlista actualmente 23 empresas dentro de la clasificación de las 500 mayores empresas estadounidenses de capital abierto según la revista *Fortune* ¹⁵, las más conocidas son *Newmont Mining*, *Vail Resorts* y *Western Union*. Steamboat Springs, por otra parte, es una ciudad conocida dentro de los Estados Unidos, como un lugar para esquiar y andar en bicicleta, debido a esta condición, el negocio de del turismo ¹⁶ es el motor económico local; que trae consigo el desarrollo de otros sectores como equipos de recreación al aire libre, exploración y producción de energía, construcción y asistencia sanitaria regional.

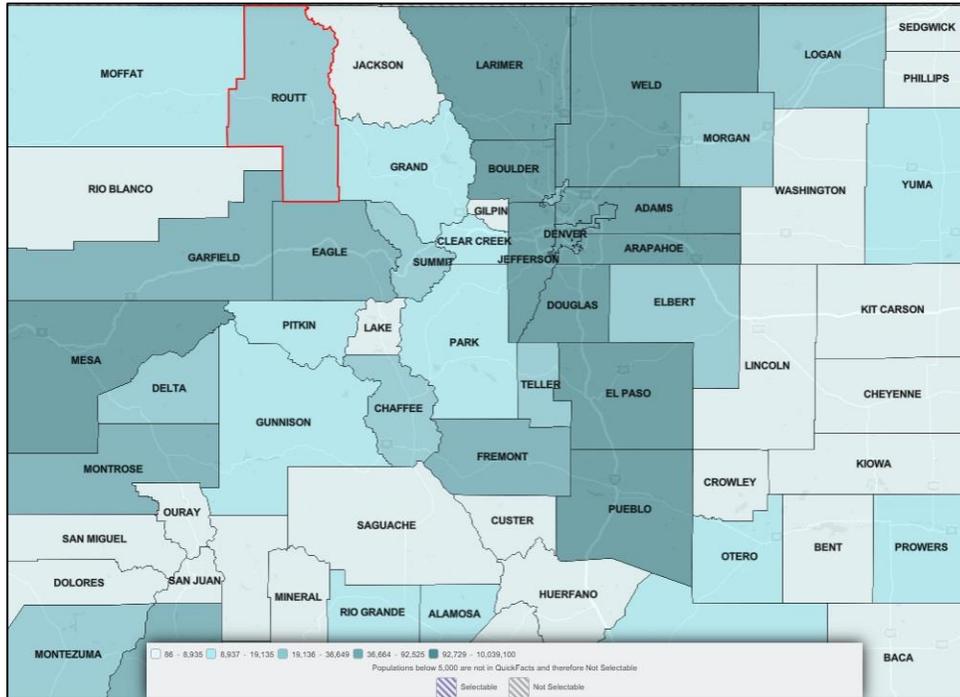
Pese al aumento de la generación de empleos que no requieren altos niveles de profesionalización, estos no pueden ser fácilmente ocupados en algunas ocasiones, debido al costo de vida en la ciudad; por ejemplo, el valor medio de las unidades de vivienda ocupadas es superior en un 75 % al valor medio del Estado, y el costo mensual promedio de una hipoteca es 20 % superior al del estado (ver cuadro 3.2 – vivienda).

15 *Fortune* 500 es una lista publicada de forma anual por la revista *Fortune*.

16 Según datos de la Steamboat Chamber el condado de Routt recibe anualmente medio millón de visitantes.

Mapa 2.1

Ubicación del condado de Routt en el Estado de Colorado, Estados Unidos



Fuente: Ilustración recuperada de <https://tigerweb.geo.census.gov/>

Ilustración 2.1

Página web promocional de la ciudad de Steamboat Springs



Fuente: Ilustración recuperada de <https://www.steamboat.com/>

Cuadro 2.3

Características sociodemográficas de Steamboat Springs

POBLACIÓN			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
Población estimada julio, 2019	13 214	25 638	5 758 736
EDAD Y SEXO			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
Personas con menos de 5 años, porcentaje	3,6 %	4,4 %	5,8 %
Personas con menos de 18 años, porcentaje	16,7 %	17,8 %	21,9 %
Personas con más de 18 años y menos de 65, porcentaje	67,2 %	61,2 %	57,7 %
Personas de 65 años a más, porcentaje	12,5 %	16,6 %	14,6 %
Personas de sexo femenino, porcentaje	47,3 %	48,1 %	49,6 %
RAZA Y ORIGEN HISPANO			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
Solo blanco, porcentaje	94,7%	95,7 %	86,9 %
Negro o afroamericano, porcentaje	1,2 %	1,1 %	4,6 %
Indio americano, nativo de Alaska, porcentaje	0,3 %	0,7 %	1,6 %
Asiático, porcentaje	1,5 %	0,9 %	3,5 %
Dos o más razas, porcentaje	0,3 %	1,5 %	3,1 %
Hispanico o latino, porcentaje	8,7 %	6,9 %	21,2 %
Solo blanco, ni hispano ni latino, porcentaje	87,9 %	89,6 %	67,7 %
Personas nacidas en el extranjero, porcentaje, 2014-2018	8,9 %	5,9 %	9,8 %
VIVIENDA			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
Valor medio de las unidades de vivienda	\$ 551 000	\$ 510 600	\$ 313 600

ocupadas por sus propietarios, 2014-2018			
Costos promedio mensuales seleccionados por el propietario - con una hipoteca, 2014-2018	\$ 2 042	\$ 1 990	\$ 1 681
Costos promedio mensuales seleccionados por el propietario, sin hipoteca, 2014-2018	\$ 543	\$ 508	\$ 458
Renta bruta media, 2014-2018	\$ 1 323	\$ 1 215	\$ 1 196
Hogares, 2014-2018	4 815	9 552	2 113 387
Personas por hogar, 2014-2018	2,59	2,56	2,56
Idioma distinto al inglés que se habla en casa, porcentaje de personas de 5 años o más, 2014-2018	9,7 %	6,8 %	17,0 %
EDUCACIÓN			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
Graduado de la escuela secundaria o superior, porcentaje de personas mayores de 25 años, 2014-2018	96,4 %	96,8 %	91,4 %
Licenciatura o superior, porcentaje de personas de 25 años o más, 2014-2018	56,2 %	50,4 %	40,1 %
ECONOMÍA			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
En población activa civil, total, porcentaje de la población de más de 16 años, 2014-2018	74,7 %	72,1 %	67,6 %
Ingreso familiar promedio (en dólares de 2018), 2014-2018	\$ 71 476	\$ 74 273	\$ 68 811
Ingreso per cápita en los últimos 12 meses (en dólares de 2018), 2014-2018	\$ 42 792	\$ 40 727	\$ 36 415

Personas en situación de pobreza, porcentaje	11,4 %	7,0 %	9,3 %
EMPRESAS			
Características demográficas	Steamboat Springs city, Colorado	Routt County, Colorado	Colorado State
Cantidad de empresas, 2012	3 766	4 956	547 352
Empresas propiedad de hombres, 2012	2 045	2 537	284 554
Empresas propiedad de mujeres, 2012	1 110	1 529	194 508
Empresas de propiedad minoritaria ¹⁷ , 2012	199	213	85 849
Empresas no pertenecientes a minorías, 2012	3 420	45 58	442 365

Elaboración: El autor

Fuente: U.S. Census Bureau

2.7 Estrategia metodológica

Para conocer el perfil del migrante emprendedor latino, es necesario entender y comprender su cultura, motivos que lo llevaron a emprender y las principales dificultades a las que se enfrentan, esto constituye la base de nuestro análisis cualitativo que tiene como objetivo caracterizar al migrante emprendedor de Steamboat Springs que mantiene una actividad empresarial en una localidad muy pequeña libre del roce social que se observa en una metrópoli tradicional norteamericana.

Para contribuir al objetivo de la investigación se identificaron un conjunto de cuatro ejes temáticos basados la revisión del marco teórico conceptual, así como un subconjunto de variables que podrían determinar la decisión de emprender.

17 Una empresa de propiedad minoritaria se define como un negocio que es al menos el 51 % propiedad, operado y controlado a diario por uno o más (en combinación) ciudadanos estadounidenses de la siguiente minoría étnica y / o género (por ejemplo, propiedad de mujeres) y / o: -Afroamericano, - Asiático Americano, -Hispano Americano, -Nativo Americano, - Judío Jasídico, - Personas con discapacidades, y - Otros individuos que pueden demostrar desventaja social y económica.

Cuadro 2.4

Características y variables para el análisis cualitativo

Característica	Variables	Autor	Campo de estudio
Legal	Entorno legal (reglas de juego)	Douglass North (1990)	Teoría Económica Institucional
Económico y Financiero	Autonomía financiera	McPhee (2000)	Emprendimiento migratorio
	Ciclo de vida	Modigliani & Brumberg (1954)	Macroeconomía
	Crecimiento industrial	Piore, M. (1979)	Migración internacional
	Crisis económica y desempleo	Insulza, J. (1999)	Desarrollo social
	Desigualdad salarial	Borjas, G. J., & Valerie A. R. (1995)	Migración internacional
	Entorno económico	Douglass North (1990)	Teoría Económica Institucional
	Ingreso esperado (más alto)	Todaro & Maruzko (1987) / Evans & Jovanovic (1989) / Hou & Wang (2011)	Microeconomía
	Innovación	Schumpeter J. (1950)	Desarrollo económico
	Nivel de informalidad laboral	Vogel, Richard D. (2006)	Economía subterránea
	Número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio.	Global Entrepreneurship Monitor	Emprendimiento
	Regulación en mercado laboral	Van Stel, A., D. Storey y A. Thurik (2007)	Emprendimiento migratorio
	Requerimiento de capital mínimo y regulaciones laborales	Van Stel, A., D. Storey y A. Thurik (2007).	Emprendimiento
	Tasas de denegación de crédito	Cavalluzzo, Ken & John Wolken (2005)	Emprendimiento
Grado de dificultad para certificar idioma	Fairlie & Woodruff (2007)	Economía de la migración	

Educativo	Experiencia empresarial	Evans & Jovanovic (1989)	Microeconomía
	Nivel educativo alto	Anderson & Platzer (2006) / Wadhwa, et al. (2007)	Migración internacional
	Nivel educativo bajo	Lofstrom (2009)	Migración internacional
	Grado de dificultad para certificar grados académicos	Fairlie & Woodruff (2007)	Economía de la migración
Personal	Características personales	García, C., A. Martínez y R. Fernández (2004).	Emprendimiento migratorio
	Capital social	Cruz García, L. (2018)	Economía de género
	Género	Chong-González E. (2016)	Economía de género
	Nivel de espíritu empresarial	Acs Z. (2006)	Emprendimiento migratorio
	Nivel de espíritu empresarial étnico	Chaganti, Radha, & Greene, P. (2002) / Bruder, Jana et al. (2008) / Kotabe et al. (2013)	Emprendimiento migratorio
	Redes de producción y concentración	Murua & Eguía, 2014 / Collins (2013) / Woodruff & Zenteno (2007)	Emprendimiento migratorio
	Tamaño de la comunidad migrante	Knight, M. (1996)	Emprendimiento migratorio

El estudio tiene carácter no experimental, descriptivo, transversal de análisis cualitativo para obtener información relevante en el hallazgo de características y dificultades encontradas durante el proceso de emprendimiento inmigrante en Steamboat Springs - Colorado.

La unidad de análisis es el inmigrante latino, es decir hombre o mujer nacido (a) en cualquiera de los países latinoamericanos que mantiene una actividad empresarial propia. De lo anterior se desprende que la investigación se orienta al estudio de una conducta centrada en la persona, y no así en la compañía. El estudio basado en la persona permite, además, identificar los aspectos más relevantes en el proceso de emprendimiento inmigrante durante el proceso.

