

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES
PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS



TESIS

**DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO FRONTERIZO Y
TRANSFRONTERIZO Y EL PAPEL DE LA CONDICIÓN
MIGRATORIA: EL CASO DE MÉXICO –ESTADOS UNIDOS**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

PRESENTA:

ALFREDO VALADEZ GARCÍA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. MARTÍN ARTURO RAMÍREZ URQUIDY

TIJUANA, B.C.

ENERO DEL 2021

Dedicatoria

A mi padre Naasón, mi inspiración.

Agradecimientos

A Dios, que en me da impulso para seguir adelante, luz para caminar y fuerza para vencer. Que me provee de todas las cosas y me ayuda, pues en Él he visto promesas cumplidas.

A mi madre, quien con mucho amor y esfuerzo supo sacarme adelante luchando sola. El hombre que hoy entrega este tesis, se debe a tus desvelos, a tu trabajo, a tu amor.

A Judith, que ha sido mi compañera de vida en estos 3 hermosos años, gracias por saber estar, por saber apoyar, por tanto amor. Mi amor por ti crece cada día: esto también es por y para ti.

Al Dr. Martín Arturo Ramírez Urquidy, que ha sido no solo mi tutor sino también un mentor en este camino desde mi formación universitaria, gracias por acompañarme en este camino de conocimiento alentándome a ser mejor a cada paso.

A los Doctores Natanael Ramírez y Roberto Fuentes, por ser parte de mi sinodo, por asesorarme, por aportar parte de su conocimiento a esta investigación. Al Dr. Pedro Orraca y Dra. Michelle Taxis, por aceptar ser parte del comité de tesis en la parte final de este trayecto.

A mis estimados compañeros de grupo, que más que compañeros, les llamo amigos y parte importante de mi vida. Agradeceré siempre su apoyo y jamás olvidaré las reuniones de trabajo en los cubículos, ni los momentos de sincera compañía. En especial a Karina, quien perfectamente define en acciones lo es una amistad sincera.

A los becados LLDM, que siempre llevo en mi corazón y que su hermandad, amistad y compañía me ha ayudado a ser mejor persona. Su apoyo es invaluable para mí, les llevo en el corazón. Adi, Adolfo, Alina, Genesis, Mirsha, Vasnny y Viri, les agradeceré siempre.

A la Universidad Autonóna de Baja California, mi alma mater, siempre la he tenido como mi casa académica y lugar donde he forjado mi formación como economista.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por el apoyo económico, que me permitió dedicarme estos tres años de tiempo completo al Doctorado y realización de mi tesis.

ÍNDICE

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Identificación del problema	3
1.2 Preguntas de investigación	5
1.3 Objetivos	6
1.4 Hipótesis.....	7
1.5 Justificación	7
CAPÍTULO II- MARCO TEÓRICO DEL EMPRENDIMIENTO	10
Introducción	10
2.1 El concepto de emprendimiento, sus fundamentos teóricos y su impacto en el desarrollo..	10
2.2 La migración como fenómeno socioeconómico asociado al emprendimiento	26
2.3 Enfoques modernos sobre los determinantes del emprendimiento, sus resultados empíricos y el papel de la migración.....	35
2.3.1 Determinantes pecuniarios	41
2.3.2 Determinantes individuales y no- pecuniarios.....	42
2.3.3 Determinantes contextuales.....	48
CAPÍTULO III- LA FRONTERA MÉXICO- ESTADOS UNIDOS Y TENDENCIAS SOBRE MIGRACIÓN Y EMPRENDEDURISMO FRONTERIZO Y TRANSFRONTERIZO	61
3.1 El entorno fronterizo México- Estados Unidos	61
3.2 Contexto de la migración de México a Estados Unidos	75
3.3 El emprendimiento en México y Estados Unidos.....	82
CAPÍTULO IV. FUENTES DE DATOS, CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES Y ESTRATEGIA DE ANÁLISIS DE DATOS.....	88
4.1 El Censo de Población y Vivienda en México	90
4.2 La Encuesta Intercensal.....	92
4.3 Descripción de los datos.....	93
4.4 Variables dependientes.....	94
4.4.1 Emprendedor fronterizo	96
4.4.2 Emprendedor transfronterizo	97
4.5 Variables independientes principales	100
4.5.1 La migración interna.....	100
4.5.2 Escolaridad acumulada.....	101
4.5.3 Casado	101
4.5.4 Tamaño de localidad de residencia.....	102

4.5.5 Número de hijos sobrevivientes.....	103
4.5.6 Residencia en otra entidad federativa 5 años antes.....	104
4.5.7 Nacido en EUA.....	104
4.5.8 Remesas	105
4.6 El modelo econométrico	106
CAPÍTULO V. RESULTADOS	114
5.1 Hallazgos descriptivos	114
5.2 Modelo de regresión logística para emprendimiento en zona fronteriza	121
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES.....	142

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 2.1- Conceptos de emprendedor por autores de la economía clásica</i>	<i>14</i>
<i>Cuadro 2.2 – Teorías sobre los emprendedores migrantes</i>	<i>31</i>
<i>Cuadro 2.3- Diferencias entre emprendimiento imitador e innovador</i>	<i>39</i>
<i>Cuadro 2.4- Estudios de emprendimientos y principales hallazgos por tipo de determinante</i>	<i>49</i>
<i>Cuadro 3.1- Empresas tecnológicas en EUA con fundadores de primera o segunda generación. ...</i>	<i>60</i>
<i>Cuadro 4.1-Porcentaje de mexicanos residentes en estados fronterizos de Estados Unidos,</i>	<i>98</i>
<i>Cuadro 4.2-Funciones de enlace de respuesta binaria</i>	<i>111</i>
<i>Cuadro 4.3- Estudios relacionados a probabilidad de emprendimiento y/o creación de empresas por autor y metodología empleada</i>	<i>111</i>
<i>Cuadro 5.1 - Estadísticos descriptivos para emprendedores fronterizos en 2010.....</i>	<i>114</i>
<i>Cuadro 5.2 - Estadísticos descriptivos para no emprendedores en 2010.....</i>	<i>115</i>
<i>Cuadro 5.3- Análisis ANOVA</i>	
<i>Cuadro 2.1- Conceptos de emprendedor por autores de la economía clásica</i>	<i>14</i>
<i>Cuadro 2.2 – Teorías sobre los emprendedores migrantes</i>	<i>31</i>
<i>Cuadro 2.3- Diferencias entre emprendimiento imitador e innovador</i>	<i>39</i>
<i>Cuadro 2.4- Estudios de emprendimientos y principales hallazgos por tipo de determinante</i>	<i>49</i>
<i>Cuadro 3.1- Empresas tecnológicas en EUA con fundadores de primera o segunda generación. ...</i>	<i>60</i>
<i>Cuadro 4.1-Porcentaje de mexicanos residentes en estados fronterizos de Estados Unidos,</i>	<i>98</i>
<i>Cuadro 4.2-Funciones de enlace de respuesta binaria</i>	<i>111</i>
<i>Cuadro 4.3- Estudios relacionados a probabilidad de emprendimiento y/o creación de empresas por autor y metodología empleada</i>	<i>111</i>

<i>Cuadro 5.1 - Estadísticos descriptivos para emprendedores fronterizos en 2010.....</i>	<i>114</i>
<i>Cuadro 5.2 - Estadísticos descriptivos para no emprendedores en 2010.....</i>	<i>115</i>
<i>Cuadro 5.3- Análisis ANOVA del factor emprendimiento en 2010.....</i>	<i>117</i>
<i>Cuadro 5.4 - Estadísticos descriptivos para emprendedores fronterizos en 2015.....</i>	<i>117</i>
<i>Cuadro 5.5 - Estadísticos descriptivos para no emprendedores en 2015.....</i>	<i>120</i>
<i>Cuadro 5.6- Análisis ANOVA del factor emprendimiento en 2015.....</i>	<i>121</i>
<i>Cuadro 5.8- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento fronterizo en México en 2010</i>	<i>122</i>
<i>Cuadro 5.9- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento fronterizo en México en 2015</i>	<i>124</i>
<i>Cuadro 5.10- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento transfronterizo en 2010.....</i>	<i>126</i>
<i>Cuadro 5.11- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento transfronterizo en 2015.....</i>	<i>128</i>
<i>Cuadro 5.12- Efectos marginales del modelo de emprendimiento fronterizo</i>	<i>136</i>
<i>Cuadro 5.13- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento en BC y frontera norte en 2015</i>	<i>137</i>
<i>Cuadro 5.14- Resultados del modelo de regresión logística por categorías sobre emprendimiento fronterizo.....</i>	<i>139</i>
<i>Cuadro 5.15- Resultados del modelo de regresión logística por categorías sobre emprendimiento transfronterizo.....</i>	<i>140</i>
<i>del factor emprendimiento en 2010.....</i>	<i>117</i>
<i>Cuadro 5.4 - Estadísticos descriptivos para emprendedores fronterizos en 2015.....</i>	<i>117</i>
<i>Cuadro 5.5 - Estadísticos descriptivos para no emprendedores en 2015.....</i>	<i>120</i>
<i>Cuadro 5.6- Análisis ANOVA del factor emprendimiento en 2015.....</i>	<i>121</i>
<i>Cuadro 5.8- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento fronterizo en México en 2010</i>	<i>122</i>
<i>Cuadro 5.9- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento fronterizo en México en 2015</i>	<i>124</i>
<i>Cuadro 5.10- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento transfronterizo en 2010.....</i>	<i>126</i>
<i>Cuadro 5.11- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento transfronterizo en 2015.....</i>	<i>128</i>
<i>Cuadro 5.12- Efectos marginales del modelo de emprendimiento fronterizo</i>	<i>136</i>
<i>Cuadro 5.13- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento en BC y frontera norte en 2015</i>	<i>137</i>

<i>Cuadro 5.14- Resultados del modelo de regresión logística por categorías sobre emprendimiento fronterizo</i>	139
<i>Cuadro 5.15- Resultados del modelo de regresión logística por categorías sobre emprendimiento transfronterizo</i>	140

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 2.1 –Distribución porcentual de los migrantes del sur de México con destino a EUA por nivel de instrucción académica, 2000-2016.	33
Gráfica 2.2 –Distribución porcentual de los migrantes del sur de México con destino a EUA por posición el hogar, 2000-2016.....	34
Gráfica 2.3 –Distribución porcentual de los migrantes del sur de México con destino a EUA por estado civil, 2000-2016.	34
Gráfica 3.1- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EU por grupos de edad, 2017.....	77
Gráfica 3.2- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EU por nivel educativo, 2017.....	78
Gráfica 3.3- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EU según características laborales, 2017.....	79
Gráfica 3.4- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EUA por nivel de ingreso, 2017.....	80
Gráfica 3.5- Porcentaje de la población de 5 años y más según lugar de residencia cinco años antes, 2015.....	81
Gráfica 3.6- Aportación estatal de las exportaciones en México, 2018.	65
Gráfica 3.7- Tasas de desempleo de los estados fronterizos de México con Estados Unidos, 2007-2019.....	66
Gráfica 3.8- Trabajadores asegurados permanentes registrados en el IMSS en los estados fronterizos de México con Estado Unidos, 2007-2015.....	68
Gráfica 3.9- Pirámide poblacional de la frontera norte de México, 2015.	70
Gráfica 3.10 - Producto Interno Bruto de los estados norteamericanos fronterizos con México, 1997 a 2018.....	71
Gráfica 3.11- Participación estatal del PIB en la frontera sur con México, 2018.	72
Gráfica 3.12- Participación de la Población y PIB en la frontera sur con México.....	73
Gráfica 3.13- Tasa de desempleo en los estados de EUA frontera con México 2010-2019	73
Gráfica 3.14- Remesas de Estados Unidos a México. 2004-2020	74
Gráfica 3-15. Establecimientos y personal ocupado de las en México: 2014 y 2019	84
Gráfica 4.1 – Porcentaje de población residente en Estados Unidos en 2018 nacida en el extranjero por entidad federativa.....	99

Gráfica 4.2 – Porcentaje de población nacida en Latinoamérica, dentro del grupo de los nacidos en el extranjero por entidad federativa.....	99
Gráfica 5.1 - Tasas de emprendimiento por entidad federativa, 2010-2015	119
Gráfica 5.2- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Baja California, 2015.	130
Gráfica 5.3- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Coahuila, 2015.	131
Gráfica 5.4- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Chihuahua, 2015.	132
Gráfica 5.5- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Nuevo León, 2015.	133
Gráfica 5.6- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Sonora, 2015.	134
Gráfica 5.7- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Tamaulipas, 2015.	135
Gráfica 5-8. Porcentaje de autoempleados en los estados fronterizos de Estados Unidos con México, 2010 a 2018.....	138

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La frontera norte de México tiene una particularidad incluyente, que permite a los residentes un desarrollo de interacciones binacionales y cercanas (Martínez, 1998). Alegría (2009) menciona que la frontera tiene dos tipos de funciones: unas antagónicas y otras intrínsecas, ya que polariza dos culturas y dos estructuras urbanas e unifica de manera ecológica y social ambos lados. Los cruces fronterizos, que son uno de varios elementos que distinguen a este sitio geográfico, son bidireccionales, legales e ilegales, y cabe destacar que, éstas aparecen más entre mexicanos y sus descendientes, que entre anglosajones (Orraca, 2018).

Hoy en día, la facilidad de información y disposición de datos, permite comprender de una mejor manera la frontera norte de México, a saber, por grado académico, entidad de residencia, estado civil y demás cuestiones sociodemográficas al analizar a los mexicanos que residen en la frontera y que han emprendido un negocio en Estados Unidos (Orraca, 2017).

En dicho espacio geográfico se suscitan y actúan diversos agentes económicos que buscan maximizar su beneficio desde su sitio, en ese sentido donde toma presencia la figura del individuo que decide emprender. Se asume entonces que, en la actualidad, un tema de relevancia en la docencia, investigación, diseño de políticas públicas y entorno empresarial es el emprendimiento, comprendiendo que su estudio y proporcionarle un lugar de mayor jerarquía en las discusiones económicas, tanto a nivel microeconómico como macroeconómico, conduce a su mejor comprensión y facilita su aprovechamiento en beneficios de los países o regiones en el mundo.

En economías emergentes, como lo es la mexicana, la incertidumbre política, social y económica, así como un contexto de precariedad en salarios requiere de una salidad para generar ingresos en la población, por lo cual, el emprendimiento, que es un proceso que incluye motivos, problemas y oportunidades (García Cabrera *et.al*, 2015) debe estar dirigido hacia la búsqueda de un desarrollo sostenible ante la escasez de recursos y la alta competencia global, que se refleje en la generación continua de estrategias que deriven en ventajas competitivas en las personas.

El emprendimiento, ejerce un papel que domina en las sociedades debido a sus efectos sobre la economía, demografía, historia, medio ambiente y otros elementos. Además, debe enfatizarse el efecto que provoca el emprendimiento sumado al de la inmigración y por último añadir de forma transversal la crisis económica.

Lo anterior, se debe reforzar apuntalando la idea de que hay una notable interconexión no unidireccional, sino en dos direcciones entre economía y migración, binomio que es familiar en términos de emprendimiento. Aruj (2008) plantea y encuentra que cuando el ciclo económico arroja tiempos de crisis o hay situaciones de pobreza, éstas son las principales causas que provocan la emigración de muchas personas e incluso de familias completas a países más prósperos, donde se espera un mejor futuro. Por su parte, los migrantes son un factor clave en el crecimiento de la economía de los países de destino, pues aumentan la capacidad productiva y, asimismo, favorecen la expansión de la demanda agregada de bienes y servicios. En los países de origen también contribuyen al desarrollo económico, principalmente mediante el envío de remesas a sus familias, como notoriamente sucede en entidades como Michoacán, Guanajuato y Jalisco que son las tres principales en ese rubro en nuestro país (Banco de México, 2020). Otro aporte al desarrollo económico en el país de

origen se produce cuando los migrantes retornan a sus países y aportan sus experiencias, sus ahorros o sus iniciativas emprendedoras, dicho de otra manera existe una especie de importación de conocimiento y habilidades de parte del país que repatria a los que en su momento emigraron.