Es importante precisar, que el autor conoce de cerca la situación de la migración en esta localidad, más de seis visitas entre los años 2010 y 2016 le permitieron estrechar lazos de amistad cercanos en especial con la comunidad mexicana y peruana residente en la localidad de estudio, en este sentido y de acuerdo con Saidin y Aizan (2016), un investigador que está “dentro” (*insider*) del universo de estudio, y que además comparte las mismas características del grupo, obtiene una ventaja en la obtención de la muestra y sobre todo, en la obtención de información.

En Steamboat Springs, el número de empresas de propiedad minoritaria al 2012 eran de 199 (cuadro 3.2), dentro de este universo de empresas se ha procedido a seleccionar una muestra intencional o por conveniencia, constituida por diez personas que mantienen una actividad empresarial y que muestran plena disposición para proporcionar información suficiente de acuerdo a los objetivos específicos de la investigación y así crear una narrativa que pueda ser de utilidad para encontrar el perfil del inmigrante emprendedor sin perder la perspectiva externa de la investigación (Hernández Sampieri et al, 2008, p.421).

El tamaño de la muestra, para realizar entrevistas a profundidad, cumple con el mínimo sugerido, de 6 a 10 casos (Hernández Sampieri et al, 2008, p.395), además es proporcional a los datos estadísticos encontrados respecto al número de empresas de la localidad de estudio, por otro lado, una ampliación de la muestra en poblaciones pequeñas sólo proporciona pequeños avances debido la saturación en las diferentes ramificaciones de los objetivos de estudio (Saidin y Aizan, 2016).

Características de la entrevista:

- Confidencialidad relativa.
- Duración aproximada: 1.5 horas
- Método: Entrevista semi estructurada.
- Canal: telefónico.

Criterios de filtración:

- Los negocios debieron iniciarse entre el 2008 y 2017.
- No ser ciudadano de nacimiento de los Estados Unidos.
- Haber cumplido mínimo la mayoría de edad al inicio del emprendimiento.
- Idioma español como lengua materna.

Es muy importante considerar que durante el desarrollo de la entrevista se debe saber cuándo y cómo indagar los aspectos principales para la investigación desde los significados que los entrevistados les atribuyen. El entrevistador no puede abrir juicios sobre lo que el informante expresa tampoco dar por fundamentadas las respuestas y comprensiones que otras personas comparten, ya que pueden tener significados diferentes, para apoyar la indagación de la información, la investigación se apoyó de la siguiente estructurada:

Fecha: _____ Hora: _____

Entrevistador:

Introducción:

Buen día (...) te saludo desde México, soy (...) estudiante del posgrado en estudios de migración internacional y estoy desarrollando mi tesis sobre el perfil del empresario mexicano en Estados Unidos, te agradecería pudieras proporcionarme parte de tu valioso tiempo para responder unas preguntas al respecto. La llamada es grabada para fines netamente académicos y tus datos de identificación personal no son requeridos. ¿Podemos empezar?

Generales:

1. ¿Cuál es su edad y lugar de nacimiento?
2. ¿Cómo y cuándo llegó por primera vez a Estados Unidos?
3. ¿Qué lo llevo a migrar, ¿cuáles fueron los motivos?
4. ¿Cuál fue la parte más difícil en su adaptación en E.U.? (Idioma, costo de vida, relaciones humanas, costumbres, etc.)
5. ¿Cuánto tiempo tiene residiendo en E.U.? ¿Ha regresado y vuelto a venir?
6. ¿Vives solo o en familia? (Si es casado o en unión libre, ¿con extranjera o residente?, hijos nacidos en...)
7. ¿Cuál es su situación legal en Estados Unidos? ¿Le gustaría ser legal? O solo se ve un tiempo en EU.
8. ¿Volvería a tu país de origen para vivir?

Razones que llevaron a emprender:

9. ¿Ha trabajado para una persona o empresa?, ¿por qué dejó de trabajar?
10. ¿Cómo inicio su empresa? ¿Ha tenido (tiene) otras? (giro de negocio)
11. ¿Cómo le surgió esta idea de hacer esta empresa?
12. ¿Tu negocio cuenta con registro? (tipo de empresa, permiso, paga tasas e impuestos de ley)
13. ¿Utilizas un plan de negocio para afianzar tu idea de negocio?
14. ¿Se ve con esta empresa mucho tiempo?
15. ¿Tienes usted algún pariente empresario?
16. ¿Cuántos empleados tiene y de donde son? ¿están en nómina?
17. ¿Quiénes son sus clientes?
18. ¿Cree que la ubicación geográfica ha sido importante para la empresa?
19. ¿Cree que la empresa tiene futuro?
20. ¿A parte de la empresa tiene otros ingresos?
21. ¿Preferiría trabajar para otra empresa o seguir con la empresa? ¿De qué depende? (salario, tiempo de ocio, clima laboral)

Nivel de estudios y habilidades específicas:

22. ¿Cuál es su nivel máximo de estudios? (indagar por el nivel de la pareja o socios)
23. ¿Dónde realizaste los estudios, en tu país de nacimiento o EE.UU.? ¿Entidad pública o privada? (indagar reconocimiento oficial de estudios)
24. ¿Tus estudios en tu país, tienen algo que ver con la empresa?
25. ¿Tienes estudios en Estados Unidos?
26. ¿Dominas el idioma? ¿dónde aprendiste el idioma?
27. ¿Las habilidades o destrezas que usas en la empresa, las adquiriste en EE.UU. o en tu país de origen?
28. ¿Crees que cuentas con habilidades para otros negocios? ¿cuáles?

Experiencia empresarial:

29. ¿Es fácil hacer negocios en Estados Unidos? ¿Y en tu país de origen? (permisos, tiempos, facilidades tributarias, servicios y seguridad pública, financiamiento)
30. ¿Has sentido discriminación respecto a los empresarios nacionales en del mismo rubro?
31. ¿Pertenece a alguna asociación de empresarios?
32. ¿Cree que la presencia de la comunidad mexicana-latina ha sido importante para el crecimiento de su empresa?
33. Sobre tu relación con el Consulado ¿Has pedido ayuda (empresarial) al consulado?
34. ¿Has recibido cursos sobre gestión empresarial?
35. ¿Si deseas expandir tu empresa, que crees que necesitarías: socios, capital, tiempo?
36. ¿Cree que la crisis económica ha afectado su empresa? ¿de qué manera?

Mecanismos de financiamiento:

37. ¿Contar con capital ha sido determinante para montar su empresa? ¿Cuentas con un inmueble propio?
38. ¿Cuenta con Número de Seguro Social (SSN) o ITIN (Individual Tax ID Number)?
39. ¿Tiene cuentas de ahorros propia? (indagar el perfil de ahorrista)
40. ¿Tienes algún tipo de crédito bancario personal o por la empresa? ¿Cuál banco? ¿mexicano o americano? ¿cómo percibes el interés?
41. ¿Tienes tarjetas de crédito?, ¿seguros empresariales, de salud, casa? ¿fondo para el retiro? ¿fondos de inversión? ¿mercado de valores? ¿criptomonedas?
42. ¿Has participado en cooperativas o juntas o tandas? ¿préstamos familiares, amigos? (casas de empeño, hipotecas)
43. ¿Conoce algún programa de tu gobierno para migrantes empresarios puedan invertir en tu país o para estimular el comercio binacional?
44. Si no cuenta con financiamiento bancario. ¿Qué requisitos crees que deben cumplir un negocio para obtener financiación?
45. ¿Crees que el negocio ha contribuido a incrementar tu patrimonio?
46. En los últimos años... ¿Percibes que se ha incrementado el número de extranjeros empresarios?
47. ¿Se suelen pedir subvenciones? ¿De qué tipo? ¿Con qué cuantía?

Las entrevistas se realizaron entre el 2017 y el 2018, el espacio de tiempo responde a la dificultad de no hallarse en el lugar de estudio y a su vez, encontrar a los entrevistados a través de canales de comunicación *on line*, o referenciados por contactos de primer grado. De todos los posibles entrevistados se eligió aquellos que expresaban voluntad y disposición horaria para atender una llamada telefónica con una duración aproximada de una hora. Los entrevistados fueron notificados que serían grabados sin exponer sus datos personales, para evitar el sesgo de investigación.

La escucha de la entrevista y la transcripción a veces puede generar un problema metodológico debido a la ausencia del lenguaje gestual, por lo que el resultado se reduce a la escritura. Una vez realizada la textualización de la entrevista, viene el análisis basado en los objetivos de investigación.

III. ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

De acuerdo con los datos básicos del grupo de entrevistados se diseñó una tabla comparativa donde se muestren las características más esenciales, como el sector al que pertenece, tamaño de empresa, estatus legal del dueño y empresa, lugar de origen, nivel de dominio del idioma del lugar de destino, experiencia, financiamiento y causas del emprendimiento.

Cuadro 3.1

Tabla comparativa de entrevistados

Características	Entdo. 1	Entdo. 2	Entdo. 3	Entdo. 4	Entdo. 5	Entdo. 6	Entdo. 7	Entdo. 8	Entdo. 9	Entdo. 10
Género	Hombre	Hombre	Mujer	Hombre	Hombre	Mujer	Hombre	Hombre	Mujer	Hombre
Título de la industria NAICS de EE. UU.	Remodeladores residenciales	Servicios de alimentos móviles	Animadores	Servicios de limpieza	Impresión comercial	Catering	Reparación y mantenimiento	Contratistas de equipos de construcción	Servicios de limpieza	Contratistas de equipos de construcción
Sector de actividad económica	Construcción	Alojamiento y servicios alimentarios	Arte, entretenimiento y recreación	Servicios administrativos y de apoyo, gestión de residuos	Fabricación	Alojamiento y servicios alimentarios	Reparación general de automóviles	Contratistas de plomería	Servicios administrativos y de apoyo, gestión de residuos	Contratistas eléctricos
Código NAICS	236118	722330	711410	561720	323111	722320	811111	23822	561720	238210
Número de empleados	Entre 5 y 10	Entre 5 y 10	Entre 5 y 10	Entre 10 y 20	Entre 5 y 10	Entre 5 y 10	Menos de 5	Menos de 5	Entre 10 y 20	Menos de 5
Tamaño de empresa	Pequeña Empresa (<i>Small Business</i>) de acuerdo a la clasificación de la <i>U.S. Small Business Administration</i> .									
Registro de empresa	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
Estatus migratorio del	Permiso	Ciudadanía	Residencia permanente	Ciudadanía	Ciudadanía	Ciudadanía	Sin permiso	Ciudadanía	Residencia permanente	Ciudadanía

propietario	o		ente						ente	
País de origen	Perú	México	México	Perú	México /Cuba	México	México	México	Colombia	Honduras
Tiempo de residencia	10 años	22 años	16 años	20 años	32 años	25 años	18 años	Más de 25 años	13 años	15 años
Nivel de inglés	Intermedio	Intermedio	Avanzado	Avanzado	Avanzado	Avanzado	Básico	Avanzado	Avanzado	Avanzado
Logro educativo	Educación superior	Educación media	Educación media	Educación media	Educación superior	Educación media	Educación media	Educación media	Educación superior	Educación media
Posesión de inmueble	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI
Cuenta con servicios financieros	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
Cuenta con financiamiento de terceros	NO	NO	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI
Causas del emprendimiento	Experiencia en el sector / oportunidad de negocio.	Deseo de autonomía / desempleo	Oportunidad de negocio.	Oportunidad de negocio.	Oportunidad de negocio.	Oportunidad de negocio.	Desempleo	Experiencia en el sector / oportunidad de negocio.	Desempleo	Experiencia en el sector / oportunidad de negocio.
Experiencia empresarial previa	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI
Recibe ayuda o asesoría de instituciones gubernamentales	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO

les										
Percepción sobre afectación de una crisis económica	Si afecta	No afecta	Si afecta							

De acuerdo a la metodología de investigación, los resultados de las entrevistas se procesaron de acuerdo a cada característica y variable para obtener niveles de significación más adecuados.

3.1. Perfil económico financiero

Variable: autonomía financiera

Si un individuo tiene como meta autonomía financiera, en este caso desea ser empresario, el proceso de elección suele incluir un análisis de oportunidades y riesgos, McPhee (2000):

“Todo el mundo requiere de limpieza, alguien que le haga el que hacer de la casa, aquí hay mucho hotel que contrata personal directamente, entonces ¿quién atiende las casas?, ahí me di cuenta de esa necesidad y decidí empezar con unas amigas limpiando casas los fines de semana”.

“... No bueno, aquí para ser plomero hay que certificarse, yo me certifiqué y empecé cobrando \$ 35 la hora, más mi costo de visita, ¿qué voy a hacer trabajando para una sola empresa?, el negocio de nosotros es atender emergencias y la construcción, y aquí hemos tenido buenos años”.

Adicionalmente, McPhee menciona que las decisiones de emprender se pueden explicar por factores Push (empuje):

“Me cansé de trabajar para *inteligible*, sus clientes me buscaban porque yo les cobraba independiente, al comienzo no paga impuestos pues, pero ahora sí y además ya aparezco en el mapa de las contrataciones”.

“...La mala situación por la que estaba pasando España, pues me contrataban y me despedían, me volvían a contratar y me despedían, porque de esa manera se manejaban las empresas en España y después me cansé y decidí venirme aquí”

Variable: ciclo de vida

Según Modigliani y Brumberg (1954) algunos individuos economizan y forman un capital que consumen durante su jubilación:

“Esta empresa es mi jubilación, no creas que voy a envejecer aquí, algún día la traspasaré o alquilaré de eso tengo para vivir hasta que Dios me quiera llevar”.

“Tú has visto que aquí las construcciones de hoteles, a veces desechan material bueno, o que ya no usan, yo me he quedado con tinas de baño completas y cerámica para piso y pared, con eso levanté mi casa, me he ahorrado mucho baro, sé que otros venden waters que les regalan o pinturas que los gabachos quieren botar, por ejemplo lo de las pinturas ya sabes, no se pueden botar así no más, hay unos cilindros especiales para desechos químicos, entonces el gabacho dice mejor lo regalo...”.

“... lo que no vendo, sirve para comer, ya no gasto en comida para el día, solo mis misceláneas y ya”.

Para algunos empresarios, la proporción del ingreso presente está en función de la vida productiva y esto determina la energía para emprender:

“... porque tenía que hacerlo... cuando uno es joven, puede endeudarse, trabajar machín, ya después uno se cansa, tenía que darme el gusto de poner mi changarro ahora que puedo pues”.

VARIABLES: crecimiento industrial y entorno económico:

El crecimiento industrial de las sociedades capitalistas genera demandas laborales intrínsecas que constituyen fuerzas de atracción Piore, M. (1979):

“Tuvimos buenos años, nevaba mucho y teníamos muchos turistas, recuerdo cuando

el Sheraton construyó el edificio nuevo, teníamos harto jale, ahí me llamó un contratista que quería gente, ahí jale todo un año con mi gente, nosotros nos encargábamos de la plomería interna, ¡uta!, faltaba gente, trajeron raza de Denver para que instale la carpeta (alfombrado)”.

Hay quienes reconocen la estacionalidad del ciclo de negocios:

“Mientras haya nieve todo el invierno, y vengan los turistas a esquiar, en el verano comienzan a construir y reparar instalaciones y ahí recibo contrataciones”.

“Sí, porque hay mucha demanda en construcción y pienso yo también gracias a la legalización de la mariguana. Porque al ser un pueblo pequeño se pretende hacer un pueblo turístico por lo que siguen remodelando las casas”.

Variable: crisis económica y desempleo:

La mayoría si es consciente de los efectos de una crisis económica en su entorno empresarial:

“Sí me afecta, bajan las contrataciones, no hay eventos que atender, el gringo cuando hay crisis ahorra, no gasta”.

“...Entonces si no hay construcciones o reparaciones, yo no recibo contratos tengo que despedir personal para irme a Denver y agenciarme por mi cuenta mientras me llamen”.

El desempleo, no ha sido un motivo para emprender de acuerdo con los entrevistados:

“No, aquí falta gente, solo que no les gusta el invierno, y la nieve, necesito gente que quiera trabajar al aire libre, sin que se enferme, no hay”.

“Me imagino que sí me afectaría, ahora falta gente para construir”.

“Chamba había, pero nosotros pusimos el negocio porque queríamos algo para nuestros hijos, además no teníamos con quien dejar a los niños... así me quedo con más dinero, claro a veces no tenemos contrataciones, pero depende de que tanto se

mueva uno”.

Variables: desigualdad salarial e ingreso esperado:

Los retornos esperados de emprender no son precisos, tampoco muestran señales de ingresos estables, por el contrario, son estacionales, pero a pesar esta condición, parece ser cierto que el ingreso por emprender compensa los salarios que se pueden obtener del mercado laboral.

“Gano más así, soy el jefe y yo hago mi *schedule* de acuerdo a mis contratos, recibo más lana así”.

“Llegué con visa J1, para trabajar en el City Market durante 3 meses, pero decidí quedarme, yo ya tenía el social security, eso es lo más importante, cuando buscas empleo en empresas independientes, no te revisaban la vigencia de la visa, sino el SS, luego me enfermé del estómago, tuve gastritis y perdí mi puesto de trabajo, tiempo después no pude encontrar empleo, entonces decidí trabajar por cuenta propia, necesitaba dinero, ahora gano mucho más que antes”.

” ...Son pequeños ingresos, por ejemplo, le rento una habitación a un amigo, digo esto entre comillas porque obviamente no me dedico a esto”.

” Sin duda, gano más, agrégale dos ceros a lo que ganaba antes, antes ganaba por hora, ahora gano por contrato ¿me entiende?”.

“Hay que trabajar para ti y no hacer rico a los demás”.

“Es que trabajando para una compañía sea buena, mala, pequeña o grande siempre tiene un límite, lo que trabajas es lo que vas a ganar y con esta no, con esta puedes hacer dos trabajos a la vez y no sabes cuánto es lo que vas a ganar y eso es lo que me gusta a mí”.

Variables: régimen laboral y procedimientos necesarios para iniciar un negocio:

Cumplir los requisitos que la legislación vigente es importante para insertarse en el mercado

emprendedor o laboral.

“...No tenía documentos para trabajar, aunque pueden prestarme un *social security* para aplicar, no es lo mismo, a un compa le pasó algo feo, estuvo trabajando en construcción, se accidento y cuando lo llevaron al hospital no querían atenderlo porque el patrón tenía otra identificación, lo mismo pasa con los impuestos, sé que pueden devolver impuestos, pero solo si eres el titular”.

“Aquí no puedes abrir una empresa sin permiso, te cae la Ley por todos lados, el *cityhall*, el buró de trabajo, la policía, todos, además los proveedores de piden facturas para demostrar sus gastos, no hay forma de ser ilegal”.

“Si la empresa es informal no crece”.

“Los gringos te pueden perdonar que seas indocumentado, pero si no pagas impuestos te meten al bote”.

Podría suceder que un migrante no tenga como meta inicial emprender, sino insertarse en el mercado laboral, sin embargo, tal como mencionan Chaganti & Greene (2002), un inmigrante internacional puede enfrentarse a barreras de entrada naturales o legales en el mercado de trabajo si busca un empleo, de modo que para sobrevivir decide emprender por necesidad:

“No, no tengo un registro porque no tengo papeles, pero ante los contratistas, por ejemplo, tengo una página web y un correo, digamos una empresa entre comillas, un correo de la empresa y hago los faxes, las hojas de impuestos y formularios que ellos me piden se las hago; ellos me envían la información, pero hasta ahí nada más yo no hago otra cosa, no puedo”.

Pero las actividades empresariales, por sí mismas tampoco incluyen a los colaboradores de manera muy efectiva ni al ritmo que a veces ellos quisieran:

“Mi empresa paga impuestos, mi régimen es de propietario único, mi personal no lo tengo en planilla, porque son eventuales, tengo mucha rotación, no les gusta el trabajo que hacemos, ...pago por jornada con cheque”.

“Por ejemplo, lo que yo tengo son empleados que me ayudan, van trabajan, cobra y se acabó, pero a mí me gustaría alguien a quien le pudiera decir: “a ver cuánto vamos a cobrar por esto” o tocar el tema de las herramientas, o cuánto van a costar los materiales, alguien precisamente como yo”.

“Trabajamos por evento, no puedo tener personal en nómina, hay días o semanas que no hacemos nada, y otros días nos falta gente”.

Hay quienes, son conscientes de la infracción a las normas, y responden con estrategias diseñadas para responder ante los problemas que puedan afrontar:

“Yo le hice firmar un documento (socio) donde cualquier cosa, si yo era deportado o cualquier cosa, él me hiciera el favor de vender la casa, aunque estuviera a mi nombre”.

Variables: requerimiento de capital mínimo tasa de denegación del crédito:

A veces el requisito mínimo de capital necesario para iniciar un negocio puede reducir las tasas de emprendimiento o aumentarla Van y Thurik (2007):

“Las cosas se fueron dando, no todo es dinero, yo tenía equipo y con eso empecé”.

“Si tengo crédito disponible, del banco, de mi junta también”.

“El dinero es lo de menos, cuando hay chamba hasta el gabacho te presta, aquí todo fluye, hay mucha confianza, no es como en las ciudades grandes, allá hay poca confianza”.

Evans & Jovanovic (1989) plantearon un modelo económico clásico de decisión en el que un individuo asalariado podría convertirse en emprendedor en condiciones que podrían darse bajo un contexto de restricción de liquidez.

“No tenía dinero para invertir, tuve que pedir prestado a la familia de mi cuñado, solo así pude empezar”.

“Hay una tienda, por ejemplo, de pinturas, ahí si tengo una cuenta y normalmente te

piden el *social security* o una licencia y como yo siempre compraba ahí, yo abrí una cuenta donde me dan descuentos y puedo pagar cada mes”.

La previsión de que el ejercicio de la actividad empresarial producirá desde el primer año recursos económicos suficientes al menos para la manutención y alojamiento muchas veces dependerá de la ayuda financiera que pueda lograr el empresario Woodruff & Zenteno (2007):

“...Sí, a un familiar, entonces él nos prestó para el depósito, se lo pagamos, pero tuvimos que recurrir a él otra vez, para poder cubrir los requisitos de la renta, no teníamos en ese momento, entonces pagamos la renta por adelantado, pagamos el depósito, compré las herramientas más indispensables, y así arrancamos, nada más mi esposa y yo”.

Para Evans & Jovanovic (1989) la decisión de emprender, pasa por la elección de trabajar para sí mismo o seguir trabajando para otra persona. Al final del período, el individuo decidirá por la oportunidad de autoempleo solo si esta le otorga un pago bruto igual o mayor al salario ofrecido por el empleo.

“Yo trabajaba en el municipio de Parral, tenía las tierras de mi papá que tuve que vender para para comprar una traila aquí, repare la traila y la vendí al triple, con ese capital pude invertir en el negocio, y lo que gano es mucho más que mi salario en Parral, además aquí es tranquilo, mis hijos juegan en la calle y van a la escuela en el bus”, “Tengo otra traila que alquilo a unos paisas, con ese dinero pago los seguros y cubro mis imprevistos” .