1.1 Identificación del problema

El emprendimiento es un tema que ha sido explorado por la ciencia económica desde hace ya algunos años y en prácticamente todos las regiones del mundo. Su estudio ha permitido abastecer en la actualidad a la academia, de un número vasto de conclusiones, hipótesis comprobadas y prácticamente conductas repetibles. A pesar de ello, aún quedan interrogantes que el emprendimiento arroja, algunas de ellas en el terreno particular que compete a esta investigación como lo es el binomio emprendimiento – migración, por citar solo un caso.

Tipicamente muchas empresas nacen con importantes defectos relacionados con el débil conocimiento tanto del mercado como del propio funcionamiento de éste. Todos estos aspectos hacen que el estudio del proceso de creación de una empresa se convierta en un tema de interés, por lo que su escrutinio puede aportar a entender el proceso de su creación, pero también las características y problemas con los que se encuentra el empresario, máxime si éste es inmigrante, a lo largo del camino que inicialmente transita, siendo importante tanto su estudio como la posible orientación práctica para mejorar el tejido empresarial en territorio mexicano (Arano, et.al , 2012).

El interés de la comunidad científica en cuanto a la creación de empresas se ha ido incrementado en los últimos años (Mungaray, 2006). Esto se ha traducido en la aparición de

un número importante de revistas especializadas, congresos sociedades y asociaciones científicas. Sin embargo, todavía existen pocos estudios exploratorios, tanto teóricos como empíricos, sobre el proceso de creación de empresas por parte de inmigrantes; lo que conlleva la necesidad de estudio para aumentar el conocimiento de este colectivo concreto.

Ramírez Urquidy *et.al* (2013) argumentan que los estudios económicos sobre la creación de empresas que cuentan con sustento empírico pueden dividirse en dos grandes grupos: a) aquellos que se enfocan en las características propias y motivaciones personales del emprendedor, y b) los que se asumen como un contexto exógeno, esto es, algo del terreno macroeconómico. Para el conjunto que se enfoca en cuestiones personales, el emprendimiento se puede analizar desde la óptica de los modelos de elección discreta y estudian las razones que ayudan a entender la creación de empresas o la conversión de empleado a autoempleado y/o empresario, el éxito o fracaso de los negocios, la esperanza de vida de las empresas creadas, entre otras.

De este modo, el estudio de identificar que motiva al individuo a emprender ha cobrado cada vez mayor fuerza en los textos de economía. Algunos estudios han abonado a conocer que factor o factores incentivan al emprendimiento en países como México (Ramírez, 2013), Estados Unidos (Orraca, 2017), Alemania (Audretsch, 2012), Chile (Laurrolet y Ramírez, 2008), España (Zapico, *et.al*, 2018), Colombia (Marulanda, 2016), Turquía (Chu y Katsioloudes, 2012), entre otros.

Una dirección que lleva este estudio es el interés de la creación de nuevas empresas por aquellos individuos que han decidido emprender en el espacio de la frontera entre México con Estados Unidos en un escenario no únicamente de factores contextuales, sino también de individuales y en ese apartado sobresale el aspecto migratorio, siendo este último un aspecto

muy inherente a la frontera entre México y Estados Unidos, pues como se detallará durante la tesis hay una fuerte ligadura en los flujos migratorios que guardan estos dos países.

La migración puede entonces, sopesarse y valorarse como una oportunidad, de modo que, el fenómeno migratorio puede tener consecuencias muy positivas para todas las partes involucradas. Por un lado, hay personas que abandonan sus países de origen debido al deterioro o escasez de oportunidades económicas. Toman esta decisión con el objetivo de hallar en el mercado laboral del país de destino un empleo y unas perspectivas de vida apropiadas a sus perspectivas. Por otro lado, el país receptor puede verse favorecido de la afluencia de inmigrantes si y solo si el esquema de gestión de los flujos migratorios del país esté en función de las características socioeconómicas y demográficas de su mercado de trabajo.

Entonces, la ventaja de identificar la presencia, dirección y magnitud de las variables que determinan si se emprende o no se emprende, es el poder diseñar algún esquema o programa de políticas públicas que redunden en beneficios para el individuo, pero también para la economía en su conjunto en términos de crecimiento. Una limitante es que los resultados difieren entre países y asumir una postura homogénea no es factible.

1.2 Preguntas de investigación

General: ¿Cuáles son los principales determinantes del emprendimiento fronterizo y transfronterizo en la frontera de México con Estados Unidos?

Particulares:

1. ¿Cuáles son las diferencias en determinantes del emprendimiento fronterizo y transfronterizo de Mexicanos entre los períodos 2010 y 2015

2. ¿Cuáles son las diferencias regionales en términos de probabilidad en formar emprendedores en función sus principales determinantes?

1.3 Objetivos

Objetivo general:

Determinar los factores que motivan el emprendedurismo fronterizo en México y transfronterizo con Estados Unidos, enfatizando el papel de la condición de migrante para los períodos 2010 y 2015.

Objetivos particulares:

1. Caracterizar social y demográficamente la frontera Norte de México y Sur de Estados Unidos
2. Analizar los patrones de emprendedurismo fronterizo y transfronterizo de los mexicanos.
3. Formular y probar un modelo empírico probabilístico que permita determinar el impacto de distintas características individuales en la probabilidad de emprendimiento fronterizo y transfronterizo, con especial énfasis en la condición de migrante.
4. Analizar comparativamente los resultados en función del tipo de emprendimiento y año.

1.4 Hipótesis

Siguiendo la estructura de la pregunta de investigación y los objetivos, se presenta una hipótesis principal y dos secundarias, a saber:

Hipótesis principal:

La probabilidad de emprendimiento fronterizo y transfronterizo se ven influenciadas por diversos factores inherentes al individuo tales como la edad, la escolaridad y el sexo; así como factores no pecuniarios como el estado civil, número de hijos, y condición migratoria; y por el contexto medido por el tamaño de localidad.

Hipótesis secundarias:

1. Las probabilidades de emprendimiento fronterizo y transfronterizo son determinadas de manera diferenciada por los distintos factores, siendo la condición migratoria un principal diferenciador.
2. Los factores determinantes de la probabilidad de emprendedurismo fronterizo y transfronterizo difieren entre las entidades federativas.

1.5 Justificación

La relevancia de esta propuesta de investigación descansa en cuatro principales rubros. El primero es que, existe una notoria necesidad de explorar desde otra perspectiva teórica y geográfica al emprendimiento, existe una vez que el tema ha sido ya rebasado por el lado de los convencionales factores que la explican. Es entonces, donde las variables individuales e institucionales desempeñarán un rol importante en este estudio.

El segundo aspecto, es que se considera que trabajos de esta naturaleza pueden convertirse en insumo para la posible elaboración de políticas públicas en materias de educación, trabajo, migración entre otras, tanto a nivel regional, como de nuestro país o incluso en el terreno binacional. Esto es factible, si y solo sí, los hallazgos arrojan áreas de oportunidad que se conviertan en posibles soluciones.

Tercero, esta investigación también busca aportar elementos para reflexionar sobre el quehacer de las instituciones educativas y del Estado, en diseñar nuevos y mejores instrumentos que otorguen alumnos más capacitados en habilidades y destrezas que la globalización demanda en el tenor del emprendimiento. Ello obedece a que, en muchas ocasiones se emprenden negocios cuya vida en el mercado es corta (INEGI, 2017).

Y por último, pero no menos importante, un aporte que dejaría esta investigación es que encontraría al perfil por entidad, de los individuos que más probabilidad tendrían de emprender algún negocio. Esta información, podría transformarse en un instrumento para toma de decisiones de política pública.

El desarrollo y organización de esta investigación está basada en la siguiente estructura: introducción, marco teórico del emprendimiento, tendencias de la migración vinculada al emprendimiento metodología, resultados y conclusiones. De ahí que, esta tesis se divida en seis capítulos. Para verificar las hipótesis planteadas y cumplir con el objetivo general, en el capítulo dos se presenta un análisis teórico profundo de las principales escuelas y su concepción sobre nuestro principal tópico de estudio.

La sección tercera de la investigación recogerá todo lo asociado a las tendencias de la migración que incide en el emprendimiento. En el cuarto capítulo se expone la estrategia metodológica, es decir, se hablará sobre las bases de datos utilizada, la forma de construcción de las variables, su escalade medición y los modelos estadísticos con los que se analizarán los datos.

En el capítulo cinco se someterán a análisis las asociaciones encontradas entre el emprendimiento y las variables dependientes, para mostrar los resultados por tipo de emprendedor y región. Finalmente en el sexto apartado también se presentarán las conclusiones, donde se discutirán de manera amplia los hallazgos, haciendo énfasis en las diferencias entre los períodos de tiempo, así como las entidades contempladas en el estudio.

CAPÍTULO II- MARCO TEÓRICO DEL EMPRENDIMIENTO

Introducción

El presente apartado tiene como fin, el presentar las teorías del emprendimiento, cómo éstas, a lo largo del tiempo han ido incorporando nuevos factores o determinantes que inciden sobre la decisión de auto emplearse en una creación de nuevos negocios y también reflexionar sobre los tipos de emprendedores que existen y que desde luego, han sido explorados por la literatura a fin de tener más conocimiento en el tema.

Esta tesis aborda el estudio del emprendedor que lo hace por cuenta propia, centrándose particularmente en que haya sido o es parte de la migración internacional, es decir, aquella que corresponde a personas de otros países que, en el caso particular de esta investigación se dirigen de México a Estados Unidos. Pero también se hace un esfuerzo por atender a la migración interna que redundará en emprendimiento. Por ello en este primer capítulo se realiza un análisis de la literatura relativa a esta cuestión, aunque previamente se hace una referencia al concepto de inmigración. Y será justamente por este segundo tópico, donde iniciarán nuestros esfuerzos para aclarar y definir puntualmente que se comprende estrictamente por emprendimiento, a fin de tomar una ruta clara en lo conceptual y posteriormente, en lo metodológico.

2.1 El concepto de emprendimiento, sus fundamentos teóricos y su impacto en el desarrollo

La definición de emprendedor, dependiendo de la escuela de pensamiento económico que la ofrezca, es diversa. Por un lado, se utiliza desde la concepción schumpeteriana para

distinguir al actor individual que irrumpe de una manera innovadora en el mercado, bien sea mediante la introducción de productos o de procesos (Schumpeter y Backhaus, 2003), muy asociado a las empresas tecnológicas, donde se pone en manifiesto que el emprendedor es un sujeto que va un paso adelante o tiene cierta ventaja. Por otro, el emprendedor es todo aquel que trabaja por cuenta propia, como se define en el Observatorio Global del Emprendimiento (GEM, por sus iniciales en inglés): *“El emprendedor es aquella persona que está inmersa en el proceso de creación de una empresa o en sus primeras fases de consolidación. Puede ser independiente o autónomo, si lo hace por cuenta propia, o corporativo, si forma parte de su trabajo habitual como empleado de otra empresa”*.

Remontandonos a uno de los estudios seminales sobre emprendimiento, Cantillon (1755) argumentó que los empleados son aquellos que obtienen ingresos fijos mientras que los emprendedores "estaban establecidos con un capital para dirigir su empresa, o son dueños de su propio trabajo sin capital, y pueden considerarse actores que viven de la incertidumbre". Los actores identificados por este autor francés, quienes adquieren cierto bien a un precio determinado, utilizaron ese bien para producir un artículo y luego venderlo a un precio incierto, quienes hacen este proceso podrían considerarse emprendedores. El riesgo y la incertidumbre juegan un papel central en su teoría del sistema económico, de ahí que también se asocia a los emprendedores con la propensión al riesgo. Este perfil de agentes económicos exitosos fueron aquellos individuos que hicieron mejores juicios y tomaron decisiones racionales sobre los cambios en el mercado y que enfrentaron el riesgo y la incertidumbre mejor que sus contrapartes.

Una concepción clásica y premisa de este tipo de estudios la realizó Schumpeter (1912), quien definió el emprendedor como aquel individuo que inestabiliza el mercado, pues con su

dinamismo y poco convencional modo de actuar difunde las innovaciones. En su obra *Teoría del desenvolvimiento económico*, expresa algo tal que así: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o mas comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, entre otras”.

En otro cronológico, en este selectivo grupo de autores más representativos de las ideas pioneras sobre emprendedores, se debe hacer mención a Knight (1921), quien en su tesis doctoral se decanta en favor de un mundo variable y lleno de incertidumbre y en él, los agentes conocen “únicamente algo que se refiere al futuro, mientras que los problemas de la vida cotidiana vienen del hecho de que conocemos muy poco”. Por tal motivo, las personas dentro de su experiencia, no reaccionan al estímulo pasado sino ante la expectativa que está por venir y es en este rubro, donde se dirige a los emprendedores.

Este mismo autor, fue de alguna manera precursor en un estudio profundo sobre el vocablo incertidumbre y sus implicaciones en la teoría económica, a grado que en la incertidumbre asume que cuando un emprendedor decide iniciar “una operación claramente arriesgada, lo hace porque cree que, como saldo final, ofrece una oportunidad atractiva”.

Dentro de las diferencias entre este último par de autores, se puede hacer énfasis en que el empresario no tiene por que ser la persona que soporte el riesgo, sino que este sería soportado por el propietario o por quien financiase la empresa. El empresario y el propietario pueden ser personas diferentes de acuerdo al economista austríaco, al contrario de lo que afirmaba Knight.

Los emprendedores en la actualidad pueden conceptualizarse como personas que transforman sus ideas en iniciativas para esperar alguna ganancia, en gran medida estas transformaciones requieren de personas con talento, educadas, con habilidades, destrezas, competencias y además con capacidad de innovar, introducir nuevos productos y también explorar nuevos productos y procesos y de igual forma, explorar nuevos mercados. Dado que cada vez el mundo dificulta su competencia, los emprendedores de éxito, deben ser propensos al riesgo ya que, invierten y se convierten en seres innovadores que contribuyen a la productividad a través de sus dinámicas creaciones. Es decir, la aversión al riesgo o preferencia a un statu quo personal, no está familiarizado con el emprendimiento.

El emprendimiento, ha sido considerado por Wymeng *et. al* (2013) como una actividad sustancial en la economía moderna y globalizada, éstos autores se permiten catalogarla de tal manera, por lo que genera y sus impactos directos e indirectos. Profundizando en ello, el emprendimiento también se concibe como el principal engrane para el desarrollo particularmente en economías latinoamericanas (Lederman,*et.al* 2014). Si bien es cierto, el concepto de emprendimiento proviene del francés *entrepreneur*, con un significado orientado a la acción (Bird y West, 1998), la literatura analiza el emprendimiento desde un enfoque multidisciplinario, considerando a la psicología, sociología, comportamiento organizacional, la mercadotecnia, la economía y otras ciencias y disciplinas.

Otra concepción que se ha hecho de este tópico la encontramos en el terreno psicológico. En ese sentido, se entiende como emprender a aquella persona con condiciones innatas que lo predisponen a iniciar la creación de proyectos empresariales, en donde; dichas condiciones son: necesidad de logros, retos personales, independencia ,autoconfianza y orientación a la actividad (McCelland, 1982).