La diversificación de fuentes de financiamiento entre países es poco conocida, pero se reconoce su importancia:

“Es un enfoque distinto porque los estudian más los gringos que los propios mexicanos, porque lo están financiando en dólares y eso es difícil. Pero hay proyectos en NAFINSA, no sé si tú has escuchado de NAFINSA en México, pero es la Nacional

Financiera y es la banca de desarrollo más grande en México y hemos odio que en Nueva York, por ejemplo, sí tienen proyectos de NAFIN para empresarios mexicanos migrantes. Y la otra, es la idea de que también inviertan en México, pero no hay los instrumentos, no hay los mecanismos, si ustedes tienen una cuenta ahí no forzosamente les respetan los mecanismos, por ejemplo, de Citigroup es nacional. Por ejemplo, si usted va a Banamex y tiene cuenta en Citigroup allá es como si no tuviera nada”.

3.2. Perfil educativo

Variable: idioma

De acuerdo con las entrevistas la mayoría manifiesta dominio del idioma, en función al tiempo de estancia y en algunos casos aprendido en el lugar de origen:

“Yo estudie inglés desde la escuela, y estaba estudiando para profesora de lenguas antes de aplicar para la J1, claro que aquí todo es diferente, pero acostumbres el odio”.

“Cuando llegué no sabía nada, lo básico, el “*how are you*”? etc. He aprendido el inglés, lo básico para conversar con un contratista o un cliente, preséntame u orientarme para decirle en qué necesito dinero, básicamente en mi área, lo que es la construcción. O sea, si te pones a hablar de política o medicina no entiendo, pero lo que me interesa si lo hablo”.

“El *college* da clases de inglés gratis, solo compras los libros, el que quiere aprender lo puede hacer, eso les aconsejo a mis empleados, pero para lo que hacen no necesitan mucho, yo soy el que doy la cara al cliente”.

“Si no sabes hablar inglés no puedes ni trabajar solo, es importante aprenderlo, mientras más sabes más posibilidades de ganar más”.

“Lo primero que hice fue meterme a estudiar inglés, el *college* ofrece cursos gratuitos a extranjeros todo el verano, me ayudó bastante, luego trabajé con un gabacho pintando casas, me enseñó un poco de todo y luego me llamaron para un hotel, de servicio técnico, el hotel me capacitó, tenía un guía los dos primeros meses”.

“Los que no saben inglés, trabajan de obreros, les ponen un chicano de capataz que habla los dos idiomas y ya, pero no los veo jamás trabajando en oficinas”.

Variable: experiencia empresarial

En línea con las investigaciones de Fairlie y Woodruff, (2007), también se evidencia que cierto rendimiento de las habilidades fue adquirido en el extranjero:

“...Yo terminé una carrera técnica, estudié en la universidad en España unos cuantos ciclos en la universidad, pero no llegué a terminar”.

“Lo de mecánica lo aprendí en México (...), ahora los coches son diferentes, eléctricos, pero la raza aún no se deja de usar los coches mecánicos, yo les doy el servicio a ellos, porque los gringos van a la *Grease Monkey*”.

En algunos casos, las competencias específicas se han adquirido en lugar de destino, ya que el país de origen cuenta con diferentes necesidades laborales:

“...Seguí trabajando, llegué a Colorado a *-inteligible-*, una ciudad muy chiquitita y conseguí trabajo de *roofing*, yo no sabía que era eso, es hacer el techo exterior de las casas, y ahí fue donde yo empecé a trabajar y comencé a aprender”.

“Las instalaciones eléctricas son diferentes aquí, aquí manejan muchos cables de colores, y cada uno indica hacía que instalación debe ir, en Honduras solo tenemos el color rojo, amarillo y verde, pero no el negro y el azul”.

La experiencia empresarial se adquiere a través de una curva de aprendizaje basada en ensayos y la diversificación de ingresos:

“...Cuando yo empecé no podía dejar mi empleo actual, lo cual era inflexible con mi horario cuando yo tenía que terminar un trabajo por mi cuenta, entonces tenía que trabajar en la mañana con mis empresas y luego tenía trabajo en la tarde y noche, entonces era mañana, tarde y noche. Hasta que decidí ya dejar todo y ya dedicarme

de lleno a mi trabajo, entonces ahora ya puedo trabajar y si no tengo ayudantes, tengo dos trabajos al mismo tiempo, pero es para mí. Yo superviso que todo esté bien.”.

El migrante empresario, pueden incluso, encontrar oportunidades incluso sin experiencia previa:

“...Hay jales que no necesitas saber nada, por ejemplo, aquí siempre se requiere de ayudantes de limpieza, pagan menos, pero lo bueno es que hay bastante morra trabajando (ríe)”, “...el gringo siempre quiere tener su casa limpia, solo debes aprender a usar los jabones, cada sección de la casa tiene diferentes químicos de limpieza, las camas tiene un estilo de tendido y las toallas hay que saberla doblar, el gabacho tiene toallas para cada parte del cuerpo...”.

“Ahora tengo mi empresa de limpieza, me ha costado mis manos, si tu vieras como están de maltratadas mis manos...”.

Variable: certificación de estudios

Cuando el migrante es un recién llegado y tiene vocación empresarial, encuentra en las pocas oportunidades motivos para emprender y sobrevivir aún ante la falta de certificación de habilidades en el país de destino para desempeñar labores como cualquier nacional (Fairlie y Woodruff, 2007).

Fairlie y Woodruff, mencionan que el grado de dificultad de los estudios del migrante en el país de destino, detonan la generación de empresas en mercado de autoempleo:

“Cuando recién llegué, con el visado, tuve que pasar la entrevista en inglés con mi patrocinador, y tener mi constancia de estudios en curso”.

“Yo soy mecánico automotriz por experiencia, pero nunca me he puesto a buscar si puedo dar un examen y ya con eso puedo ir a otro estado, como no se mucho el idioma, no he buscado nada de eso”.

Sin embargo, hay casos en que una vez iniciado el emprendimiento se hacen necesarias las

certificaciones:

“... No bueno, aquí para ser plomero hay que certificarse, yo me certifiqué y empecé cobrando \$ 35”.

“No cualquiera puede realizar instalaciones eléctricas, debes tener un permiso y aprobar cursos y certificaciones para ciertas instalaciones como las hoteleras y restaurantes, yo lo hice porque ahí tenemos contratos fuertes”.

3.3. Perfil personal

Variable: características personales:

Es un hecho que el adaptarse a un nuevo lugar lleva tiempo, y depende también del carácter y circunstancias personales García y Fernández (2004):

“Empecé a trabajar en esa empresa, luego conseguí otro empleo un poco mejor pagado, en construcción, pero era en demolición; el problema es que yo tenía que conducir 3 horas para ir al trabajo y 3 horas de vuelta, entonces fue que decidí mudarme y cambiarme de Estado y empezar de nuevo”.

“No fue fácil para mí, yo soy de Bogotá, allá le decimos la nevera, pero aquí hace muchísimo más frío, pero la diferencia es que aquí tenemos calefacción, allá no por ejemplo”.

“En todos lados necesitan imprentas, aquí, por ejemplo, los hoteles tienen su propio material, pero desde aquí atendemos a Hayden y Craig, yo no espero que las cosas se den, voy y las busco”.

“Le echamos ganas, al inicio pierdes, te arriesgas, lloras, pero todo pasa, ya pasamos la peor parte ya me conocen y saben cómo trabajo”.

No se puede ser migrante y decir que no se puede luchar frente a inconvenientes del entorno:

“No tenía de otra, había dejado de trabajar y mi jefe ya no iba a llamar otra vez, así que deje la pena y empecé vendiendo carnitas a domicilio o pozole en septiembre (...) yo mismo conseguía las cabezas de puerco, porque aquí no las venden, aunque ya he visto que la Walmart las vende para septiembre”

“Nunca pensé tener una empresa, yo viene a trabajar para un patrón, pero me di cuenta que se puede ganar más si trabajas más y por tu cuenta, aquí hay muchas oportunidades, solo hay que atreverse”

Variable: niveles de espíritu empresarial:

La manera de actuar de un empresario está vinculada la búsqueda de oportunidades de negocio:

“El conseguir un trabajo fue difícil, si se puede, pero como te digo falta mano de obra, para los gabachos era difícil conseguir personal que le trabajé, yo si tenía conocidos, y pues les dije un día a unos conocidos ¿trabajas el fin de semana?, y así empezamos, al inicio con casas, ahora ya hacemos *service* para los hoteles cuando están en alta, cobramos por pieza”

“Empecé cuidando niños, de *babysitter*, \$ 100 dólares la noche por 3 o 4 niños, pero no era lo mío, era mucha responsabilidad, y te ponen cámaras por todos lados, no, no, no, mejor decidí poner este negocio, aunque trabajas más, mis responsabilidades están sobre los objetos, y no sobre personas”

“Si tengo que limpiar yo mismo le entro, a veces me faltan manos y le entro, además siempre recibo nuevo personal y tengo que estar capacitándolos”

Algunos casos, justifican el “espíritu empresarial” formado en el país de origen.

“...Sí y siempre salió adelante con diez hijos, mi madre nunca trabajó y hasta la

fecha, mi padre tiene 88 años y mi madre tiene 78 años y la disciplina, la responsabilidad y la palabra de un buen mexicano todo eso se transfirió a nosotros, especialmente a mí por ser el mayor.”

“...Yo tenía otro tipo de empresa, yo estaba en aceite y petróleo, en 1987 la crisis aquí en Estados Unidos se puso muy mal, entonces yo tuve que salirme a tiempo antes de que perdiera todo, y fue que yo empecé a trabajar acá como empleada. El dueño de esta imprenta, el fundador de esta información, que ahora es mi esposo, él es cubano y él es el que está en el ramo de la cultura y no sólo es abogado, sino es historiador, economista y más que nada es un cubano bien titulado y académico.”

Variables: capital social, redes y tamaño de comunidad migrante:

Algunos de los entrevistados muestran una identificación notable con los emprendedores de su misma etnia:

“Me gustaría mucho una persona como yo, que no tenga un segundo empleo, que arriesgue todo por esto, y que tenga las oportunidades que tengo yo, o mejores y sobre todo que tenga ganas”

Por otro lado, hay quienes observan al mercado laboral como una situación de conformismo dentro de la comunidad:

“Dónde vivo yo hay mucho conformismo, mucho miedo a emprender un negocio y dejar tu trabajo y jugártela a ver si te va bien o si te va mal, porque tienen hijos o buscan muchos pretextos”.

La red de migrantes latinos, es muy visible, pues les resulta fácil reconocer dentro de la diversidad a la comunidad en donde todos tratan de adaptarse e integrarse:

“Siempre tengo gente que me apoya, a veces les pago después que los contratistas

me depositan, (...) no hacen problema por eso, hay confianza, y yo conozco a mi gente, les confío las herramientas y las trocas”

“Tenemos disponibles conocidas de las trabajadoras que no ayudan eventualmente a instalar los globos y cuidar a los niños, se dónde viven, y mientras estudian en la prepa trabajan con nosotros”

“A veces me llaman a domicilio porque el coche no prende, yo les hago el paro, y luego me pagan, así funciona aquí”

“A veces tengo que traer trabajadores de otros lugares, por temporadas, voy en la troca a Denver y me los traigo”.

En cuanto a las instituciones nacionales de los migrantes con presencia en Estados Unidos, los mexicanos empresarios en una gran mayoría manifiestan hacer uso de algunos servicios de su consulado para trámites en México, esto, a diferencia de los entrevistados no mexicanos que manifiestan que no siempre acuden a sus consulados para realizar trámites similares, en muchos casos por encontrarse lejos y representar un alto costo de desplazamiento.