En esta misma línea de investigación, encontramos el trabajo de Martínez *et.al* (2012) quienes respaldan, que si bien es cierto, es el propio individuo el factor decisivo y relevante en el proceso de creación de una empresa, por ser quien toma la decisión y desarrolla las actividades correspondientes, este proceso ocurre en un contexto dado, por lo cual, al revisar dicho aspecto se torna crucial, pues será adecuado considerar tanto los rasgos individuales del emprendedor como la influencia de las características del entorno que rodea al potencial emprendedor.

De modo que, el constructo que da forma al emprendedor rebasa el rubro de lo económico y empresarial, y llega incluso a cuestiones sociales, individuales, psicológicos entre otras. Esto es particularmente importante, puesto que las aristas que crean y cristalizan la decisión de emprender, se convierten en factores que incentivan al individuo a iniciar una empresa.

Una manera entonces de sintetizar las distintas maneras que las escuelas asumen al emprendimiento es mediante una revisión a los diversos autores en el concepto que le atribuyen al emprendedor, así como las características o perfil propio de ellos. Esto se observa en el Cuadro 2.1.

Cuadro 2.1- Conceptos de emprendedor por autores de la economía clásica

Autor	Concepto	Características
Richard Cantillón	Persona que toma la responsabilidad de poner en marcha y llevar a término un proyecto (Nueno, 2009); persona que toma el riesgo de comprar a determinados precios y la venta en precios que le son inciertos (Stevenson y Jarillo, 1990); persona que compra los medios de producción a un precio, los mezcla y vende a otro precio no	Es propenso al riesgo, es inteligente; no posee un retorno seguro, asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Formichella, 2004).

	previsible cuando combina los factores (Gámez, 2008).	
Jean -Baptiste Say	Es protagonista del desarrollo económico en la actividad en general (Stevenson y Jarillo, 1990); agente productivo que compra servicios de los demás agentes, los combina en el proceso productivo para generar productos que tengan valor superior a la suma de los servicios utilizados (Gámez, 2008); individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad (Formichella, 2004); agente que reúne y combina los medios de producción, y ello implica recursos tanto financieros como naturales, para constituir un ente productivo, y encuentra en el valor recibido de los productos la recuperación del capital que emplea y la utilidad que pretende (Varela, 2001).	Se le puede reconocer como un trabajador superior, el beneficio que logra representa un premio por los riesgos en que incurre (Valdaliso y López, 2000).
Adam Smith	Asocia al emprendedor con la figura del <i>business management</i> para hacer referencia a las “fuerzas exógenas” (Formichella, 2004)	Innovador y trabajador superior (Rodríguez y Jiménez, 2005).

Fuente: Elaboración propia tomado de Herrera y Montoya, 2013.

Como tangente del concepto en sentido estricto del vocablo emprendedor, surgen términos que son afines a nuestra principal palabra clave de este estudio, donde destaca *la alerta emprendedora*. Este tópico creado por el premio Nobel en Economía, Israel Kirzner en 1979, básicamente explica la facilidad desarrollada por el individuo para identificar algunas fallas de mercado y transformar éstas en oportunidades. También se asocia este término con sobre objetos, incidentes y pautas de comportamiento en el entorno, con especial sensibilidad hacia

necesidades e intereses no satisfechos y combinaciones novedosas de recursos. En todo caso, aquí la noción de que un nivel alto de alerta emprendedora incrementa las posibilidades de que una oportunidad sea reconocida.

Una vez que se mostraron algunos conceptos que se tienen del emprendimiento, podemos categorizar a tres principales teorías para explicar y desenvolver un bagaje conceptual de este término: la teoría del efecto refugio, la teoría schumpeteriana y la teoría institucionalista. Haciendo hincapié que todas ellas, gran parte de sus aportes se desprenden de la teoría microeconómica, ello obedece a que la decisión de emprender es un acto que se asume en una elección racional. Nociones como la maximización del beneficio individual y el supuesto de que las personas eligen la mejor cesta de bienes o decisiones que están a su alcance, no sólo se limita a la conducta del consumidor en sentido estricto, sino que se extiende a acciones como emprender, migrar o una combinación de ambas.

Teoría del efecto refugio

Conocida en inglés como *recession- push*, hace alusión a que las empresas se van a crear en mayor medida en tiempos adversos económicos. Una idea compartida de esta teoría, es la que asume que las microempresas son contracíclicas, es decir; crecen más en su existencia en tiempos donde el resto de empresas por motivos de crisis económicas abandonan el mercado. Un trabajo seminal en esta teoría es el de Evans y Leighton (1989), quienes encuentran que aquellos que han estado en condiciones de desempleo o bien, empleos precarios son más propensos a decidir emprender, sin embargo este emprendimiento lo llevarán a cabo es escala minúscula.

La idea central de esta teoría, es que ante una condición de bajos ingresos o desempleo, el individuo buscará alguna opción en el mercado que pueda satisfacer sus necesidades de consumo. Ante ello y la poca demanda laboral, se autoempleará en una empresa en giros o rubros, donde preferentemente ya tenga alguna experiencia.

También Schutze (2000) hace mención a la idea siguiente: cuando hay presencia notoria de desempleo y la reducción del salario –ingreso que esto arrastra, el costo de oportunidad de iniciar un negocio disminuye, lo que aumenta la tendencia a tener nuevos empresarios en el tejido económico de determinada sociedad.

Un ponente más contemporáneo de esta corriente es Aruj (2008) quien enuncia que cuando el ciclo económico está en momentos de recesiones o crisis (zona bajas de las pendientes) estas son las causas más relevantes que provocan dos hechos: la emigración de muchas personas e incluso de familias completas a países más prósperos, donde se espera un mejor futuro y con ello, la decisión de emprender en caso de no contar con un empleo por su condición de ilegal.

Puede observarse como este cuerpo teórico se amolda a la situación que experimentó la sociedad tras la crisis de 2008, donde la combinación de desempleo y el momento crítico en el ciclo económico, sin duda orilló a muchas personas a emprender algún negocio como fuente de ingreso.

No perdamos de vista que esta teoría cabe dentro de las medidas contracíclicas que se ejecutan en momentos complejos, y esto es visible en economías incluso como la estadounidense, quien de acuerdo al Informe GEM USA (2009) las empresas nacientes en 2008 mostraron una clara disminución en tanto que, las empresas nuevas tuvieron un

comportamiento en ascenso en el mismo año, para luego después en 2009, tener reacciones contrarias para cada indicador

Teoría Schumpeteriana

Conocida así en honor al economista austríaco Joseph Schumpeter, se considera la pionera en los estudios del emprendimiento. Sus ideas principales residen en: a) el empresario es el protagonista en la innovación, b) la destrucción creativa es un proceso que genera el empresario emprendedor. Esto lo lleva a cabo cuando hay introducción de bienes o servicios novedosos que cautivan al mercado y c) el papel que juegan los ciclos económicos es fundamental, puesto que ubica a las crisis como etapas de adaptación a las nuevas condiciones de producción.

Una premisa que merece la pena extender de esta teoría es que los ciclos económicos determinan en buena medida el actuar del empresario innovador. Y ello de manera directa se vincula con los emprendedores por oportunidad, ya que al identificar un espacio para desarrollar alguna idea, no dudarán en hacerlo y apropiarse de los beneficios, llevando a cabo estrategias como las de anticipar a un tiempo de recesión y estar siempre a la vanguardia en bien o servicio que ofrezca.

Valencia de Lara (2011) entiende a esta teoría, no necesariamente como la de mayor aceptación en la jerga economista, debido a que abarca aspectos complejos para su medición, como son los atributos psicosociales del empresario, que no embonan en un equilibrio walrasiano, pues no olvidemos que Schumpeter no favorece a la comprensión estática, sino más bien a una evolutiva.

Dentro de las características que se le apropian al emprendedor schumpeteriano, se puede hacer mención de que posee aptitudes fuera de las actividades rutinarias que están presentes solo en una pequeña fracción de la población, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera (Schumpeter, 1950; Kirzner, 1999; Formichella, 2004; González et al., 2010); posee capacidades para resolver problemas y tomar decisiones, su tarea consiste en romper con la tradiciones y crear una forma novedosa de interpretar las interacciones, aunado a ello es creativo, imaginativo, innovador, atrevido, no limitado en recursos (McCaffrey, 2009).

Como vínculo entre estas dos corrientes o posturas Ramírez *et.al* (2011) hacen un recuento de investigaciones tanto internacionales como para ciertas industrias de Estados Unidos y concluyen que tanto el efecto refugio como la inercia de tipo schumpeteriana no son mutuamente excluyentes y pueden manifestarse tanto en cualquier bloque del ciclo económico.

Teoría Institucionalista

Cuando se hace hincapié en el enfoque económico y sociocultural en el emprendimiento, el eje central lo constituye la teoría Económica Institucional, siendo North (1990) uno de los más connotados expositores. El aporte fundamental de su teoría consiste en reconocer el papel determinante de las instituciones en la estructura de incentivos y oportunidades de una sociedad; en consecuencia, las instituciones políticas y económicas son las que determinan el desempeño económico a largo plazo. Este enfoque define las instituciones formales e informales. Las primeras consideran a las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, mientras que las instituciones informales incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, es decir, la cultura de una sociedad determinada.

Es así, como los futuros empresarios y sus empresas, como agentes económicos, verán limitadas sus acciones por esta estructura institucional. Las reglas de juego afectarán a la aparición y desarrollo de las nuevas empresas (Romero *et.al*, 2017).

El análisis institucional puede catalogarse como un producto o como las reglas de un juego. Bajo el primer enfoque, que lo proporciona el economista austríaco Schutter (1981) se define a una institución como una regularidad en conducta social que es acordada y aceptada por todos los miembros de la sociedad, especifica claramente las conductas en situaciones recurrentes concretas como políticas auto formuladas o formuladas por alguna autoridad externa. Bajo un segundo enfoque que considera a la institución como el conjunto de reglas de un juego, North (1990) considera que las instituciones son las reglas del juego en una sociedad, o, fundamentalmente, son las restricciones humanamente entendidas que dan forma a las interacciones humanas y que en consecuencia estructuran los incentivos en el intercambio humano, político, económico o social.

North (1993) en su Teoría Económica Institucional , claramente hace la diferencia entre instituciones formales que comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, e instituciones informales que consideran a las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, o sea la cultura de una sociedad determinada. 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*”.

Un exponente más de esta corriente es Baumol (1990), quien indicó parecido a North que el entorno institucional de una sociedad determina los beneficios asociados a las distintas oportunidades y dirige la actividad emprendedora hacia esas actividades en las que los

beneficios son relativamente más altos. Por lo tanto, las instituciones adecuadas son un requisito necesario para que tenga lugar una relación positiva entre el emprendimiento y el crecimiento. En última instancia, el emprendedor efectúa una interconexión de los aspectos internos como los factores individuales y de los externos como lo son los factores contextuales; sin embargo, es la evaluación de la oportunidad su aspecto central. De esta manera, el individuo pone en una balanza sus habilidades, cualidades, capacidades y las condiciones del entorno para decidir emprender su proyecto.

La importancia atribuida a los resultados organizacionales ha derivado en el desarrollo de instrumentos para medir las motivaciones para emprender. En dicho sentido, estudios norteamericanos sobre el enfoque mencionado han resultado en la determinación de 4 factores determinantes para la motivación al emprendimiento: motivos extrínsecos, intrínsecos, familiares y de no dependencia (Robichaud, McGraw y Roger, 2001).

Se asume que esta corriente de pensamiento económico, al igual que otras ramas de la misma, han adaptado enfoques modernos de acuerdo a las exigencias de las preguntas y temas que responder con veracidad y coherencia. Ante ello, las imperfecciones del mercado derivan en altos costos de contrato, control y transacción que limitan los incentivos de las estructuras de las economías y causan un desempeño económico pobre. En los análisis de la Nueva Economía Institucional, concepto que se le ha adjudicado a Oliver Williamson, quien en 1998 expuso que el número de las instituciones tiene un papel fundamental cuando se lucha contra la pobreza, considerando que la ejecución de transacciones tiene un costo.

Entonces, las instituciones afectan al desempeño económico, ya que el marco institucional existente condiciona, mediante la estructura de incentivos y oportunidades, las acciones de los diversos agentes que actúan en la sociedad. De esta manera, los que decidan en el futuro

el convertirse en empresarios serán percibidos como unos agentes económicos más, y sus acciones se restringirán por esta estructura institucional. Las reglas de juego, tales como: derechos de propiedad, legislación mercantil, trámites de constitución, ideas, creencias culturales, género, actitudes hacia el empresario y otros, afectarán a la aparición y desarrollo de las nuevas empresas. Lo anterior, ha ilustrado de modo breve qué es y que aporte ofrece la economía institucional. Esta rama económica, posee una capacidad teórica amplia para apoyar la racionalidad empleada por el individuo en dos momentos: emigrar y emprender.

Una manera de sintetizar estas tres expresiones teóricas de como entender las razones de emprender, la encontramos en García- Macías (2018), quien distingue tres enfoques particulares para estudiar los determinantes del emprendimiento; en primera instancia, el enfoque económico, en el cual se exponen los aspectos que relacionan al emprendimiento con el desarrollo económico y define que el emprendimiento se realiza con fines estrictamente económicos, es decir, pecuniarios. En segundo lugar, el enfoque conductual defiende que las características personales del empresario son las que determinan la actividad emprendedora (McClelland, 1961). Y el tercer enfoque nombrado institucional, define que es el entorno o contexto de la región o lo que motiva la intención de crear una empresa (Manolova *et. al*, 2008).

Una corriente fuerte de como se aborda al emprendimiento en las investigaciones económicas, es como éste se asocia con el crecimiento económico. Desde hace algunos años, se ha considerado la creación de empresas como una fuerza crítica para el crecimiento económico de un país, porque supone nuevos puestos de trabajo, aumento de ingresos por impuestos, crecimiento de exportaciones, así como el aumento de la productividad nacional y, por consiguiente, una afectación directa al PIB (Low y MacMillan, 1988). No obstante, las

políticas públicas no son el único elemento que puede favorecer al emprendimiento, lo cual obliga a buscar otros aspectos o factores que sean determinantes para ello.

El conocimiento científico ha relacionado el emprendimiento, en un sentido amplio, con grandes beneficios económicos. Asumiendo que los resultados de la actividad emprendedora son necesariamente positivos, parte de los investigadores y de los poderes públicos han relegado a un segundo plano el impacto real del emprendiendo, centrándose principalmente en su promoción (Audrestsch, 2009). El problema que genera esta asociación es pensar que el emprendimiento en un sentido amplio, o emprendimiento genérico, puede aplicarse de forma indiscriminada y que irremediablemente desembocará en resultados positivos.

No obstante, ciertos investigadores nos previenen en este sentido. Entre los primeros se encuentran, los esfuerzos de Fadahunsi y Rosa (2002), quienes advierten que no valorar el tipo de actividad emprendedora que se aplica puede derivar en consecuencias inciertas. Vivarelli (2016), que representa un ejemplo más reciente de esta idea, desaconseja basarse en el emprendimiento genérico como el principal impulsor del cambio estructural y tecnológico cuando el objetivo es avanzar del estatus de economía de ingresos medios a altos ingresos.

En esa misma línea de investigación, el trabajo de Liñán y Fernández-Serrano (2014) evidenció que la actividad emprendedora, en un sentido genérico, no estaba relacionada con el crecimiento económico, mientras que otro tipo de emprendimiento (por oportunidad) se vinculaba a mayor crecimiento económico. En consecuencia, parece lógico que algunos estudios se hayan basado exclusivamente en tipos específicos de emprendimiento para valorar su impacto. Por ejemplo, Aparicio *et al.* (2016) establecen un impacto positivo del emprendimiento basado en la oportunidad sobre el crecimiento económico. Valliere y

Peterson (2009) señalan que sólo un tipo específico de emprendedores generan crecimiento económico, descartando explícitamente a los emprendedores en sentido genérico.

En el caso de economías emergentes, Chu y Katsioloudes (2001) desarrollaron un instrumento para identificar las motivaciones principales para emprender un negocio en países como Turquía, Venezuela, Vietnam, Rumania y algunos países de África.

Siguiendo a Chu y Katsioloudes (2001) los resultados para Turquía indicaron una alta motivación derivada del incremento de ingresos, seguridad laboral y mantenimiento de la libertad personal. En África, los principales motivos se centraron en el incremento de ingresos, la satisfacción personal y el crecimiento y la seguridad social. En el caso de Venezuela, el incremento a los ingresos, el ser el propio jefe, así como la satisfacción y el crecimiento personal fueron las más significativas motivaciones. En tanto que, en Rumania, las necesidades económicas fueron más fuertes que los factores propios de individuo. Ello sugiere que, hay diversidad de la potencia y presencia de los determinantes para decidir emprender por región geográfica.

Recapitulando lo anterior, y para sentar las bases de los estudios más modernos en este tópico, se debe ser enfático en que, la creación y el desarrollo de nuevas empresas contribuye decisivamente a lograr el deseado bienestar para una sociedad, dado que permite incrementar el nivel de empleo, impulsar la innovación y mejorar la competitividad (Acs *et. al.*, 2007).

Bustamante (2004), emplenado la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) analiza la relación del crecimiento económico con la actividad emprendedora, mediante un análisis de correlación encuentra que las tasas de crecimiento de las economías están fuertemente asociadas a su actividad emprendedora. Otros estudios que analizan la actividad

emprendedora de los países que son considerados por el gem corresponden a Van Stel *et al.* (2007), crean un modelo para el emprendimiento naciente y el emprendimiento joven, a su vez distinguen entre emprendimiento que surge por oportunidad y por necesidad. Los resultados respaldan que el crecimiento económico es estadísticamente significativo e importante en el emprendimiento naciente por oportunidad y no para el emprendimiento naciente por necesidad.

En lo que compete al tema de empleo, hay evidencia empírica de casos europeos, donde los hallazgos manifiestan la relevancia del emprendimiento en la economía. Se puede mencionar a autores como Fritsch y Mueller (2008), donde se estudió la economía de Alemania, en dicho trabajo se encuentra evidencia para argumentar que en el corto plazo, las nuevas empresas tienen un impacto positivo en el empleo, en el mediano plazo un efecto negativo, y a largo plazo un resultado positivo en el desarrollo económico. En este tenor, Van Stel y Suddle (2008), realizan un análisis para Holanda, se concluye que la creación de empresas influye en el largo plazo, positivamente en el desarrollo económico.

En su libro *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México*, Mungaray (2016) centra la atención en la relación positiva entre la edad y la participación en el empleo y la contribución de las empresas nuevas en la creación de empleos en comparación con las de mayor edad. En general, de los 21.4 millones de empleados considerados en esta encuesta, cerca del 14 por ciento se encuentran laborando en negocios de reciente creación, 12 por ciento en empresas jóvenes de tres a cinco años de operación y cerca de 75 por ciento en empresas de seis o más años de operación.

Taxis *et.al* (2016), mediante la casualidad de Granger y teniendo como objetivo el analizar al capital emprendedor, encuentran que, en México, la actividad emprendedora por entidad

federativa revela cierta diversidad. De acuerdo con los índices de capital emprendedor por entidad federativa y los resultados de la prueba de causalidad, concluyen que los estados con destacada actividad emprendedora están asociados a economías con mayor dinamismo. En correspondencia con lo anterior, las economías deprimidas se caracterizan por una escasa actividad emprendedora lo que da como resultado una creciente brecha de desigualdad entre las entidades de mayor y menor emprendimiento y crecimiento económico. Esta situación manifiesta que las estrategias estatales y locales en materia de emprendimiento han tenido resultados diversos, siendo más efectivas en algunas regiones, particularmente en el norte del país.

Como punto final de esta sección, cabe resaltar que estudios como el realizado por Canales *et. al* (2017), amplía esta gama de perspectivas teóricas a líneas como la mesoanalítica o la macroanalítica, siendo esta última la que se ocupa de la incidencia del emprendedor en variables como: crecimiento económico, apertura de nuevos mercados, creación de empleos y otros.

2.2 La migración como fenómeno socioeconómico asociado al emprendimiento

Como base de esta sección, se debe establecer que, no existe un único concepto generalizado y ampliamente aceptado que recoja el significado de migración de forma global, de hecho se trata de un concepto que no tiene carácter estático, sino dinámico que va evolucionando. Esta evolución o cambio es debida principalmente a cuestiones temporales y sociales.

Entonces, de manera genérica, se puede definir a la migración como todo movimiento o desplazamiento de una persona o un número de personas desde un lugar geográfico a otro. La Real Academia Española, en su vigésima segunda edición define inmigración como

“acción y efecto de inmigrar”. A su vez, se define inmigrar como “dicho del natural de un país: llegar a otro para establecerse en él, especialmente con idea de formar nuevas colonias o domiciliarse en las ya formadas”.

Para entender más este proceso social, el punto de partida será la definición académica de migración señalada por Cruz *et.al* (2015), quienes la conciben como el desplazamiento de una persona a partir de un área de origen a un área de destino, cuya esencia es el cambio de residencia habitual. Entre estos desplazamientos hay los de carácter externo e interno. Los internos son el cambio de residencia al interior del país, lo que en México, organismos como el Consejo Nacional de Población (CONAPO) llaman migración interna, en tanto que los externos o la migración internacional son los cambios de residencia hacia un país distinto al de origen, situación que se da con mucha intensidad alrededor del mundo, particularmente en México y Estados Unidos.

De acuerdo a Zenteno (2012) el interés en el estudio de los fenómenos migratorios tiene más de un siglo, siendo parte total de esta la identificación de los factores asociadas a la misma. En la década de los sesenta, Sjaastad (1962) incorpora la noción de capital humano en los estudios de los fenómenos migratorios, al conceptualizarla como una inversión, misma que contempla los costos y beneficios asociados. Su trabajo es considerado como el pionero dentro de la perspectiva neoclásica de la migración.

Espinoza (2018) argumenta que son tres, las principales teorías migratorias, las cuales como se ha citado con anterioridad, abonan a los elementos de factores no pecuniarios que incentivan a la persona a emprender algún tipo de negocio. Este trío de teorías son: la neoclásica, la del mercado dual del trabajo y finalmente, la del sistema mundial. Describiendo a continuación las dos más importantes y que presentan más relación con esta investigación:

Se centra en las condiciones laborales y las brechas salariales que persisten entre dos países, tomando en cuenta los costos asociados a migrar. Esto es típicamente, el escenario entre con México respecto a Estados Unidos. Se entiende al cambio de residencia por decisiones personales, motivadas por la situación económica en la que se encuentran. El desempleo, el subempleo, la precariedad en salarios y una denotada falta de oportunidades que permita mejorar la situación económica son las causas de que la población se desplace a zonas con mayores oportunidades empleo y mejores salarios.

Aragonés (2000) señala que el salario es el principal determinante de expulsión y atracción de migrantes; expulsando a las personas de regiones de bajos ingresos que buscan conseguir un mejor salario hacia zonas o regiones más ricas. Por ello es que, dado el contexto de esta investigación, típicamente se observan flujos migratorios de México con destino a Estados Unidos, dado que los salarios son superiores en el segundo país respecto al primero.

Aunque la decisión de migrar, de acuerdo a esta teoría es de carácter personal e individual, está incentivada por factores sociales como la falta de empleo, la pobreza o la escasez de recursos. De acuerdo a la perspectiva malthusiana, la emigración puede apaciguar la presión sobre los recursos o el empleo, además de regular la fecundidad, pues como se ha documentado, en condiciones de escasez de recursos se regula la fecundidad al disminuir la frecuencia del matrimonio a causa de las emigraciones. Domínguez (2009) señala que, de acuerdo a la teoría neoclásica con su génesis en los economistas Pigou y Hicks, se considera el diferencial salarial como el principal factor que determina la emigración, considerando que el aumento de salario compense los costos asociados a migrar. Los individuos adoptarán la decisión de emigrar con el objetivo de recuperar lo invertido en capital humano, de tal forma

que se migrará si, y solo si, el rendimiento neto de migrar sea positivo y el lugar de destino estará motivado al que ofrezca el mayor rendimiento de esta inversión.

En este contexto, un modelo importante en la teoría neoclásica de la migración es el modelo de migración laboral rural-urbana planteado por Harris y Todaro (1970). Este modelo descansa en las teorías de desarrollo, señalando que los migrantes son atraídos por mejores expectativas laborales, formación de capital humano y la estructura de los salarios de las zonas industriales o urbanas. Además, implantaron el concepto de rentas esperadas, el cual se asocia a expectativas, que toma el diferencial salarial y la probabilidad de encontrar empleo o el tiempo estimado que podría transcurrir hasta hallar el primer empleo.

Resumiendo esta teoría, y su aporte a las bases teóricas, hay una estrecha relación entre nuestro tema de investigación y la teoría del efecto refugio, puesto que sus elementos distintivos destacan en nuestro análisis al emplear a la migración como explicativa de la decisión de emprender.

La teoría del mercado dual de trabajo considera que, la causa de las migraciones es la permanente demanda de mano de obra extranjera, caracterizando la estructura económica de los países, en donde el mercado de trabajo es segmentado en trabajos buenos y trabajos malos. Los trabajos menor remunerados serían exclusivos para los locales o nacionales con un empleo seguro, prestaciones laborales, posibilidades de promoción en ascenso de puestos y una mejoría de los salarios al acumular antigüedad. Los trabajos opuestos o catalogados como malos, lo más común sería que fueran serán ocupados por los extranjeros sin ninguno de estos beneficios. (Domínguez, 2009).

Fernández (2010) denota que la teoría del mercado dual de trabajo “se podría explicar mejor partiendo de la idea de que éste está dividido en dos grandes segmentos (Piore,1969): el mercado primario, que englobaría los puestos buenos del mercado, es decir, aquellos con salarios elevados, estabilidad, oportunidades de avance, entre otros y el mercado secundario en el que están los puestos de trabajo con salarios bajos, inestabilidad, escasas oportunidades de ascenso, y demás”.

Años después, Piore (1975) aportó aún más esta visión para ajustar de mejor forma a la operación global del mercado de trabajo, proponiendo una división adicional dentro del sector primario en un segmento superior y otro inferior. Este último se identificaría con las características habituales de los puestos manuales, como son los monótonos en las maquiladoras de ensamblaje o actividades de baja o ninguna especialización, mientras que el primero englobaría aquellos puestos y pautas de movilidad típicamente asociados a profesionales, quienes presentan mayor capital humano que los primeros y que están caracterizados por presentar unos salarios superiores, mayores oportunidades de ascender en puestos de trabajo, espacio para la creatividad individual y la iniciativa, entre otros.

Como corolario de las dos teorías previas, y explorando los efectos del fenómeno de la migración, de acuerdo con el Banco Mundial (2006) y Alonso (2011) la emigración trae consigo varias consecuencias tanto en el país receptor como en el de origen. En el caso del país que recibe a los migrantes, se tiene evidencia que la emigración puede generar considerables ventajas macroeconómicas a los países de destino, pues sirve para mitigar el déficit de mano de obra, enriquecer el capital humano y crear oportunidades de empleo y lucro por las actividades empresariales de los migrantes, incrementando la productividad de la economía, así como contribuir al crecimiento. Muchos países de destino han adoptado por

fuerza de la costumbre actitudes restrictivas ante la inmigración, fundamentándose en que puede socavar la escala salarial local y las condiciones de trabajo, así como plantear problemas sociales y de seguridad, sin embargo, no se han podido comprobar estos factores.

En cuanto al país de origen, los principales beneficios que trae la migración en los países de origen son los siguientes: la reducción de la pobreza a través de las remesas, las reservas de divisas y la balanza de pagos; la transferencia de conocimientos y competencias al retornar los migrantes al país de origen; la mitigación del desempleo; y los incentivos para potenciar las actividades empresariales locales. Entre los factores negativos de la migración en los países de origen se encuentra la posibilidad de que la economía del país dependa de las remesas de los migrantes, además de la consiguiente fuga de cerebros que conlleva la migración de mano de obra calificada (Banco Mundial, 2006).

Lo anterior, es un bosquejo claro de la situación en el binomio México- Estados Unidos, que de ninguna manera es trivial, pues elementos como remesas, que son justamente enviadas por conacionales que fueron a territorio norteamericano en busca de oportunidades laborales que en México no encontraron.

Hay otro cuerpo de teorías que aglutinan aportes interesantes y se ocupan en concreto de los emprendedores migrantes. Este trío de teorías se describen en el siguiente cuadro.

Cuadro 2.2 – Teorías sobre los emprendedores migrantes

TEORÍA	APORTES / CARACTERÍSTICAS
Cultural	Explica como los rasgos culturales como creencias religiosas, lazos familiares, ahorros, trabajo étnico, y el cumplimiento con los valores sociales sirven como recursos étnicos, el cual parcialmente explica la orientación de los inmigrantes hacia la actividad empresarial. Las variaciones entre grupos de inmigrantes en sus estrategias de negocios, resultados

	económicos y la intensión de autoemplearse puede ser explicado por las diferencias culturales entre los países. Esto desde luego, aplica para el binomio México- Estados Unidos.
Desventaja	Esta teoría argumenta que en ciertos casos un porcentaje de trabajadores inmigrantes están inmersos a un mercado laboral en desventaja debido a su lengua, acento y el hecho de ser extranjero.
Inclusión mixta	Se enfoca en describir como los emprendedores logran inmiscuirse o adentrarse en cuestiones del orden político, social, institucional y económico del país que los recibe. Esta teoría cobra fuerza si el escenario es de un país destino cuyas fuerzas perfilan un serio apoyo a las oportunidades de los empresarios.

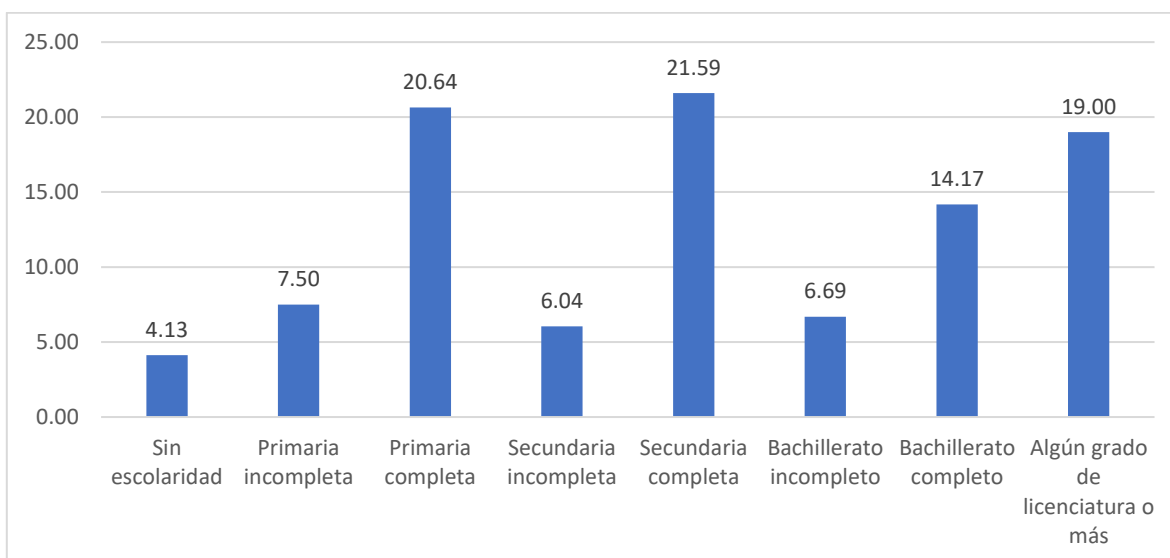
Fuente: Elaboración propia tomado de Guzmán, 2013.