3.4 Aspectos legales

En cuanto al aspecto legal de las empresas, solo dos manifestaron no contar con los permisos necesarios para poder operar con normalidad al mismo tiempo su situación migratoria es irregular, el resto de los casos (ocho), tienen los permisos de establecimiento de empresa necesarios para poder operar, asimismo, a nivel personal su situación migratoria es regular, siendo seis entrevistados ciudadanos el momento de la entrevista, aunque no se abordó puntualmente el proceso de inmigración, algunos manifestaron que su condición migratoria no siempre fue regular.

En este sentido, el establecimiento de una empresa formal, para un inmigrante, pasa por una condición individual de regularidad.

En términos generales, los resultados de las entrevistas evidencian que la creación de empresas por parte de mujeres es inferior a la de los hombres, los hombres muestran tener un comportamiento algo más proclive a emprender.

La gran mayoría de empresas están consolidadas, no se trata de empresas nacientes, en muchos casos se reporta una curva de aprendizaje basada en fracasos empresariales anteriores.

Entre los motivos que llevaron a emprender surgen las rigideces del mercado laboral, como la falta de títulos que puedan certificar sus competencias laborales, el idioma y solo en pocos casos, el permiso de trabajo. Así mismo la condición precaria e inestable en los centros de trabajo ha motivado iniciar negocios dentro del mismo sector en que se obtuvo la experiencia, por otro lado, también se reportan personas que tuvieron el plan de emprender estando empleados por una empresa, es en este proceso que acumularon ahorro, para obtener el capital necesario y pueden incluso, como señala un caso, llegar a adquirir la empresa y hacerse dueños del negocio.

Un hecho importante es que, al ser el único sustento económico para una familia, puede impulsar el deseo de emprender para asegurar un ingreso continuo y próspero para el hogar. Este hecho también resalta en personas solteras que anhelan tener una familia con una posición económica estable.

Pocos son los casos presentados en que el emprendedor no sea propietario de un activo fijo, es decir que por lo general posee una propiedad, en muchos casos manifiestan que tener una propiedad es una fuente segura de ingresos, en línea con lo que señala la teoría en la que un activo fijo aumenta la probabilidad de éxito del emprendimiento. Entre sus formas de financiarse se contemplan el capital propio, préstamos familiares, préstamos bancarios, o una combinación de los anteriores.

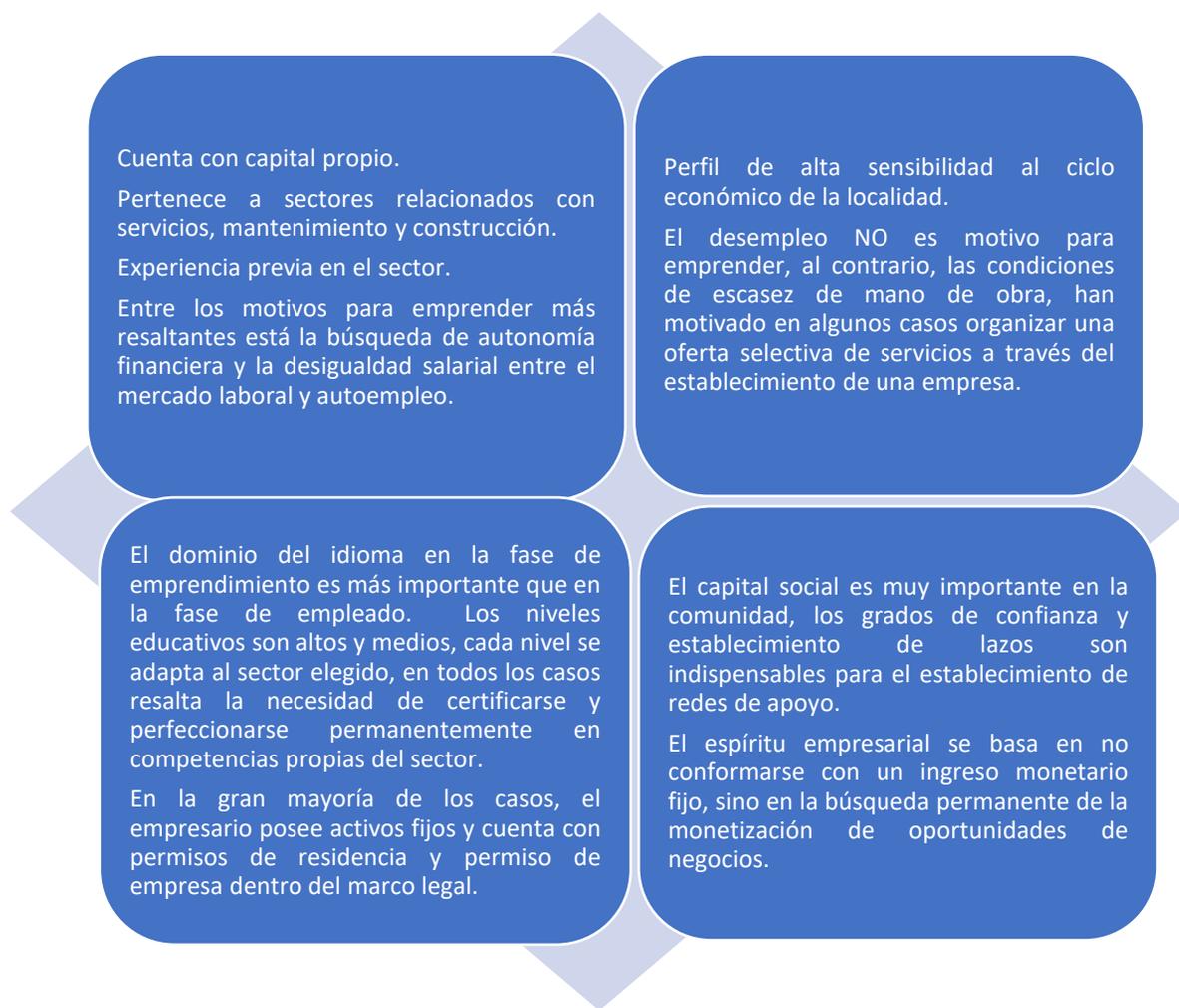
La muestra también señala que se destina una parte importante del ingreso a reinvertir en la empresa y la otra a pagar deudas contraídas anteriormente. Los sectores en los que incursionan son generalmente servicios y construcción sectores en los cuales se señala que la demanda de sus productos o servicios están en función de la estacionalidad.

En cuanto a sus competencias laborales, muchos señalan haberlas adquirido en el país de destino a través de trabajos anteriores, sin embargo, no muchas veces no descartan el aprendizaje recibida en el país de origen.

Finalmente, de acuerdo con los resultados de las entrevistas se propone una matriz de información del perfil y un diagrama con las principales características encontradas en los entrevistados.

Cuadro 3.2

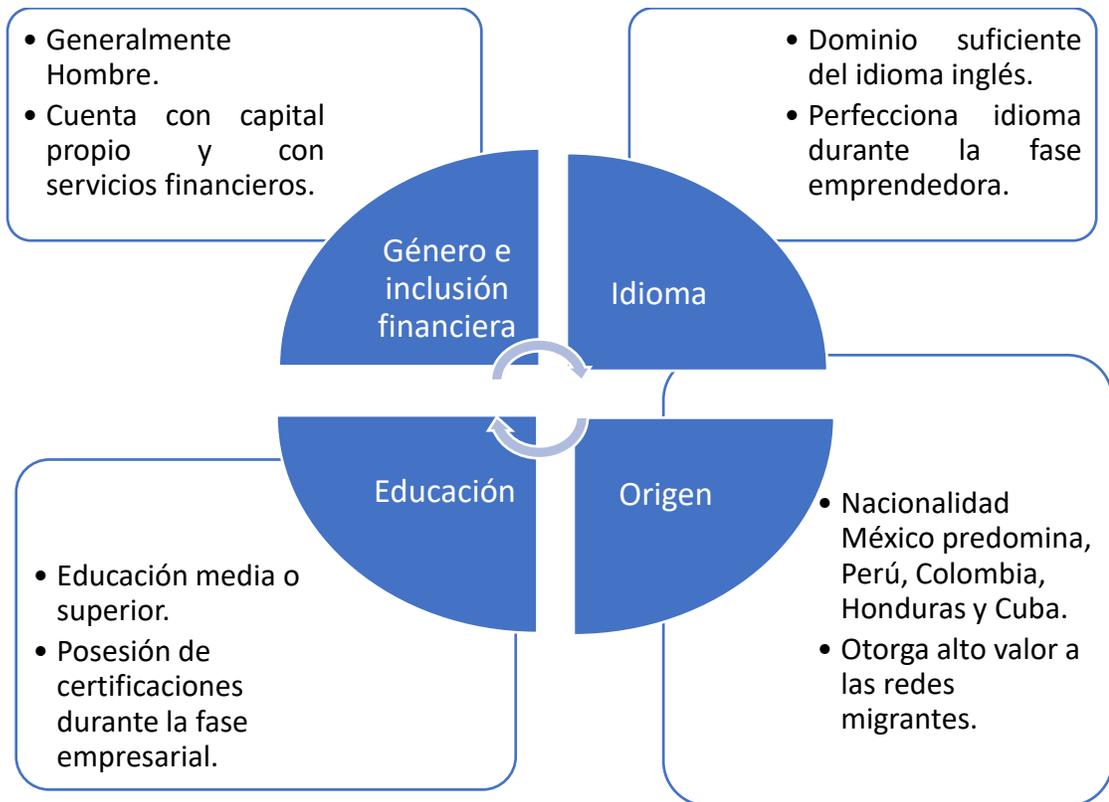
Matriz de información para establecimiento de perfil



Fuente: Entrevistas dirigidas

Elaboración: El autor

Cuadro 3.3
Perfil de los entrevistados



Fuente: Entrevistas dirigidas

Elaboración: El autor

CONCLUSIONES

La migración de origen latinoamericano hacia Estados Unidos es un fenómeno muy estudiado en el campo de las causas y efectos, por otro lado, el emprendimiento ha tenido múltiples enfoques de estudio en el lugar de origen. Ambos campos de estudio *per se*, no bastan para explicar la decisión de emprender en el lugar de destino, el emprendimiento migratorio, es una condición donde una persona reúne cualidades y descubre oportunidades de inversión en un lugar diferente a su lugar de origen.

El objetivo de la investigación es conocer las principales características y dificultades que enfrenta un inmigrante que decide iniciar una actividad empresarial por cuenta propia en una localidad específica: Steamboat Springs, Condado de Routt, en Estados Unidos.

El análisis de información teórica muestra que los motivos que llevan a emprender pueden clasificarse sobre todo en dos grandes grupos: las variables económico-financieras y las características personales. Las variables que afectan directamente a la decisión de emprender que tienen carácter objetivo son los deseos de autonomía financiera, el ingreso esperado, el crecimiento de los sectores económicos, el grado de dominio del idioma, las certificaciones de competencias laborales el capital social, la experiencia previa, y el espíritu empresarial.

Para el estudio, se realizaron diez entrevistas a profundidad, dirigidas a migrantes emprendedores de origen hispano. Los resultados no son estadísticamente representativos, pero sí significativos, con alto contenido de heterogeneidad. Las características que sobresalen en el migrante emprendedor es que es mayormente de sexo masculino, joven-adulto, en cuanto al idioma, la mayoría adquirió un dominio suficiente de la lengua en función a los años que lleva establecido, los niveles educativos fluctúan entre media y superior, los conocimientos necesarios para emprender se desarrollan en el país de origen y se perfeccionan en el lugar de destino, quiera o no, el migrante termina por aprender conocimientos y habilidades que le permiten incursionar y aferrarse al proceso empresarial.