Como extensión del cuadro previo, hay un campo amplio para la discusión en lo que concierne a identificar el tipo o tipos de teorías que más explican el emprendimiento de conacionales en Estados Unidos e incluso en el mismo territorio mexicano. Siguiendo la idea hereditaria de dicho cuadro, podemos hacer una reflexión sobre el rol de la teoría de Inclusión Mixta, para el caso del emprendimiento interno de México, para el caso de este estudio, en las seis entidades federativas colindantes con Estados Unidos. Con el cuidado de su lectura, ya que en este caso sería involucrarse y en nivel de recepción que les da la entidad en turno.

A continuación de modo gráfico, se hará una breve descripción de algunas características de la población que en 2018 reportó la intención de cruzar al vecino país del norte, es decir; se trata de los migrantes procedentes del Sur de México, con dirección a Estados Unidos de 2000 a 2016. La intención de este ejercicio gráfico es describir el perfil de potenciales personas que migrarán a Estados Unidos por dos motivos: primero, verificar la inclusión mixta desde la demanda y oferta de bienes y servicios que los conacionales darían en el vecino país y segundo, en caso de quedarse en la frontera norte, serían potenciales emprendedores según la teoría cultural.

El gráfico 2.1 indica como no hay una diferencia significativa entre los que reportaron intención de migrar hacia Estados Unidos en cuanto a su nivel académico y el grueso de la población mexicana, donde la escolaridad promedio es de poco más de 9 años (tercero de secundaria). Si se observa con cuidado, los grados que más porcentaje tienen son: secundaria completa (21.59%), primaria completa (20.64%) y llama la atención de modo poderosa que el tercer lugar lo ocupan los estudios de educación superior (19%).

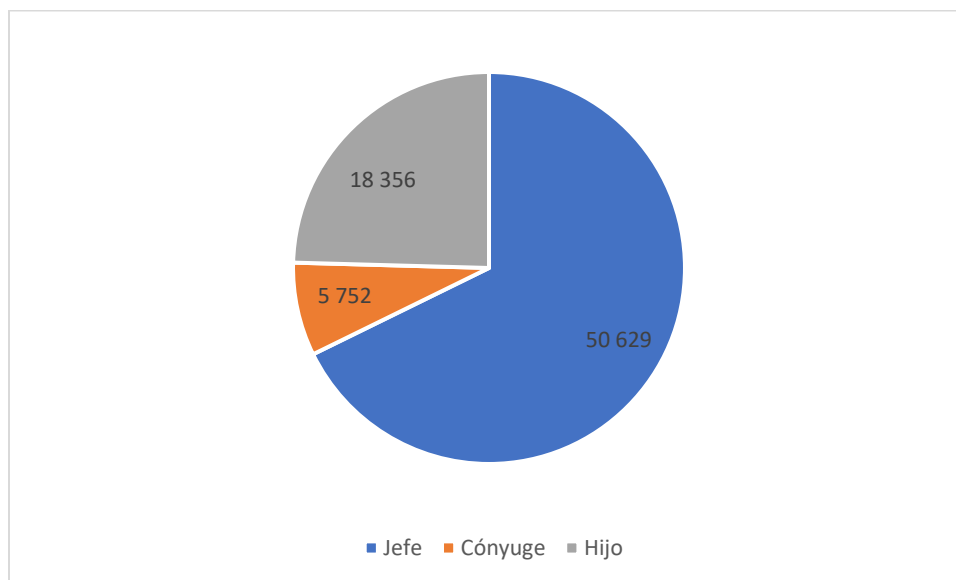
Gráfica 2.1 –Distribución porcentual de los migrantes del sur de México con destino a EUA por nivel de instrucción académica, 2000-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Migración en las Fronteras Norte y Sur, 2018.

En lo que concierne a la posición dentro de su hogar, en el lapso analizado se encuentra en este perfil de población migrante que, la mitad de ellos son el jefe (a) de hogar. Este dato es por sí solo revelador, ya que ello refleja seguramente la responsabilidad de mantener la familia y tener que migrar por razones económicas, es decir; buscar en otro sitio geográfico el sustento para la familia.

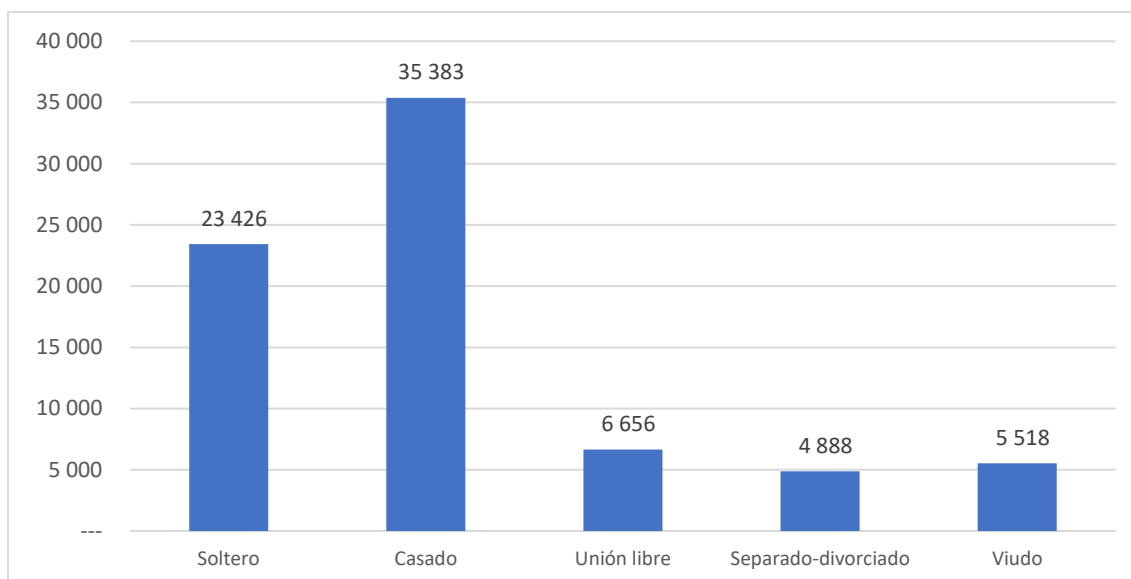
Gráfica 2.2 –Distribución porcentual de los migrantes del sur de México con destino a EUA por posición el hogar, 2000-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Migración en las Fronteras Norte y Sur, 2018.

Una vez descrito el gráfico 2.2, se anticipa que hay una correlación pues los datos se cruzan y se verifica que, si la mitad (50.62%) dijo ser el jefe de hogar, tiene sentido poco más del 35% sea casado (véase gráfica 2.3).

Gráfica 2.3 –Distribución porcentual de los migrantes del sur de México con destino a EUA por estado civil, 2000-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Migración en las Fronteras Norte y Sur, 2018.

2.3 Enfoques modernos sobre los determinantes del emprendimiento, sus resultados empíricos y el papel de la migración

Con el propósito de describir y analizar la conformación de negocios por parte de los inmigrantes mexicanos en territorio nacional y en Estados Unidos, en esta sección del segundo capítulo se catalogan los tipos de emprendimiento que la literatura identifica y también se simplifican las aportaciones conceptuales de varios autores respecto a tres ejes de análisis: determinantes individuales, pecuniarios y no pecuniarios. Este trío de conjunto de determinantes se enlistan a continuación

- **Individuales:** Capital humano, capital social, experiencia en mercado laboral, antededentes empresariales en la familia, escolaridad, sexo y edad.

- **Pecuniarios:** Disponibilidad de capital financiero, Complicaciones del mercado laboral, Desempleo elevado, Diferencial en ingresos de emprendedor versus empleado.
- **No pecuniarios:** Condición migratoria, estado civil, número de hijos.

Se aclara que, se pone énfasis en los individuales y no pecuniarios. Después de estos dos puntos, se mostrarán algunos trabajos empíricos sobre el emprendimiento. Aunado a lo anterior, existen distintas clasificaciones de emprendimiento, como los emprendimientos productivos o improductivos, emprendimientos con o sin aspiraciones, emprendimientos con o sin actividades de alto crecimiento, emprendimientos formales o informales y el de mayor fama y analizado en la academia e investigaciones, emprendimientos por oportunidad o por necesidad (Fuentelsaz, *et. al* 2015).

La clasificación que se da a los emprendimientos depende de su naturaleza, la estructura de las actividades empresariales y su capacidad de innovación (Acs y Amorós, 2008). En una primera clasificación es posible distinguir dos tipos de emprendimientos, uno motivado por la oportunidad de emprender y otro por la necesidad. A su vez, el primero de ellos, es decir, los por oportunidad, pueden subdividirse en emprendimientos dinámicos y en emprendimientos por estilo de vida (Amorós y Bosma, 2014).

Atendiendo a la categoría mencionada en el párrafo anterior, el emprendimiento por oportunidad clasificado como activo, guarda un vínculo con los países de mayores ingresos (Reynolds, 2002), pues tienen una relación directa en el desarrollo y el crecimiento económico e introduce un cambio de cualidades en el conjunto de la actividad emprendedora

(Larroulet y Ramírez, 2008). En esta clasificación los emprendedores optaron tomar ventaja de una oportunidad existente en el mercado y la innovación fue su catapulta para comenzar la actividad empresarial (Amorós y Poblete, 2013). También se sabe que el emprendimiento por oportunidad es segmentado por estilo de vida, si bien no influye de manera directa sobre el crecimiento económico de los países o regiones, sí contribuye al capital social, lo que se contrapone a la forma convencional de emprender (Morrison, 2006), entre otros componente de la riqueza de un país, se asocia a regiones de elevada atracción y concentración turística (Marchant, 2010).

Dentro de las investigaciones previas y la literatura producto de estos esfuerzos académicos, en la actualidad existe una fuerte discusión en torno a las razones del emprendimiento, sobre identificar si se trata de un producto de una oportunidad o si es el resultado de la necesidad económica de un individuo que crea un autoempleo debido a las restricciones del sistema laboral. La literatura existente sobre el tema apunta a definir que el primero identifica personas con proyección futura, conocimiento de la actividad desarrollada, capacidad administrativa y adaptación a los cambios originados por el entorno. El segundo, se enmarca en un contexto de subsistencia, supervivencia y corta longevidad, propio de ingresos precarios, baja e inexistente capacidad administrativa y visión cortoplacista.

Acs (2006) expone que la creación de empresas por necesidad refleja la percepción de un individuo de que dicha acciones son la mejor opción de empleo disponible, considerándose que esto no tiene incidencia en el desarrollo económico de una nación. Es decir, los negocios se originan por parte del emprendedor asumiendo el costo beneficio basado en el salario de reserva y optimismo de una apertura de dicha empresa.

Situación contraria se presenta al analizar el emprendimiento por oportunidad, ya que al ser una idea voluntaria y planificada, tiene mayores porcentajes de expectativas ante la productividad y rentabilidad del negocio, situación que incide directamente en el desarrollo productivo de la nación. El autor concluye que es interesante analizar el ratio de emprendimientos por oportunidad en términos de necesidad, como indicador del desarrollo de los países (Acs, 2006).

Contar con una visión de oportunidad es clave para emprender un negocio, ya que tal como lo menciona Vainrub (2009) cuando el individuo identifica una oportunidad y la combina con capacitación formal, acumulación de aprendizaje y fortalecimiento de habilidades, la probabilidad de éxito crece respecto a no contar con entrenamiento.

Los tipos de emprendimientos se pueden clasificar según su naturaleza, sean estos por oportunidad o por necesidad (Amorós y Poblete, 2013). Por un lado, entre aquellos motivados por la oportunidad están los emprendimientos por estilo de vida, los cuales, si bien no influyen de forma directa en el crecimiento económico regional, sí generan ambientes positivos de emprendimiento, lo que trae desarrollo y bienestar a largo plazo en una comunidad (Dawson, 2011). Por otro lado, los emprendimientos motivados por necesidad plantean una discusión importante en cuanto a su desarrollo y fomento. Sus detractores consideran que no contribuyen al crecimiento de una economía o que tienen una estrecha relación con la pobreza, sobre todo porque ven su existencia principalmente en los países en vías de desarrollo como fue estudiando el país de Chile por Cancino y Bonilla (2011), mientras que otros investigadores explican que podrían ser favorables cuando se experimentan incrementos en la tasa de desempleo en una región (Lohest, 2011).

En zonas rurales, dadas las características del tejido productivo y su contexto, se producen mayormente emprendimientos por necesidad, sin embargo, estos tienden al fracaso, lo que podría guardar relación no solo con la carencia de recursos financieros o la inexperiencia en creación de negocios, sino también con la falta de visión empresarial de los emprendedores. En el conetxto de este estudio, el tamaño de localidad y elementos de zona urbana y rural será importante, pues se asumirá que hay diferencias en esta variable cuando se analiza México con Estados Unidos, a pesar de que tal análisis sea a nivel frontera.

Cuadro 2.3- Diferencias entre emprendimiento imitador e innovador

	Emprendimientos imitadores	Emprendimientos innovadores
Novedad del mercado	Se incorpora a un mercado existente, con rutinas ya definidas.	Introduce algo novedoso en el mercado.
Riesgo	Mínimo, puesto que emplea tecnologías o métodos ya conocidos.	Alto, pues usa nuevas tecnologías y está sujeto a incertidumbre.
Impacto en desarrollo económico	Ayuda a estabilizar mercados y crear economías de escala.	Crea ventajas competitivas e incrementa valor.
Impacto en bienestar social	Reduce los precios	Amplia los mercados.

Fuente: Elaboración propia basado en Schutter 1981.

El Cuadro 2.3 ilustra enseñanzas que se derivan de la organización industrial y la teoría de juegos, ya que muestran como hay empresas líderes y empresas seguidoras, también esta clasificación permea a los tipos de emprendedores. Uno irrumpe el mercado, introduce algo

que no se vendía o producía antes, en tanto que otro, se limita a participar en mercados que ya existen, con patrones y *modus operandi* ya establecidos.

Puesto que, los emprendimientos innovadores introducen al mercado propuestas novedosas y valiosas (Crossan y Apaydin, 2010), con las cuales se rompen las reglas y paradigmas de productos o procesos existentes y por lo regular, tienen el rasgo distintivo de cambiar las dinámicas competitivas del mercado (Baumol, 2002). Este cambio es relevante porque impulsa el desarrollo a través de la generación nuevas, ramas o sectores productivos y modernas divisiones del trabajo, trayendo consigo un incremento en la productividad (Van Praag y Versloot, 2007) , también aporta a la creación de empleos (Shane, 2009), y al combate de reducción de la pobreza (Naudé, 2012).

Aún más, el riesgo supone otra división para los tipos de emprendedores, puesto que los imitadores actúan con aversión al riesgo, en tanto que los innovadores son propensos a esa condición. Ello implica, entre otras cuestiones, el hecho que los del segundo grupo se atrevan y decidan emprender rutas poco exploradas y las inversiones sean más probables con relación al primer grupo.

Se puede apuntalar también como extensión del cuadro 2.3 que el aporte que brindan los emprendedores en el crecimiento económico de un país está en debate continuo. Como ejemplo de ello, se puede advertir los hallazgos del *Reporte Global de Emprendimiento 2020*, elaborado por el Monitor Global de Emprendimiento, en dicho estudio se cubren a 50 países divididos en tres grupos en función de sus ingresos, y al correlacionar en un gráfico de dispersión las variables PIB per cápita y tasa de emprendimiento en adultos (TEA) de 18 a 64 años, es una pendiente negativa con varianza considerable, es decir; con datos dispersos en las observaciones. En tal demostración se aprecia como Chile y Ecuador son los países

con mayor TEA, superando el 35%, pero muy bajos niveles PIB por habitante (alrededor de 10,000 dólares), y en el otro extremo Luxemburgo, Suiza y Noruega presentan un ingreso per cápita mayor a 90,000 dólares anuales y una TEA de alrededor de 10%.