En concordancia con Fairlie & Woodruff, (2008), la mayoría de entrevistados poseen una propiedad, como símbolo de respaldo y progreso económico. El estado civil es heterogéneo, pero manifiestan siempre estar acompañados por una pareja. Entre las formas de financiarse se contemplan el capital propio o préstamos familiares como obtención de recursos económicos, pocas entrevistas reportan préstamos bancarios para cubrir parcialmente la necesidad de financiamiento y aunque están informados de otras formas de financiamiento, prefieren optar por las formas tradicionales de crédito directo.

Los entrevistados también señalan que destinan gran parte del ingreso a reinvertir en la empresa y la otra a pagar deudas. Los sectores en los que incursionan son generalmente servicios y construcción. Es importante destacar también que de acuerdo a los testimonios las familias y los connacionales influyen de manera positiva durante el proceso de emprendimiento al evidenciar actitudes de apoyo permanente.

En relación a los motivos que llevaron a emprender, los entrevistados manifiestan que las condiciones del mercado laboral no se ajustan a sus expectativas, la inestabilidad laboral o los ingresos bajos son determinantes al momento de emprender. La condición de desempleado no ha sido una variable significativa al momento de emprender, de hecho, son los ingresos provenientes del autoempleo lo que en muchos casos detonaron la semilla de la empresa.

Finalmente, la investigación también contrasta los resultados de análisis de emprendimiento migrante en la localidad, con los estudios publicados en España, Italia y Alemania. Las tasas de emprendimiento de los migrantes latinos en Estados Unidos, al igual que su contraparte en Europa, están directamente relacionados con los niveles de concentración y el crecimiento de la población migrante, especialmente la mexicana. Las redes sociales y capital social pueden incidir positivamente en un modelo de decisión empresarial en condiciones de migración.

Referencias Bibliográficas

1. Acs, Z. (2006). How is the Entrepreneurship is Good for the Economic Growth?. Tagore LLC; pp. 97-107.
2. Anderson S. & Platzer M. (2006) American made: the impact of immigrant entrepreneurs and professionals on U.S. competitiveness. Arlington: National Venture Capital Association.
3. Banerjee Abhijit and Newman Andrew (1993). Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, vol. 101, issue 2, 274-98 Recuperado el 15-05-2018, disponible en [<http://dx.doi.org/10.1086/261876>]
4. Borjas, G. J., & Valerie A. R. (1995). Foreign competition, market power, and wage inequality. *The quarterly journal of economics* 110.4 pp. 075-1110.
5. Bosma, N. Hill, S. , Ionescu-Somers, Aileen, Kelley, Donna, Levie, J. Tarnawa A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor*. The Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.
6. Bruder, Jana; R athke-D oppner, Solvig (2008). Ethnic minority selfemployment in Germany: Geographical distribution and determinants of regional variation, *Th unen-series of applied economic theory*, No. 100. Recuperado el 29-08-2015, disponible en [<http://hdl.handle.net/10419/39741>]
7. Cavalluzzo, Ken and John Wolken. (2005). Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth and Discrimination. *Journal of Business*, vol. 78, issue 6, 2153-2178. Recuperado el 15-02-2017, disponible en [<https://www.jstor.org/stable/pdf/10.1086/497045.pdf?refreqid=excelsior%3A8aed18fe01f97f8820c686a4b18d0adb>]
8. Chaganti, Radha, & Greene, P. (2002). Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Ethnic Involvement and Business Characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40(2), pp.126-143.

9. Chaganti, R., Watts, A., Chaganti, R., & Zimmerman-Treichel, M. (2008). Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures. *Journal of Business Venturing*, 23(1), pp. 113-139.
10. Chong González, Elizabeth (2016). El emprendedurismo femenino rural. *Entramado*. Enero – Junio, vol. 12, no. 1, pp. 30-36.
11. Collins J. (2013). Cultural diversity and entrepreneurship: policy responses to immigrant entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 15:2, 137-149.
12. Cramer, Jan Salomon (2003). *Logit models from economics and other fields*, Cambridge University Press, Cambridge.
13. Cruz García, L. (2018). Emprendimiento caficultor en migrantes de la región huasteca del centro de México. *Revista Equidad y Desarrollo*. Vol. 30 pp. 119-147.
14. Díaz Casero, J.C., Urbano Pulido, D., Hernández Mogollón, R. (2005). Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 11, N° 3, pp. 209-230. Recuperado el 25-03-2017, disponible en [<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=274120410012>].
15. Di Giovanni J, Levchenko AA, Ortega F. (2015). A global view of cross-border migration. *Journal of the European Economic Association*;13(1):168–202.
16. Evans, David S. and Linda S. Leighton (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review* 79, 3, pp. 519-535.
17. Evans, David S. and Jovanovic, Boyan (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, Vol. 97, N° 4, pp. 808-827. Recuperado el 14-03-2017, disponible en [<http://www.jstor.org/stable/1832192>].
18. Fairlie, Robert W., and Harry A. Krashinsky (2008). Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship Revisited. Working Paper. Recuperado el 04-11-2017, disponible en [<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.379.1287&rep=rep1&type=pdf>].

19. Fairlie, Robert W., and Woodruff, C. (2008). Mexican entrepreneurship: A comparison of self-employment in Mexico and the United States. In *Mexican immigration to the United States* (pp. 123-158). University of Chicago Press. Recuperado el 03-11-2017, disponible en [<http://ftp.iza.org/dp3488.pdf>].
20. Fernández Guzmán, E., Mosqueda Tapia, E., & del Carpio Ovando, P. S. (2013). Empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos. *Ra Ximhai*, 9(3).
21. Friedberg, R. M., y Hunt, J. (1995). The impact of immigrants on host country wages, employment and growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 23-44.
22. García, C., A. Martínez y R. Fernández (2004). Análisis de los Factores Determinantes de la Creación de Empresas: una Evidencia Empírica en Castilla y León. Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León.
23. García Lirios, C. (2018). Emprendimiento caficulator en migrantes de la región huasteca del centro de México. *Equidad y Desarrollo*, 1(30), 119-147.
24. Girón, Alicia y Correa, Eugenia (2014). Experiencia empresarial transfronteriza: migración, crisis y financiamiento, (coordinadores). Primera edición. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas. MA Porrúa, México.
25. Hernández Sampieri, R.; Fernández C.; Bautista, P (2010). Metodología de la investigación. Quinta edición. McGRAW-HILL. México.
26. Insulza, José Miguel; (1999). Inestabilidad política, pobreza, integración insuficiente y crisis nacionales. *Políticas Sociales*. Volumen 33,8-12. Recuperado el 18-10-2019, disponible en [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6268/1/S9900046_es.pdf]
27. John Lunn and Todd P. Steen (2000). The heterogeneity of self-employment: The example of Asians in the United States, University of Goettingen, Department of Economics. Recuperado el 25-11-2016, disponible en [<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/31993/1/500237980.pdf>]
28. Knight, Melanie (1996). Bangladeshi Immigrants in Italy: From Geopolitics to Micropolitics. *Transactions of the Institute of British Geographers*, Vol. 21, No. 1 (1996), pp. 105-123. The Royal Geographical Society (with the Institute of British Geographers). Recuperado el 23-09-2015, disponible en [<http://www.jstor.org/stable/622928>].

29. Kotabe M, Riddle L, Sonderegger P, Täube F.A. (2013) Diaspora investment and entrepreneurship: the role of people, their movements, and capital in the international economy. *Journal of International Management* 19, 3–5.
30. Lederman, Daniel, Julián Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini. (2014). El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación-Resumen. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. Recuperado el 08-03-2018, disponible en [\[https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf\]](https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf)
31. Lewis, W. Arthur. (1954). Economic development with unlimited supplies of labor. *The Manchester School of Economic and Social Studies* 22: pp. 139-191. Recuperado el 07-03-2013, disponible en [\[http://www.jstor.org/stable/4189482\]](http://www.jstor.org/stable/4189482).
32. Light, I., Bhachu, P., & Karageorgis, S. (1993). Migration networks and immigrant entrepreneurship. *Immigration and entrepreneurship: Culture, capital, and ethnic networks*, pp. 25-50.
33. Lofstrom, M. (2009). Low-skill immigrant entrepreneurship. *Review of Economics of the Household*, IZA Discussion Paper No. 4560. Recuperado el 07-03-2017, disponible en [\[http://ftp.iza.org/dp4560.pdf\]](http://ftp.iza.org/dp4560.pdf).
34. Mancilla, Claudio y De Lima, Filomena (2014). Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora. *Migraciones Internacionales*, vol. 7, núm. 4, julio-diciembre, 2014, pp. 235-264. El Colegio de la Frontera Norte, A.C.Tijuana, México. Recuperado el 03-10-2015, disponible en [\[http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15131361008\]](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15131361008).
35. Markusen, James R. (1988). Production, Trade, and Migration with Differentiated, Skilled Workers. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*, Vol. 21, No. 3. pp. 492-506. Recuperado el 15-04-2015, disponible en [\[http://www.jstor.org/stable/135434\]](http://www.jstor.org/stable/135434).
36. Massey, D., Arango, J., Graeme, H., Kouaocuci, A., Pelegrino, A., y Taylor, J. E. (2000). Teorías sobre la migración internacional: una reseña y una evaluación. *Trabajo*, 2(3), 5-50.

37. Mc Phee, Ian (2000). Towards an understanding of business start-ups through diagnostic finger printing. Working Paper. University of Wolverhampton. Recuperado el 04-04-2017, disponible en [https://www.wlv.ac.uk/media/wlv/pdf/uwbs_WP008-00-McPhee.pdf].
38. Murua, Juan y Eguía, Begoña (2013). Inmigración y Emprendimiento en los Municipios Rurales Vascos. Separata ITEA. Información Técnica Económica Agraria, VOL. 109 N.º 2 (215-238), 2013, España. Recuperado el 04-11-2017, disponible en [<http://www.aida-itea.org/index.php/revista/contenidos?idArt=227>].
39. North, D. C. (1991). Towards a Theory of Institutional Change. Quarterly Review of Economics and Business Performance through Time, Vol. 31, No. 4, Winter, pp. 3-11.
40. North, D. C. (1992). Institutions and Economic Theory. The American Economist, Vol. 36, No. 1, pp. 3-6.
41. Orozco, M., Sunan, I. (2019). State of Latino Entrepreneurship. Stanford Latino Entrepreneurship Initiative, pp. 24-31.
42. Piore, Michael (1979). Birds of Passage: Migrant Labor in Industrial Societies. Cambridge University Press. Recuperado el 15-03-2014, disponible en [<http://www.jstor.org/stable/1972564>].
43. Raijman, Rebeca, (2001). Determinants of entrepreneurial intentions: Mexican immigrants in Chicago. Journal of Socio-Economics, Vol.30, No.5, pp.393-411.
44. Robinson, Peter B. and Edwin A. Sexton. The Effects of Education and Experience on Self-Employment Success. Journal of Business Venturing 9, 1994, pp. 141-156.
45. Sahin, M., Nijkamp, P., & Stough, R. (2011). Impact of urban conditions on firm performance of migrant entrepreneurs: a comparative Dutch–US study. The Annals of Regional Science, 46(3), 661- 689.
46. Saidin, K., & Aizan, Y. (2016). Insider Researchers: Challenges & Opportunities. (U. U. Malaysia, Ed.) Proceeding of ICECRS. International Seminar on Generating Knowledge Through Research, 1(1), págs. 849-854.
47. Schumpeter, Joseph A. (1942). Capitalismo, Socialismo y Democracia. Aguilar, S.A. de Ediciones. 1952.

48. Schumpeter, Joseph A. (2004). *The Theory of Economic Development*. Transaction Publishers; Edición 10.
49. Stark, O.; Bloom, D. (1985). The new economics of labor migration. *American Economic Review* N° 75: pp.173-178. American Economic Association. Recuperado el 11-03-2017, disponible en [\[http://www.jstor.org/discover/10.2307/1805591?uid=3738664&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102002307737\]](http://www.jstor.org/discover/10.2307/1805591?uid=3738664&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102002307737).
50. Todaro, M. y Maruzko L. (1987). Illegal migration and US immigration reform: A conceptual framework. *Population and Development Review* N° 13: pp. 101-114. Recuperado el 12-03-2017, disponible en [\[http://www.jstor.org/discover/10.2307/1972122?uid=3738664&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102311867787\]](http://www.jstor.org/discover/10.2307/1972122?uid=3738664&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102311867787).
51. Van Stel, A., D. Storey y A. Thurik (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics* 28(2-3): 171-186.
52. Verhulst, Pierre-Francois (1847). Deuxième mémoire sur la loi d'accroissement de la population. *Nouveaux Mémoires de l'Académie Royale des Sciences, des Lettres et des Beaux-Arts de Belgique*, vol. 20, pp. 1-32.
53. Vogel, Richard D. (2006). *Harder Times: Undocumented Workers and the U.S. Informal Economy*, *Monthly Review*, An independent Socialist Magazine, vol. 58.
54. Wadhwa V, Rissing BA, Saxenian A, Gereffi G. (2007). Education, entrepreneurship and immigration: America's new immigrant entrepreneurs, part II. Duke, UC Berkley and Ewing Marion Kauffman Foundation.
55. Woodruff C, Zenteno R. (2007). Migration networks and microenterprises in Mexico. *Journal of Development Economics*;82:509–528.

ANEXO 1

INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Entrevista 01

P2. Buenas tardes

P1. ¿Sí?

P2. ¿Cómo está? Que tal ... vamos a iniciar la entrevista, sin embargo, la voz la escucho muy baja no sé si ¿Pueda elevar su voz?

P1. *Inteligible*

P2. Ahí está perfecto, la entrevista va a ser grabada, es telefónica

P1. Ok

P2. Entonces como ya sabe es para una investigación de emprendimiento migrante en Estados Unidos lo cual nos lleva de alguna forma a hacer una serie de preguntas para estudiar el tema acá en el posgrado. Muy bien, vamos a empezar entonces con la entrevista.

¿Cuál es su edad y su lugar de nacimiento?

P1. 34 años, nací en Parral, Chihuahua.

P2. ¿Cómo y cuando llegó por primera vez a Estados Unidos?

P1. La primera vez que vine fue en *inteligible* de enero del 2014

P2. Para ser más precisos ¿Entró de manera regular, irregular o de qué forma?

P1. No, yo entré con visa de turismo

P2. Visa de turista, y llegó ¿Desde dónde? ¿Desde su país de origen?

P1. No, yo estaba viviendo en Madrid, España

P2. ¿Qué lo llevó a migrar a Estados Unidos? ¿Cuáles fueron los motivos?

P1. La mala situación por la que estaba pasando España, pues me contrataban y me despedían, me volvían a contratar y me despedían, porque de esa manera se manejaban las empresas en España y después me cansé y decidí venirme aquí.

P2. Aplicando la visa de turista ¿Verdad?

P1. Así es.

P2. Y ¿Cuál es la parte más difícil en todo este proceso de adaptación en Estados Unidos, en todos estos años? ¿Puede ser el idioma?

P1. El idioma, el idioma es muy difícil y lo más importante porque si no sabes inglés, lo único en lo que vas a poder trabajar es en donde no necesitas hablar como lavaplatos o ser ayudante toda la vida.

P2. ¿Qué otra cosa se le hizo difícil para su adaptación?

P1. El conseguir un trabajo honesto aquí en California (pinto de llegada inicial), sacar los papeles era un impedimento porque yo venía con una profesión técnica y no conseguía donde trabajar.

P2. ¿Cuánto tiempo lleva en Estados Unidos? Me decía que desde 2014, estamos hablando casi de 4 años ¿no?

P1. 4 años

P2. ¿Y nunca salió y regresó de Estados Unidos? ¿o ya se quedó?

P1. Me quedé

P2. ¿Vive sólo o con familia?

P1. Vivo solo con mi novia

P2. ¿La novia es extranjera, residente o ciudadana?

P1. No, ella también vino con una visa turista.

P2. ¿Ella está trabajando?

P1. Si, ella trabaja también, ella si iba y venía.

P2. ¿Tienen hijos?

P1. No

P2. ¿Piensan quedarse a vivir ahí en Estados Unidos, o piensan quedarse temporalmente hasta que encuentren otra oportunidad?

P1. Pues ahora estamos viviendo en Colorado, pensamos vivir unos años más, vender la pequeña casita que compramos y mudarnos a otro lugar

P2. ¿Compraron una casa entonces ya?, bueno, luego vamos a llegar al patrimonio en breve. Entonces la situación legal en Estados Unidos ¿Cómo la definiría? Su situación legal.

P1. Yo estoy, indocumentado no porque ya tengo la licencia de este país, pero ¿Cómo le podremos decir? ¿En un estado irregular puede ser?

P2. Si, si puede ser, digamos que ¿Le gustaría regularizar algún día su estatus? O solo sería un tiempo en Estados Unidos.

P1. Si

P2. Si le gustaría quedarse un tiempo en Estados Unidos y regularizar un tiempo entonces

P1. Sí, me gustaría estar un tiempo aquí. Yo me casé para hacer los papeles y terminar el proceso.

P2. Y ya para terminar esta primera parte de preguntas ¿Volvería algún día a su país de origen?

P1. Si

P2. A vivir, ¿Si volvería?

P1. Sí, me iría a vivir, pero no con la mentalidad de buscar un empleo, más bien de dar trabajo a los demás o de construir algo.

P2. Excelente, con capital ¿Verdad?

Bueno, vamos a la segunda parte de los motivos que le llevaron a emprender.

¿Ha trabajado para alguna persona o empresa antes en Estados Unidos?

P1. Si

P2. Y ¿A qué se dedicaba la empresa?

P1. Era una empresa que se dedicaba a pulir faros de concreto en California y yo era ayudante de los maquinistas, de los que pulían el concreto para dejarlo todo como espejo.

P2. ¿Por qué dejó de trabajar en esa empresa o en general en todas las empresas?

P1. Empecé a trabajar en esa empresa, luego conseguí otro empleo un poco mejor pagado, en construcción, pero era en demolición; el problema es que yo tenía que conducir 3 horas para ir al trabajo y 3 horas de vuelta, entonces fue que decidí mudarme y cambiarme de Estado y empezar de nuevo.

P2. Y cuando cambió de Estado ¿Siguió trabajando o ya decidió emprender?

P1. Seguí trabajando, llegué a Colorado a *inteligible*, una ciudad muy chiquitita y conseguí trabajo de “roofing”, yo no sabía que era eso, es hacer el techo exterior de las casas, y ahí fue donde yo empecé a trabajar y comencé a aprender.

P2. Entonces podemos decir que, las habilidades adquiridas para entrar a ese mercado laboral de la construcción las aprendió en Estados Unidos.

P1. Exacto, yo no tenía ni idea, nunca había trabajado en eso.

P2. Eso es interesante, y de pronto ya llegamos a la idea de la empresa ¿Cómo surgió la idea de hacer esta empresa?

P1. Ok, después de haber trabajado en varios sitios aprendí lo que es los *inteligible*, después aprendí a trabajar en lo que es ayudante de carpintería y poco a poco aprendí lo que es el drive

inteligible, pero después la empresa con la que trabajé si quisieron aprovechar y me despidieron. Nos fuimos, y me dediqué a publicar anuncios por Facebook de que yo podía hacer esos trabajos y empecé a hacer algunos trabajos en casas y me fueron recomendando y empecé a comprar herramientas, hasta ahora que ya hago casas completas.

P2. Excelente, entendemos entonces la evolución de todo este proceso ¿No?

Hay una pregunta que siempre nos hacemos, digamos ¿Se ve ya mucho tiempo haciendo lo que está haciendo en esta empresa o solamente está digamos obteniendo recursos para después encontrar un trabajo a tiempo completo para otra persona?

P1. Cuando yo empecé no podía dejar mi empleo actual, lo cual era inflexible con mi horario cuando yo tenía que terminar un trabajo por mi cuenta, entonces tenía que trabajar en la mañana con mis empresas y luego tenía trabajo en la tarde y noche, entonces era mañana, tarde y noche. Hasta que decidí ya dejar todo y ya dedicarme de lleno a mi trabajo, entonces ahora ya puedo trabajar y si no tengo ayudantes, tengo 2 trabajos al mismo tiempo, pero es para mí. Yo superviso que todo esté bien.

P2. Vamos a los temas más completos, ¿El negocio como tal existe? ¿Cuenta con un registro?

P1. No, no tengo un registro porque no tengo papeles, pero ante los contratistas, por ejemplo, tengo una página web y un correo, digamos una empresa entre comillas, un correo de la empresa y hago los faxes, las hojas de impuestos y formularios que ellos me piden se las hago; ellos me envían la información, pero hasta ahí nada más yo no hago otra cosa, no puedo.

P2. Entiendo, tenemos una información de que a una persona que no tenga el social security puede contar con un número provisional de identificación tributaria en Estados Unidos creo que le llaman el IT number ¿no?

P1. Exacto

P2. ¿Es el que usted tiene?

P1. Yo no lo he hecho por que como yo vine como turista, finalmente por alguna emergencia me gustaría volver a entrar y no tener ese problema.

P2. Ok, entendemos que podría salir por algún punto de control que no haya digamos registro de salida, como la frontera tal vez.

P1. Exacto

P2. ¿Utiliza algún plan de negocio para afianzar esta idea de negocio? O sea, cuenta con estados financieros bien manejados, con un pequeño plan de marketing escrito, por lo que usted me

dice si maneja un marketing de redes sociales, pero ¿todo esto lo tiene escrito en un plan de negocio?

P1. Por ejemplo, cada trabajo que hago apunto todos los tiempos que necesito, todos los materiales, todo lo que gasto y todo lo que cobro para poder mejorar mis precios para el siguiente proyecto, es la manera como lo voy haciendo, cada vez que firmo un presupuesto recurro a mis trabajos pasados.

P2. ¿Cómo se ve con esta empresa? ¿Piensas estar mucho tiempo o te vas a cambiar?

P1. No, yo pienso mantenerme en este rubro, sólo que en un par de años estar legal como residente o ciudadano y poder declarar mis impuestos y poder cobrar como una compañía.

P2. ¿Tienes algún pariente empresario que te haya motivado en este emprendimiento?

P1. No, el que me motivo a trabajar fue el gerente de la compañía en la que yo trabajé en mi país, antes de venir.

P2. Con quién mantenía contacto entonces.

P1. Si, él era como el gerente general, se hizo muy amigo mío entonces siempre me decía: “hay que trabajar para ti y no hacer rico a los demás”.

P2. ¿Cree que ha sido una buena decisión?

P1. Si, muy difícil, pero sí.

P2. ¿Cuántos empleados tiene y de dónde son?

P1. Tengo 2, uno es de México y el otro es de Honduras, están completamente conmigo, y si hay proyectos más grandes sigo contratando gente, en especial si son de México.

P2. Entendemos que esos empleados pueden estar en nómina ¿O no están en nómina?

P1. Ellos tampoco son residentes, tampoco tienen estatus legal.

P2. ¿Quiénes son sus clientes? Digamos de alguna forma ¿Pueden ser empresas, personas que desean arreglar su casa, o tenemos otro tipo de cliente?

P1. Mis clientes son contratistas que se dedican a construir o remodelar casas y además tengo clientes de convenio de casas, es decir, particulares. Pero, por ejemplo, el problema de trabajar para un contratista es que demoran en pagar, demoran mucho en pagarte, pero ellos son los que dan la cara al dueño de la casa, en cambio, cuando trabajamos directamente para el dueño te pagan inmediatamente, pero están todo el día pidiéndote cosas.