2.3.1 Determinantes pecuniarios

Se les conoce como aquellos aspectos que vinculan al individuo con tiempo prolongado en desempleo, acceso a financiamiento y otros en esa dirección. En este conjunto de determinantes ha habido estudios como el de Aguilar – Barceló *et.al* (2014) sitúan para México en un trabajo sesgado al análisis por género que, estos aspectos pecuniarios se ligan al tipo de emprendedores por necesidad ya que, “ aquellos que no encuentran un trabajo adecuado a sus capacidades y necesidades y comienzan un negocio para mantener un nivel de ingreso o incluso para sobrevivir económicamente”.

En ese mismo artículo, se deja en manifiesto que para el caso mexicano, hay una respuesta ante las pocas oportunidades de encontrar algún empleo formal , y entonces nace en la población la prpensión o tendencia a participar con recursos propios de modo individual en el desarrollo de actividades económicamente rentables que sirvan de fuente propia de ingresos. Estos esfuerzos al ser unipersonales, los autores mencionan que suelen nombrarse como “trabajo independiente” o “autoempleo” (Aguilar- Barceló *et.al*, 2014).

Matiz (2011) encuentra que para el caso de Colombia que factor no solo predominante en el proceso de desarrollo empresarial sino fundamentalmente constante, es el financiamiento de las organizaciones que lo asumen (como lo son los bancos) , debido a que durante su proceso de evolución , desarrollo, consolidación y crecimiento de esta, se debe dar puntual apoyo al potecial emprendedor, ya que si se pretende crear una empresa por necesidad es jutamente

por la carencia de recursos. De modo que, a mayor flexibilidad de oportunidades de préstamos y créditos, habrá más creación de empresas, aunque esto claro está dependerá de la tasa de interés que fijen los bancos centrales. En su estudio un hallazgo que sin duda es constante en muchos más, es que el 81% de los colombianos dijo no tener capital propio para iniciar un negocio.

También en este punto Simón *et.al* (2015), hablan de una alerta del emprendimiento, misma que en función de las condiciones del entorno identificarán potencialidades de lucro. Es por tal razón que los autores citan que habrá más capacidad de emprender en sentido básico y no social, cuando lo lucrativo y contraprestaciones pecuniarias se hacen evidentes.

2.3.2 Determinantes individuales y no- pecuniarios

Pueden entenderse como aquellos factores que son propios del individuo, los cuales son inherentes a su persona. En ellos destacan: el capital social, la educación, la experiencia, antecedentes familiares de emprendimiento, género, redes sociales, migración entre otras. En esta categoría quedan excluidos todos aquellos factores que vienen dados por entes externos a la persona, es decir: determinantes contextuales.

En este grupo destaca el capital social, mismo que definido por uno de sus grandes expositores, lo plantean así: *“es el agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo –en otras palabras, con la pertenencia a un grupo– que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido, una credencial que les permite acreditarse, en los diversos sentidos de la palabra”* (Bourdieu, 1982).

Este concepto constructo de estudios históricos diversos, también puede asimilarse como un medio o un recurso que hace más sencillo a las personas la consecución de sus propios intereses; es parte de la estructura de las relaciones sociales-personales; a partir de la realización de favores o ayuda, el capital social toma para él la forma de obligación y es a través de esa imposición que el individuo logra sus propios objetivos, procurando que la retribución se dé en el momento más oportuno para él. Cabe destacar en este punto que, la posibilidad de la existencia de capital social con estas condiciones está en función de algunos factores, entre los cuales citamos a: el grado de confiabilidad del entorno social, las necesidades vigentes de las personas y el grado de cercanía de las redes sociales (Forni, *et.al* 2004).

Es por ello que autores como Capdevielle (2014) instalan al capital social en el contexto de la acción racional, en lo que en esta jerga cabría como algo atribuible a Coleman. Esto vincula fuertemente a dicho término con principios microeconómicos, que lo lleva a plantear las relaciones en términos instrumentales, concebidas como elementos del cálculo racional de agentes que buscan explícitamente su interés particular y a partir de la formulación de objetivos claros.

Este concepto es particularmente clave para comprender desde la noción del individuo, en lo inherente a él, por qué razones o circunstancias decide llevar a cabo acciones como el emprender. Lo anterior obedece a que este tópico hace alusión a la interacción humana, y las oportunidades que se generan a partir de ellas, donde es necesario contar con herramientas, habilidades y actitudes que reconozcan el valor de estas y las normatividades con las que se rigen.

El capital social también puede definirse como el conjunto de recursos disponibles para nosotros a través de nuestras redes de contactos personales y profesionales. La palabra capital aporta el significado valor y la palabra social atribuye ese valor no a nosotros, sino a su red de contactos. En lo que respecta a esta tesis, se puede decir que en la medida en que el capital social de los sujetos de estudio sea alto dentro de ese campo, por ejemplo, en el emprendedurismo, entonces tendrá más posibilidades de éxito ya que tendrá con quienes relacionarse y llevar a cabo su negocio.

Doh *et.al* (2011) encuentran que el capital social está fuertemente asociado al emprendimiento. En su estudio construyen a la variable capital social que incorpora indicadores de confianza y normas cívicas para analizarla con el empleo por cuenta propia como proxy del emprendimiento. Un aporte relevante de dicha investigación es el cómo se edifica el índice de capital social, para después concluir que en efecto, las normas cívicas y la veracidad o credibilidad de las instituciones afectan positivamente a la decisión de emprender.

Respecto a la educación, visto como un componente importante en estos determinantes, la literatura considera la educación como uno de los principales indicadores del capital humano. Sin embargo, a menudo los empresarios se destacan más por su talento que por la educación específica que han recibido anteriormente (Leazar, 2002). Por esta razón, las relaciones entre la educación y la creación de nuevas empresas están llenas de incertidumbre, a excepción de los países de altos ingresos, donde se ha documentado que la capacitación de posgrado tiene efectos positivos en la implementación de la iniciativa empresarial de alta tecnología (Blanchflower, 2004)

El sexo como variable que está incluida en el rubro de factor individual de emprendimiento, también se ha documentado cierta evidencia. Destacando que típicamente se asume que a la mujer se le complica más el emprender. Pero dentro de la baraja de literatura que hay, estudios como el de Alvarez *et al.* (2012), basándose en los datos de GEM, afirma que los factores informales como lo son la capacidad percibida para dirigir un nuevo negocio, redes sociales y rol familiar, tienen un efecto significativo en la probabilidad de ser una mujer empresaria, mientras que otros factores formales como financiamiento, políticas de apoyo no estrictamente económico y la capacitación, no provocan un efecto diferencial en la capacidad empresarial en términos de género.

Un estudio que aglutina en buena medida a la mayoría de las razones individuales y no pecuniarias, se encuentra en Mungaray y Ramírez (2011), quienes para el caso de México, analizan el emprendimiento parcial y el de tiempo completo, encontrando en sus hallazgos que las condiciones de: ser hombre, ser migrante y los años de escolaridad, afectan negativamente la posibilidad de emprender un negocio en tiempo parcial. En contraparte con las variables “estar casado” y ventas, afectan de manera directa al emprendimiento.

Dentro de esta línea de estudios, sobresale también el artículo de Georgellis *et.al* (2005), donde los autores subrayan a determinantes no - pecuniarios, como “ser tu propio (a) jefe”, motivan a emprender, ya que esto provoca un sentimiento de autonomía y mayor libertad a los potenciales emprendedores. Este estudio destaca también que, en las características personales se hallan también factores a destacar por su heterógeneo comportamiento, como es el caso de la educación, la cual en estudios de corte transversal tiene un efecto contrario a análisis longitudinales.

También factores como antecedentes familiares se convierten en proxy de capital social, que a su vez es un determinante importante en la probabilidad de autoemplearse. Las variables más citadas en este tipo de estudios (Georgellis *et.al* 2005) son el número de integrantes en la familia, el número de hijos y el estado civil de matrimonio, encontrando en la mayoría de los hallazgos una relación positiva con el emprendimiento.

En esta rama de determinantes, se puede ubicar la condición migratoria, pues éste es un tema endógeno al individuo y que en función de ciertas condiciones se decide desplazar o no. Mesnard (2004), encuentra que los migrantes respecto a los nativos u originarios del país en turno, están en desventaja y se insertan en una competencia desfavorable, ya que los nacidos en el país receptor, están más dotados culturalmente en ciertos valores y organizacionales y ello trae consigo, más posibilidades de éxito en el emprendimiento.

El reconocido como “principal economista de la inmigración en Estados Unidos”, George Borjas, en su trabajo seminal en este tópico, advirtió sobre los efectos en el empleo nativo, que tendrían las oleadas o entrada de inmigrantes al mercado laboral local. El actualmente catedrático de Harvard, menciona que, si bien es cierto el saldo neto de la migración sobre la economía es positivo, existen algunas explicaciones a ello, destacando: a medida que el inmigrante vive más tiempo en Estados Unidos, mayor será la probabilidad de autoemplearse, las cohortes analizadas en los ochenta son mayores que las anteriores en términos de emprender (Borjas, 1986).

Investigaciones como la hecha por Cruz, *et.al* (2019), encuentran para un caso de estudio del Estado de México que las características propias de los migrantes que regresan de Estados Unidos a México y las particularidades propias de la experiencia migratoria se encuentran entre los principales determinantes de la decisión de emprendimiento de los migrantes

retornados, a las cuales se agregan algunas características relativas al retorno de los migrantes.

Siguiendo a estos autores, dentro de sus conclusiones destacan que el actual entorno económico del país, caracterizado por un bajo crecimiento, escasez de empleos, deterioro de los salarios reales y elevada informalidad no es atractivo para que los migrantes retornados puedan conseguir empleo a su regreso, por lo que claramente el emprendimiento y el autoempleo son opciones para que se puedan reinsertar al mercado laboral exitosamente. De igual manera, este trabajo permite ver que la experiencia migratoria por sí sola no convierte a los migrantes retornados en emprendedores, ni garantiza el traspaso de conocimientos o de capital humano adquirido, ni el aprovechamiento del ahorro y la inversión en negocios acumulada durante la estancia migratoria.

La literatura sobre este particular determinante no se limita a la experiencia mexicana, hay también estudios que más adelante se mostrarán en otros puntos geográficos. Lo que si es una realidad es que, hay convergencia en la idea que las teorías Cultural e Incrusión Mixta son útiles para explicarla facilidad del migrate emprendedor, sin importar si lo hace en épocas de crisis económicas. Un ejemplo de ello es el trabajo de Gebrián, *et. al*, 2016, quienes analizando a la capital española, encuentran que los inmigrantes que decidieron emprenderr un negocio en la dicha ciudad, para poder continuar en la actividad emprendida, han restringido sus ganancias y modificando su oferta para adaptarse mejor a los tiempos de crisis como lo fue en 2008.

2.3.3 Determinantes contextuales

Son aquellos que hacen alusión a eventos que el individuo no puede controlar y que regularmente, se asume el mercado determina. Desde luego aquí intervienen las variables como : PIB, desempleo, salarios y demás categorías que pueden motivar a emprender algún negocio de manera forzada.

Un trabajo recurrentemente citado en esta categoría lo ofrecen Thurik *et.al* (2002) quienes sostienen que el nacimiento de una iniciativa empresarial está influida por factores como la tecnología, el nivel desarrollo, la cultura y las instituciones, sosteniendo que éstas en buena medida incentivan a a tomar las oportunidades para iniciar un negocio. Agregan que los factores de cultura e institucionales, influyen en la decisión de iniciar un nuevo negocio ya que estas variables tienen repercusiones en las habilidades, capacidades, recursos y preferencias de las personas. Concluyen que las diferencias en el desarrollo económico entre países, las diferencias culturales e institucionales, así como las relativas al desarrollo tecnológico diferente, pueden explicar las diferencias nacionales en términos de nivel de actividad empresarial.

Thai (2014) se apega a esta línea y enfoca su estudio a variables macroeconómicas, donde señalan que hay aspectos de orden superior como: calidad del gobierno, recursos, cultura de apoyo social y otras que verifican empíricamente mediante un modelo de mínimos cuadrados parciales logran respaldar de que manera el emprendimiento formal se impulsa de forma distinta al informal.

El siguiente cuadro recoge algunas ideas de la literatura para describir por año y sitio de estudio, cómo es la que las variables de índole pecunairio, no- pecuniario o individual han

contribuido a los estudios sobre emprendimiento. De manera que el Cuadro 2.4, resumirá resultados de algunos autores a lo largo del orbe, que han explorado como los distintos tipos de determinantes tienen injerencia en la creación de empresas.

Cuadro 2.4- Estudios de emprendimientos y principales hallazgos por tipo de determinante

Autor	Año	País de estudio	Principales hallazgos
Georgellis <i>et.al</i>	2005	Gran Bretaña	Con estudio longitudinal, encuentra revisando evidencias de otros países como la probabilidad de supervivencia en el negocio emprendido aumenta con el nivel académico y también incide favorablemente a la supervivencia de la empresa.
Acs y Amorós	2008	10 países de Latinoamérica	Encuentran correlaciones elevadas y positivas entre la TEA y el emprendimiento por necesidad y por oportunidad . Una observación importante de este trabajo es que pone en evidencia al enfoque en forma de U, como útil para entender la disminución del autoempleo en los países en desarrollo a lo largo del tiempo, pero no es de mucha ayuda para explicar el espíritu empresarial .
Acs <i>et.al</i>	2008	32 países que considera el GEM	Mediante una recopilación de estudios, este esfuerzo revela en sus conclusiones que las percepciones y motivaciones personales pueden tener un papel mediador entre las condiciones ambientales nacionales , por una parte, y los niveles de actividad empresarial en general y la actividad empresarial ambiciosa, por otra parte. El análisis de las condiciones institucionales y ambientales es especialmente útil para la planificación de políticas públicas porque son más sensibles a las reformas de políticas, mientras que los factores a nivel individual pueden requerir más tiempo para verse afectados por las políticas públicas.

Zapico <i>et. al</i>	2008	España	Analizan el costo de oportunidad de ser empresario o trabajar por cuenta ajena. Explican que todo lo que rodea a ser un empleado en un sentido estructural, desincentiva el emprendimiento.
Mora y Dávila	2011	México y EUA	Explora si los ingresos de los trabajadores transfronterizos nacidos en Estados Unidos difieren de los de sus contrapartes empleadas en ese mismo país. Concluye que, el empleo transfronterizo aparentemente se volvió más lucrativo para los nativos no hispanos nacidos en Estados Unidos durante la década de 1990, puesto que ganaron significativamente más que los nativos estadounidenses empleados en el lado estadounidense de la frontera en 2000.
Audretsch <i>et.al</i>	2012	Alemania	Concluyen que hay condiciones o bien, regímenes regionales empresariales donde los empleados locales tienen una alta predisposición a empezar un negocio y regímenes regionales transformados en rutina con una predisposición menor a generar actividad empresarial local
Ramírez <i>et. al</i>	2013	México	Analizan si hay algún patrón entre el emprendimiento y el nivel de desarrollo, visto como índice de competitividad . Encuentran que en escenarios de mayor desarrollo en las entidades, habrá mejores estructuras que favorezcan a las empresas pequeñas y un descenso en emprendimientos asociados a autoemplearse.
Taxis <i>et. al</i>	2014	México	Documenta la causalidad entre capital emprendedor y crecimiento económico. Enfatiza en que Baja California es la entidad más emprendora y que, en promedio de 2000 a 2014, México se volvió un país más emprendedor.
Aparicio <i>et.al</i>	2016	8 países en Latinoamérica	Relación positiva entre factores institucionales y desarrollo de emprendedores. También encuentran una relación directa entre crecimiento económico y

			amiento de la actividad total empresarial en etapa inicial.
Orraca <i>et. al</i>	2017	México y EUA	Encuentra evidencia empírica sobre variables individuales y la probabilidad de emprender en período de 2000 a 2015. Destacando que la escolaridad y la experiencia laboral se asocian positivamente con el emprendimiento en México, pero no así en un sentido transfronterizo.
Acs <i>et.al</i>	2018	46 países que considera el GEM	Sitúa a las variables institucionales como significativas para explicar el emprendimiento y no a individuales como capital humano. De modo que su análisis da más peso explicativo a un tema contextual y no a uno personal.
García-Macías <i>et. al</i>	2018	México	Ubica al financiamiento como el factor de mayor impacto en el emprendimiento. Se opone a la efectividad de políticas públicas como medidas que incentiven y ayuden al emprendedor. Clasifica a las entidades mexicanas en altas, media-altas, medias y bajas respecto a sus condiciones propicias para emprender.