P2. En porcentaje del 100% ¿Cuántos de tus clientes son contratistas y cuántos son particulares?

P1. 60% contratistas y 40% particulares

P2. ¿Cree usted que la ubicación geográfica donde se encuentra usted en este momento ha influido de manera importante para constituir esta empresa?

P1. Sí, porque hay mucha demanda en construcción y pienso yo también gracias a la legalización de la mariguana. Porque al ser un pueblo pequeño se pretende hacer un pueblo turístico por lo que siguen remodelando las casas.

P2. Tengo entendido que *inteligible*, es un *ski town* donde la gente va sobre todo en el invierno y vive mucho del turismo. ¿Oiga y cree que su empresa tiene futuro?

P1. Digamos que donde yo me encuentro ahora yo creo que sí, si sigue, así como voy y creo que sí.

P2. Aparte de la empresa ¿Tienes otros ingresos?

P1. Sí, pero son pequeños ingresos, por ejemplo, le rento una habitación a un amigo, digo esto entre comillas porque obviamente no me dedico a esto.

P2. La casa que compró ¿Está a su nombre?

P1. Sí

P2. ¿La compro en efectivo o es un crédito hipotecario o algo así?

P1. Yo intenté pedir un crédito, pero como no tengo ningún tipo de identificación no pude hacerlo, pero un cliente mío me sugirió que sacará la casa con el crédito de él, entonces él me ayudó desinteresadamente y yo le pago a él.

P2. ¿Entonces está a nombre de otra persona la casa?

P1. No, yo le hice firmar un documento donde cualquier cosa, si yo era deportado o cualquier cosa, él me hiciera el favor de vender la casa, aunque estuviera a mi nombre.

P2. ¿Sólo en esos casos? Digamos la casa está a su nombre, él se arregla con el banco y usted le paga

P1. Exacto

P2. ¿Preferiría trabajar en otra empresa o seguir con esta empresa?

P1. Definitivamente sigo con esto

P2. ¿De qué depende esto? ¿De los ingresos que usted ve en el futuro?

P1. Es que trabajando para una compañía sea buena, mala, pequeña o grande siempre tiene un límite, lo que trabajas es lo que vas a ganar y con esta no, con esta puedes hacer dos trabajos a la vez y no sabes cuánto es lo que vas a ganar y eso es lo que me gusta a mí.

P2. Dígame ¿Cree que el hecho de tener una pareja a su lado le facilita a usted el manejo de la empresa?

P1: No, para nada porque como yo estoy empezando, ya llevo un tiempo, pero me consume mucho tiempo, no puedo trabajar 40 horas a la semana, yo soy quien compra el material, el que ve los proyectos entonces el tener una pareja a veces falla, entonces como que se me haría más fácil si estuviera solo.

P2. Ahora vamos con el nivel de estudios y las habilidades específicas ¿Cuál es tu nivel máximo de estudios?

P1. Yo terminé una carrera técnica, estudié en la universidad en España unos cuantos ciclos en la universidad, pero no llegué a terminar.

P2. Digamos entonces que tiene escuela superior inconclusa

P1. Sí

P2. ¿En qué parte de España estaba, en Madrid o en Barcelona?

P1. En Madrid

P2. Entonces sus estudios los realizó tanto en su país de origen como en un país de destino que obviamente no es Estados Unidos, ¿En Estados Unidos no realizó ningún tipo de estudio?

P1. Quiero hacerlo, más adelante.

P2. ¿El reconocimiento oficial que ha tenido de sus estudios fuera de Estados Unidos *inteligible* algún trámite?

P1. Con validez en España y pretendo continuar y graduarme

P2. Los estudios que ha hecho fuera de Estados Unidos ¿Cree que tienen que ver con su empresa, le ayudan en algo con la empresa?

P1. No

P2. ¿Tienes estudios en Estados Unidos?

P1. No

P2. ¿Domina el idioma? ¿Dónde aprendió el idioma?

P1. Cuando llegué no sabía nada, lo básico, el “how are you”? Etc. He aprendido el inglés, lo básico para conversar con un contratista o un cliente, preséntame u orientarme para decirle en qué necesito dinero, básicamente en mi área, lo que es la construcción. O sea, si te pones a hablar de política o medicina no entiendo, pero lo que me interesa si lo hablo.

P2. ¿Lo ha estudiado en Estados Unidos o lo ha aprendido en el día a día?

P1. Lo aprendí del día a día

P2. Las habilidades con las que ya cuenta ¿Crees tú que el has adquirido en Estados Unidos o en el país de origen?

P1. La he adquirido aquí desde que he llegado

P2. Ya la última pregunta de esta parte es ¿Crees que cuentas con habilidades para otros negocios?

P1. Si

P2. ¿Cómo cuáles?

P1. En mi país yo me dedicaba a importaciones que llegaban a España, también tenía una tienda, siempre he intentado hacer algo.

P2. Excelente, vámonos ahora con el módulo de mecanismos de financiamiento
¿Contar con capital ha sido determinante para montar esta empresa?

P1. No, porque el principal capital tú lo necesitas en mi área, por ejemplo, para comprar herramientas que son caras y yo empecé de a poquito. Desde que empecé a ganar todo lo que trabajaba era principalmente para comprar herramientas-

P2. Habíamos entendido antes que no contaba con número de seguridad social ¿verdad?

P1. No cuento con *social security*

P2. Cuando usted se enferma y tiene que acudir a un médico ¿Qué hace?

P1. Tengo un tipo de servicio para gente de bajos recursos, te atienden y te hacen descuentos, pero tienes que pagar.

P2. ¿Tiene algunas cuentas en el banco donde esté guardando su dinero?

P1. Sí, claro

P2. ¿Tiene algún tipo de crédito bancario a su nombre o a nombre de la empresa? ¿Cuenta usted con algún tipo de crédito bancario?

P1. No, no puedo tener todavía eso.

P2. ¿Tampoco cuenta con crédito de su país de origen?

P1. No, tampoco

P2. ¿Tiene alguna tarjeta de crédito?

P1. Tampoco

P2. ¿Tiene seguros empresariales?

P1 ¿En alguna tienda?

P2. Sí

P1. Hay una tienda, por ejemplo, de pinturas, ahí si tengo una cuenta y normalmente te piden el *social security* o una licencia y como yo siempre compraba ahí, yo abrí una cuenta donde me dan descuentos y puedo pagar cada mes.

P2. Es como una cuenta de crédito proveedores ¿no?

P1. Exacto

P2. Mercado de valores, bolsa de valores, crédito moneda ¿No tiene verdad?

P1. No.

P2. ¿Cuenta con algún fondo para el retiro?

P1. Me estoy informando de eso, para cuando llegue el momento en que ya no pueda trabajar.

P2. ¿Tiene algún seguro de vida, seguros empresariales como en caso de catástrofe?

P1. Lo único que tengo es una de compañía, por si hay algún error, el seguro cubre cualquier daño a la propiedad.

P2. ¿Y algún seguro de vida para usted?

P1. No

P2. ¿Ha participado en algunas cooperativas, las juntas o tandas que hacen entre amigos para prestarse dinero?

P1. No, nunca

P2. ¿Le ha pedido alguna vez préstamos de capital a familia o amigos para montar el negocio?

P1. Alguna vez, le he pedido a mi novia por que han salido gastos, o algún proyecto, y le pedí para comprar material y ella me ha ayudado en eso.

P2. ¿Ha acudido a casas de empeño o hipotecas?

P1. No

P2. ¿Conoce algunos programas de su país de origen que apoyen a migrantes?

P1. Yo creo que, si debe de haber, pero desconozco sus funciones.

P2. ¿Tampoco se ha informado del tema?

P1. No

P2. Si no cuenta con financiamiento bancario ¿Qué requisitos crees que debe cumplir un negocio para obtener esa financiación?

P1. Estar constituido legalmente, yo, por ejemplo, uso las cuentas de los contratistas para comprar los materiales, pero me he ido ganando su confianza.

P2. ¿Crees que esta empresa ha contribuido a incrementar tu patrimonio personal?

P1. Definitivamente sí

P2. En los últimos años ¿has percibido que se ha incrementado el número de extranjeros empresarios ahí donde vive?

P1. Dónde vivo yo hay mucho conformismo, mucho miedo a emprender un negocio y dejar tu trabajo y jugártela a ver si te va bien o si te va mal, porque tienen hijos o buscan muchos pretextos

P2. ¿Ha pedido alguna vez subvenciones al gobierno o apoyo económico?

P1. No

P2. Bueno vamos a pasar a otro campo para terminar.

¿Usted cree que es fácil hacer negocios en Estados Unidos?

P1. Fácil no es, pero lo bueno es que si se dan las oportunidades.

P2. ¿Puede decir que es más fácil que en su país de origen?

P1. Yo creo que si es más fácil

P2. ¿Ha sentido alguna vez discriminación?

P1. Discriminación no, pero lo he notado, si eres latino o hispanoamericano te dicen que tienes que cobrar menos por no ser del país, ya que tu trabajo vale menos que le dé un norteamericano.

P2. ¿Pertenece a alguna asociación de empresarios?

P1. No

P2. Dígame algo puntual que nos interesa en este estudio ¿Cree que la presencia de la comunidad mexicana ha sido importante para su empresa?

P1. Definitivamente si ha ayudado mucho, a mí me gusta trabajar con mexicanos y me ha ayudado mucho

P2. Sobre su relación con su consulado ¿Alguna vez le ha pedido ayuda a su consulado?

P1. No

P2. ¿Ha recibido algunos cursos de gestión empresarial?

P1. No, es muy difícil, pero siempre ando leyendo libros de finanzas o en internet

P2. Digamos que es autodidacta

P1. Sí

P2. Si desea expandir la empresa ¿Qué cree que es lo que necesite?

P1. Me gustaría mucho una persona como yo, que no tenga un segundo empleo, que arriesgue todo por esto, y que tenga las oportunidades que tengo yo, o mejores y sobre todo que tenga ganas

P2. O sea, ¿Que sea su socio en el trabajo o que le aporte dinero o ambas cosas?

P1. Ambas cosas

P2. ¿No ha conseguido empleados que estén a la altura de lo que usted espera?

P1. Por ejemplo, lo que yo tengo son empleados que me ayudan, van trabajan, cobra y se acabó,

pero a mí me gustaría alguien a quien le pudiera decir: “a ver cuánto vamos a cobrar por esto” o tocar el tema de las herramientas, o cuánto van a costar los materiales, alguien precisamente como yo.

P2. ¿Cree que una crisis económica pueda afectar su empresa?

P1. Me imagino que sí me afectaría, ahora falta gente para construir

P2. Le agradezco, hemos terminado las preguntas, este es un tema que se está tratando en el mundo con cada vez mayor fuerza y estamos investigando que es lo que determina que emprendan, le agradezco su tiempo.

Las entrevistas se encontrarán disponibles hasta el 31/12/2020 en:

https://drive.google.com/file/d/1Z8W6j7jn_gHHYAkWog-RbvpMcTchauD9/view?usp=sharing

El autor es Maestro en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (2014). Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Trujillo – Perú (2009) y Especialista en Estudios de la Migración por El Colegio de la Frontera Norte (2017).

Correo electrónico: joseviteri@gmail.com

© *Todos los derechos reservados. Se autoriza la reproducción y difusión total y parcial por cualquier medio, indicando la fuente.*

Forma de citar:

Viteri, J. (2020). *Inmigración y emprendimiento latino: Análisis del perfil emprendedor en Steamboat Springs, Colorado, Estados Unidos*. Tesis de Maestro en Estudios de la Migración. El Colegio de la Frontera Norte México. PP. 83.