Fuente: Elaboración propia

Amplificando el aporte del cuadro previo y atendiendo a los estudios empíricos que hay sobre el emprendimiento, se debe advertir que el primer estudio sobre emprendimiento fue desarrollado por Cantillon en 1755, quien lo definía como el nacimiento de empresas sin seguridad de éxito; a lo largo del tiempo, se ha logrado consensuar la definición de emprendimiento como: el desarrollo de un proyecto que persigue un fin económico, el cual posee ciertas características entre ellas la innovación y donde se considera cierto grado de inseguridad (Formichella, 2013).

Una diversidad de estudios empíricos sugieren que la transición de un trabajador de una gran empresa a desempeñar actividades empresariales propias es más común en personas

empleadas con bajos salarios o que han experimentado el desempleo frecuentemente (Evans y Leighton, 1989). Ambas situaciones disminuyen el costo de oportunidad de iniciar un negocio y aumentan la probabilidad de emprender, particularmente en época de recesión económica, lo que permite impulsar iniciativas empresariales de emprendedores o de personas desempleadas (Georgellis y Tsitsianis, 2005).

Investigaciones más recientes (Orraca *et.al* 2017) han encontrado que los años de escolaridad y la experiencia laboral medida en años afectan positivamente la probabilidad de emprender en México, más no así en un contexto transfronterizo. Estos autores también destacan en sus hallazgos notorias diferencias en determinantes pecuniarios y no-pecuniarios controlando por tipo de emprendimiento, es decir; variables como el ingreso tiene efectos distinto en aquellos que emprenden en territorio nacional respecto a los que lo hacen en Estados Unidos.

Un ejemplo de lo anterior y que se encuentra en la misma investigación, es por ejemplo, en el modelo Probit empleado por Orraca *et.al* (2017), pues se halló que si se decide autoemplearse proviniendo de un hogar naciendo en Estados Unidos, los resultados son estadísticamente significativos el 99% de nivel de confianza, en contraparte, autoemplearse si se emerge de un hogar donde no se nació, pero se reside en Estados Unidos, no es significativo. Este hallazgo es particularmente interesante y asociado a nuestro tema de investigación, ya que explora diferencias en la probabilidad de emprender un negocio en un contexto transfronterizo, si se vive o si se nació en un hogar estadounidense.

Por último, en la discusión que ofrece este estudio y que se estrecha con el tema central de esta tesis, cabe destacar que, cuando se analizan por año (2010 y 2015) y a las tres categorías (todos los emprendedores, sin empleados y con empleados), todos los efectos marginales

que arroja el modelo son positivos, a excepción de vivir en Estados Unidos y haber nacido en Estados Unidos.

Vargas y Coubés (2017) siguiendo la línea de la investigación previamente citada, ofrecen un vasto panorama teórico sobre esta dinámica transfronteriza, sin embargo, la perspectiva que ofrecen las autoras está sesgada a empleados, ello no lo desvincula completamente de nuestra investigación. Sus hallagos sugieren que, analizando a 38 municipios de México, entre 2000 y 2010, los trabajadores transfronterizos en la región frontera norte de este país, cayeron tanto en valores absolutos (de 87,000 a 75,000), así como en valores relativos, pues como proporción de la Población Económicamente Activa (PEA), se redujo de 3.8% a 2.9%.

Fortaleciendo lo anterior, García (2018), diagnostica que en la década de 1990-2000 se registraron tasas promedio de crecimiento poblacional de 5.4 % para la zona metropolitana de Tijuana y 4.3% para Juárez, cuando el proceso de migración hacia el norte aún se mantenía, con migrantes atraídos principalmente por la alta demanda de empleo en maquiladora; sin embargo, en la siguiente década (2000-2010) se observa una drástica reducción con respecto a la década anterior. Aunado a esta tesis doctoral, el trabajo de Tovar (2018) expone hallazgos de estudios europeos y sudamericanos, donde por ejemplo, se considera que la duración óptima de la migración y las opciones de actividades después de la migración de retorno de ciudadanos turcos que retornaron desde Alemania en la década de 1980. Encontraron que, un período de migración más corto, menos edad y mayor escolaridad aumentaban la probabilidad de participar en el mercado laboral como autoempleado o asalariado. Características precedentes a la emigración como estar casado y haber sido trabajador por cuenta propia también incrementaban la probabilidad de convertirse en autoempleado.

García- Macías *et.al* (2018) parte del objetivo principal de identificar los factores del entorno que determinan el emprendimiento en México. En ese sentido, sus hallazgos sugieren que, hay tres factores necesarios para que el entorno favorezca la apertura de nuevos negocios, siendo estos el acceso al financiamiento, el marco regulatorio en que se desenvuelven las empresas y los servicios de apoyo y capacitación a los que pueden acceder los emprendedores. Estos tríó de elementos se conjugan en el territorio nacional para propiciar el emprendimiento.

Esta misma investigación, plantea un tema institucional ya que identifica como algunas regiones de México, a pesar de contar con una estructura productiva, existen situaciones que les impiden favorecer del todo al emprendimiento, que pueden ser en los recientes años a la situación de ilegalidad de ciertas actividades que provocan una serie competencia desleal, así como altos niveles de incertidumbre en ciertos estados debido al nivel de violencia e intervención de organizaciones delictivas dentro de la actividad comercial de estados como Tamaulipas, Guerrero, Michoacán, entre otros.

Algunos ejemplos internacionales nos llevan a estudios fuera de la frontera México – Estados Unidos. Por ejemplo, Avendaño (2008) encuentra que en el caso de España se afirma que una cifra descomunal como lo es un 145% del crecimiento acumulado entre 1995 y 2005 del PIB per cápita podría ser explicado por el efeco demográfico, lo que en otras palabras significa, que de no haber contado con este impulso, el crecimiento per cápita podría haber sido negativo. En palabras de la autora española:

“la demografía añadió unas 7 décimas de punto al crecimiento del PIB per cápita (un 48% promedio anual de 1.78% a precios constantes entre 1995 y 2005)”.

En el estudio de la migración, en concreto de la mexicana a Estados Unidos, en las últimas dos décadas ha cobrado interés la investigación en torno a la conformación y establecimiento de pequeños negocios por inmigrantes mexicanos. Si bien es cierto, la existencia de negocios se remonta a los primeros asentamientos de este grupo de población, se trataba de entidades de reducido tamaño con carácter de pequeños establecimientos de barrio, es decir microempresas que operaban con clientes en una colonia o vecindario en concreto. Aunado al crecimiento de la población de origen mexicano en Estados Unidos, en años recientes los negocios propiedad de mexicanos también han experimentado un notorio incremento (Cota, 2010).

Borjas (1986) es uno de los primeros trabajos donde se hace especial énfasis en la relación que guarda el autoemplearse y la migración. En su estudio tomando datos del Censo de Estados Unidos, encuentra que durante los decenios de 1970 y 1980, los que migraron hacia ese país tienen menores tasas de participación en prácticamente todos los sectores de la industria, a excepción de comercio al por menor (un 27.6% contra un 17.2% de los nativos). Un aspecto a destacar que desagrega Borjas en su publicación es que segmenta a los inmigrantes en: cubanos, mexicanos, asiáticos, blancos, negros con probabilidades de emprendimiento muy similares intragrupalmente, destacando por ejemplo que los mexicanos fue el grupo que menos redujo la escolaridad dicha probabilidad.

Otros autores que han hecho aportaciones en el análisis de los factores que inciden en la creación de negocios por parte de inmigrantes en Estados Unidos son Light y Bonacich (1988) quienes hacen referencia a los aspectos étnicos y de clase que fungieron como soporte en la formación de negocios de los coreanos en Los Ángeles. Los recursos étnicos forman parte de la cultura del grupo e incluyen valores, actitudes, costumbres, liderazgo, solidaridad

e instituciones mientras que los recursos de clase hacen referencia al estrato social de donde provienen los inmigrantes, esto es: clases medias y clases medias altas mayoritariamente y al nivel de escolaridad con el que cuentan. De igual manera, Gap y Bozorgmehr (2000) diseñaron un estudio que comparaba a los propietarios de negocios de Corea del Sur y de Irán, y encontraron que el establecimiento de negocios por parte de estos dos grupos étnicos también está fuertemente relacionado con sus recursos étnicos y de clase.

Para este último par de autores, estos dos grupos analizados se caracterizan por sus elevados niveles de educación y su amplia experiencia laboral, sin embargo, para los coreanos el haber concluido su escolarización en su país de origen les ocasionaba desventajas para insertarse en el mercado laboral en Estados Unidos debido a sus complicaciones en el lenguaje y a la falta de documentos o papeles para poder trabajar. En contraste a ello, a pesar de que los migrantes iraníes tenían menos desventajas para ingresar al mercado de trabajo no sólo por sus altos niveles de educación sino porque la mayoría de ellos habían terminado su escolaridad en Estados Unidos, también decidían emplearse por propia cuenta, pues consideraban que de esta manera podrían obtener mejores ingresos y mayor independencia.

En un estudio realizado con mexicanos propietarios de negocios en Chicago, Raijman y Tienda (2000) en un ejercicio de casos y control, demostraron que los mexicanos que con anterioridad habían trabajado en algún otro negocio del mismo origen étnico, estuvieron expuestos a un mayor entrenamiento y adquisición de habilidades a diferencia de las experiencias de otros grupos de inmigrantes que no trabajaron para empresas de la misma etnia. Otras investigaciones dentro del mismo campo fueron las realizadas por Valenzuela-Varela (1993) con inmigrantes mexicanos residentes en Chicago y Nueva York. De acuerdo con esta autora, además de las condiciones estructurales y coyunturales que posibilitaron la

creación de negocios mexicanos, existen otros factores de importancia que dieron continuidad a este proceso, tales como: la solidaridad de grupo, las ayudas mutuas y el rechazo al proceso de aculturación, lo cual da un toque contextual a los determinantes de la decisión de emprender.

Sin duda, son muchos los factores que influyen en la creación de negocios por parte de inmigrantes en Estados Unidos, entre ellos, el nivel de estudios, el manejo del idioma, la experiencia laboral, el acceso a redes. Sin embargo, la puesta en marcha de un negocio muy difícilmente se explica a partir de factores aislados, sino que es el resultado de la interacción de distintos componentes y de la manera en la que el individuo, en este caso, el inmigrante hace uso o puede acceder a ellos. Estas empresas producto de la decisión de emprender, han facilitado la integración de los inmigrantes en la sociedad, convirtiéndose en herramientas para el autoempleo, la promoción socioeconómica y la regeneración de la trama urbana y su tejido social (Beltrán et al., 2006).

Es tal la injerencia del emprendimiento en Estados Unidos por parte de los migrantes, que Guzman (2013) confirma que los inmigrantes son, por lo regular, quienes tienen mayor probabilidad de ser empresarios, en comparación a los estadounidenses por nacimiento.

En el caso particular de Europa, existen cifras proporcionadas por un estudio hecho en 2014 por la fundación Friedrich-Ebert-Stiftung, que aproximadamente hubo 750,000 trabajadores por cuenta propia en Alemania que dijeron tener raíces extranjeras. La mayoría de ellos procede de Polonia o Turquía, siendo el primero su país vecino y el segundo un país altamente migrante con destino a Alemania.

Del mismo modo, encontramos que en el caso particular de los emigrantes en España, estos perciben menos riesgo en la creación de empresas que los españoles (Hormiga & Bolívar-Cruz, 2014). En tanto que, el caso de Luxemburgo, Peroni y otros concluyen que los inmigrantes de primera generación y, especialmente los que tienen niveles más altos de educación son aquellos que superan a los nativos en la creación de empresas (Peroni, Riillo, y Sarracino, 2015).

Es tal la conexión sólida entre el emprendimiento y la migración, que en 2018 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) emitió una *Guía informativa sobre políticas de emprendimiento para personas migrantes y refugiadas*, en dicho documento se parte de una serie de premisas coherentes entre la que destaca:

“La promoción del emprendimiento se considera cada vez más como un enfoque eficaz para superar algunos de los retos de la inclusión económica y social de las personas migrantes y refugiadas. Los esfuerzos para apoyar las actividades emprendedoras de y para las personas refugiadas y migrantes están haciendo contribuciones significativas al bienestar económico de esas poblaciones, tanto directamente a los individuos como a las comunidades en las que residen o de las que proceden, con impactos sociales positivos más amplios. Esos esfuerzos tienen el potencial de generar beneficios compartidos para los países de residencia y de origen, tanto para las poblaciones nacidas en el extranjero como para las autóctonas” (ONU, 2018).

Esta guía descansa en seis áreas de políticas: 1) Formulación de una estrategia nacional de fomento de la iniciativa emprendedora, 2) Optimización del marco regulador, 3) Fomento de la educación emprendedora y el desarrollo de habilidades, 4) Facilitación de intercambio de

tecnología e innovación, 5) Mejora del acceso de financiamiento y 6) Fomento de la conciencia y el establecimiento de redes.

Dentro de los puntos a destacar se señala que en Estados Unidos, el Business Center for New Americans (BCNA) ofrece una ventanilla única para emprendedores migrantes y refugiados. El personal ayuda a los clientes a comprender los requisitos regulatorios pertinentes y a obtener las licencias y permisos necesarios para operar su negocio.

En ese sentido, ya más enfocado a nuestra investigación, cabe reconocer que en la actualidad una de las perspectivas más empleadas sobre emprendimiento, se encuentra la línea de los estudios transnacionales, desde los que se aplica el término de emprendimiento transnacional para referirse a aquellos proyectos empresariales desarrollados a través de las fronteras nacionales (Lin & Tao, 2012), movilizandolos recursos tanto en sus países de origen como el que recibe. Esta capacidad de operación en ambos países, si bien es cierto es complejo, se considera un importante factor para el aumento del éxito de los proyectos emprendedores (Radulov & Shymanskyi, 2014). Este resultado tiene que ver con que la transnacionalidad confiere un mayor acceso a información, así como a mejores y más grandes conexiones del conocimiento acumulado (Eckhardt y Shane, 2010).

Si se quiere validar la relevancia del párrafo anterior, basta con revisar algunos casos de éxito que se han suscitado en Estados Unidos son precisamente por oriundos de otro país, ya sea de primera o segunda generación. El cuadro 3 muestra de alguna manera esta idea, considerando empresas de alto calibre y fuerza económica, pues la columna primera hace alusión a su capitalización de mercado.

Cuadro 3.1- Empresas tecnológicas en EUA con fundadores de primera o segunda generación.

Puesto Ranking	Compañía	Fundador por generación	Generación	País de origen
1	Apple	Steve Jobs	2 ^a	Siria
2	Google	Sergey Brin	1 ^a	Rusia
4	IBM	Herman Hollerith	2 ^a	Alemania
5	Oracle	Larry Elson / Bob Miner	2 ^a /2 ^a	Rusia /Irán
6	Facebook	Eduardo Saverin	1 ^a	Brasil
7	Amazon	Jeff Bezos	2 ^a	Cuba
8	Qualcomm	Andrew Viterbi	1 ^a	Italia
11	Ebay	Pierre Omidyar	1 ^a	Francia
14	EMC	Roger Marine	2 ^a	Italia
15	Texas Instrument	Cecil Green/ Erik Jonsson	1 ^a /2 ^a	Suecia

Fuente: Elaboración propia a partir de Krogstad, 2014.

Entonces, retomando un aporte del cuadro recién mostrado, lo tendencioso que pudiera ser por incluir solo empresas de gran valor bursátil y financiero, la idea aplica a pequeños negocios sin tanto volumen de ventas y empleados: Estados Unidos como otros más países en el mundo, acogen y dan facilidades a los no nacidos en su país para emprender. Otro tema que resulta de este cuadro, es que típicamente es más probable que los hombres emprenden más que las mujeres. Revisando los países de procedencia de los emprendedores, no hay un patrón claro, pues hay países europeos, sudamericanos, así como de Medio Oriente.

CAPÍTULO III- LA FRONTERA MÉXICO- ESTADOS UNIDOS Y TENDENCIAS SOBRE MIGRACIÓN Y EMPRENDEDURISMO FRONTERIZO Y TRANSFRONTERIZO

En esta sección, primero de abordará de manera general cómo ha sido el proceso migratorio de México con destino a Estados Unidos, después de ello los esfuerzos se dirigirán a descomponer por condiciones de género, edad y rasgos demográficos a quienes migran hacia el norte. El por qué llevar a cabo y desarrollar esta sección, obedece a que la migración, en esencia está incluida en los rubros de determinantes contextuales y no pecuniarios de emprendimiento.

3.1 El entorno fronterizo México- Estados Unidos

De acuerdo a estudios de la Secretaría de Relaciones Exteriores (2017) la frontera entre México y Estados Unidos, tiene rasgos y propiedades particulares. Hablando en el rubro territorial y geográfico, la extensión en kilómetros cuadrados es de 3,141, aglutinando a seis estados en México (Baja California, Sonora, Chihuahua, Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas) y cuatro por parte de Estados Unidos (California, Arizona, Texas y Nuevo México). Lo que, arroja una población mayor a 90 millones habitantes.

Es decir, el territorio mexicano que colinda con Estados Unidos es vasto. Señalando que, comparando la extensión territorial de cada estado con un país de proporciones similares podemos igualar de la manera siguiente: Baja California tiene una extensión como Georgia, Sonora como Uruguay, Chihuahua es igual en tamaño que Reino Unido, Coahuila se asemeja con Túnez, Nuevo León es equitativo a Lituania y por último Tamaulipas es igual que Austria.

El punto geográfico elegido para llevar a cabo esta investigación, comprende una extensión de 3,141 mil kilómetros, y es la más dinámica del mundo en términos de sus flujos comerciales y de personas. De acuerdo con las recientes estimaciones de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), publicadas en 2017, cada día se realizan más de un millón de cruces legales de personas y 300 mil de vehículos, de los cuales más de 70 mil son camiones de carga. Más aún, contemplados como una sola economía, los diez estados fronterizos (California, Arizona, Nuevo México y Texas, del lado estadounidense; y Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas del mexicano) representan la cuarta economía mundial. En el caso de México, el impacto de los estados fronterizos en el PIB es de 21%. La zona fronteriza incluye 48 condados estadounidenses que se distribuyen en 4 estados y 94 municipios mexicanos distribuidos en los 6 estados anteriormente mencionados.

Evidentemente, una característica relevante de la zona, es el factor económico. Puesto que la economía de los estados fronterizos es determinante para el crecimiento del PIB nacional, en vista de la creciente importancia del sector exportador para la planta productiva mexicana a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. De acuerdo con el recién extinto ProMéxico, la participación del comercio internacional de México en el PIB aumentó de 27% a 63% en las dos primeras décadas de vigencia del área de libre comercio norteamericana. Ahora bien, el comercio de México no sólo se ha incrementado en términos cuantitativos sino también cualitativos ya que, antes de la apertura comercial detonada por el TLCAN, el principal producto exportado era el petróleo, en tanto que al día de hoy el 89% de las exportaciones son manufactureras. En concreto, el sector automotriz es el más productivo al respecto, ya que 1 de cada 4 productos exportados por México proviene de esa activa y pujante industria (SRE, 2017).

Es tal la importancia de los seis estados fronterizos de México, que en su conjunto aglutinan alrededor del 57% del total de las exportaciones de nuestro país, situación que es producto lógico del aumento en la integración productiva y de la concentración de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos. Debido a los menores costos de transporte que conlleva la cercanía con el mercado de destino, son también los estados fronterizos los que han obtenido las inversiones y el establecimiento de los sectores económicos más productivos en sus territorios, como se ha percatado la región en nuestra entidad al contar con empresas de talla mundial como Toyota, Panasonic, Hyundai, Foxconn, Honeywell y otras.

En los recientes años, se han acentuado los efectos de la globalización, destacando la relevancia de economías que están fuertemente cointegradas. Esta aceptación no se limita a países, como es el caso de la economía mexicana con la norteamericana, sino que además; considera regiones como Baja California con California, o en su conjunto la frontera norte de México.

La realidad económica de la región fronteriza mexicana ha presentado una variación radical en la orientación y contenido de sus políticas económicas, desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La región fronteriza fue tradicionalmente el referente de programas especiales para fomentar el desarrollo económico de la región (Programa Nacional Fronterizo, Industrialización Fronteriza). Sin embargo, con la firma del TLCAN la política económica hacia la región fronteriza ha ido perdiendo su trato preferencial, y la región está redefiniendo una nueva estrategia de desarrollo basada en las ventajas competitivas locales (Fuentes, 2003).

Ante tal relevancia del espectro económico de la región, aunado a la prosperidad de las entidades estadounidenses que limitan con México se cataloga como necesario un estudio

que dirija su atención a una figura relevante en la economía como son las empresas en un punto estratégico geográfico como es la zona ya definida.

De manera que, la justificación de este estudio en cuanto a su sitio de estudio, descansa en la necesidad de dar respuesta a un tema poco explorado en la categoría geográfica. Si bien es cierto el tópico de emprendimiento, ha sido ampliamente analizado, la literatura sobre un estudio comparativo en la frontera norte explicado por variables individuales y contextuales, no ha sido aún analizado de forma amplia.

En términos de flujos comerciales y tránsito de personas sin duda que, se trata de la frontera más dinámica del mundo. Solamente, contando por día, el número de cruces legales de personas es de un millón, lo cual es equivalente a tres veces la población de Finlandia o la población de la capital de Baja California.

Profundizando en el contexto económico, en 2016 el principal país inversionista en los seis estados ya citados en territorio nacional, fue Estados Unidos (SE, 2016), lo cual cobra sentido de acuerdo a explicaciones como el Modelo de Gravedad (Krugman, 2006). De hecho, sólo en 14 de las 32 entidades se repite este patrón, sin embargo lo que se intenta destacar es que toda la franja fronteriza está articulada a la economía estadounidense en términos de inversión extranjera directa.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019), señala que seis de cada dólares que exporta México con destino a Estados Unidos, lo aportan los estados de la frontera norte. Donde, además de situarse como los estados que lideran en valor absoluto, lograron mejorar en 2019 su envío de productos al extranjero comparado con el año previo, siendo Chihuahua

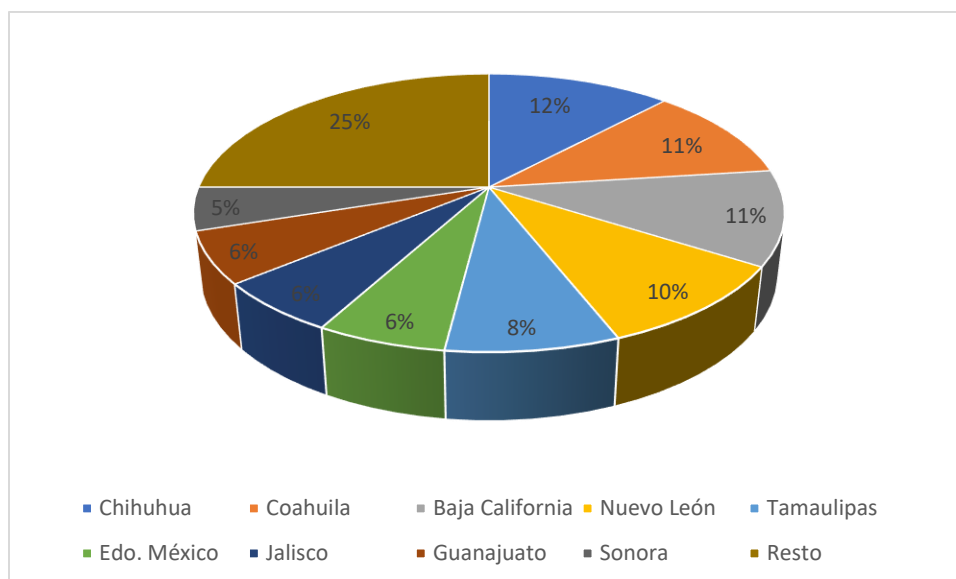
el estado con mayor dinamismo al inicio de 2019, logrando una tasa anual de crecimiento de 8.1%, seguido por Tamaulipas (8.0%), Nuevo León (7.8%), Baja California (7.7%), Coahuila (4.2%) y en último lugar Sonora con apenas 1.1%.

Destacando que, en ninguno de los seis estados fronterizos su principal producto exportador es del sector primario, es decir, algún producto no procesado o que haya intervenido alguna transformación. El listado es el siguiente:

- Baja California: Industria electrónica y comunicaciones
- Sonora: Vehículos
- Chihuahua: Computadoras
- Coahuila: Vehículos
- Nuevo León: Tractores
- Tamaulipas: Industria electrónica y comunicaciones

Si se observa en su conjunto, ya no por producto de mayor peso en la exportación de cada entidad federativa, sino por participación en el total de ese rubro, los seis estados fronterizos exportan más de la mitad del conjunto. Si bien es cierto, esto obedece en buena medida a su ubicación geográfica, no resta el valor que tienen dichos estados en la economía nacional.

Gráfica 3.1- Aportación estatal de las exportaciones en México, 2018.

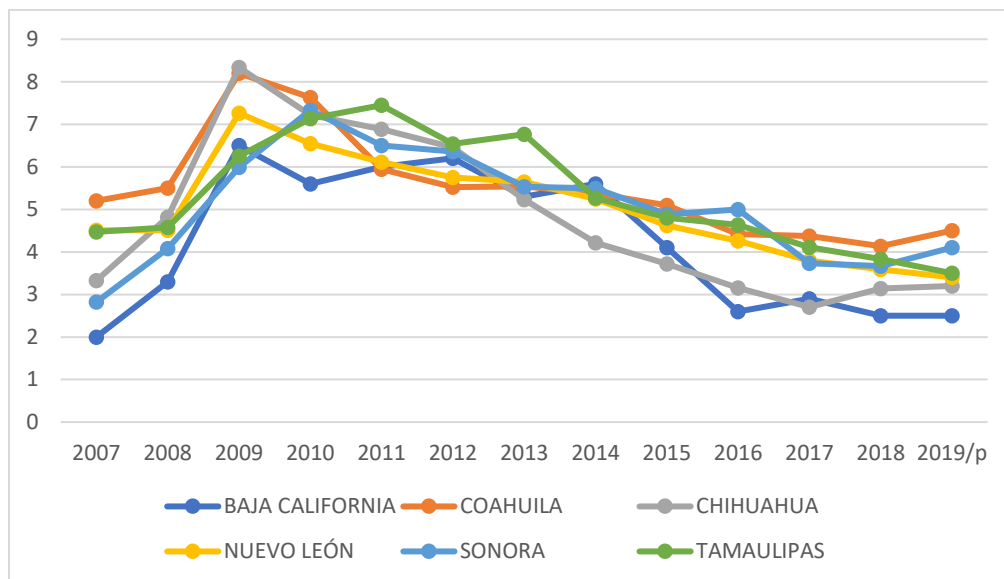


Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Mexicano de Competitividad.

Continuando con la descripción económica de la frontera norte de México, en un contexto de emprendimiento, esto es; en variables macroeconómicas que puedan de algún modo estar asociados a la dinámica que cada estado posee y que afecta la decisión de iniciar o no un negocio en la gráfica 3.2 se mostrarán las tasas de desocupación de las entidades objeto de estudio. El exponer este indicador obedece a lo siguiente: en momentos de desaceleración o poco dinamismo económico, donde el empleo se contrae una salida ante esa carencia de ingresos, es al autoempleo.

El período seleccionado para dicho gráfico corresponde 2007 a 2019, y aunque excede en sentido estricto a nuestro lapso de investigación, la razón es simple: relacionar los efectos de la crisis financiera de 2008 con nuestros hallazgos de emprendimiento en 2010.

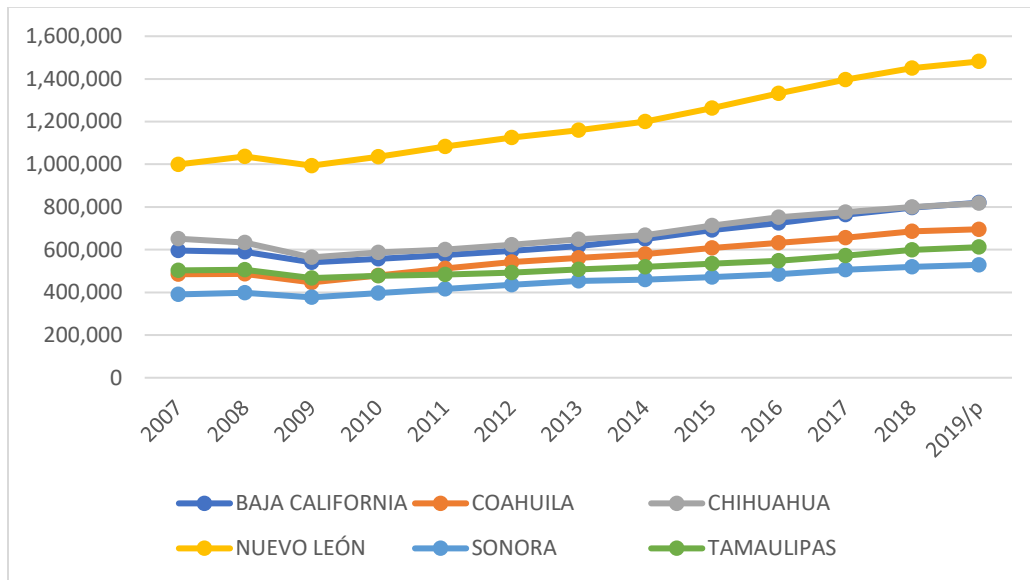
Gráfica 3.2- Tasas de desempleo de los estados fronterizos de México con Estados Unidos, 2007-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Trabajo y Previsión Social.

La contraparte de la gráfica de desempleo es el registro de trabajadores de manera permanente en el Instituto Mexicano de Servicio Social (IMSS), donde la gráfica 3.3 muestra un claro ascenso. Ello podría tener implicaciones en nuestro análisis de emprendimiento. Por una parte, al haber más creación de empleos, se podría desincentivar el autoempleo, por otra parte la misma creación de negocios puede también provocar más contrataciones de trabajadores.

Gráfica 3.3- Trabajadores asegurados permanentes registrados en el IMSS en los estados fronterizos de México con Estados Unidos, 2007-2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Trabajo y Previsión Social.

Solís (2018) argumenta que esta región fronteriza en los últimos años, ha transitado por fuertes cambios asociados con las crisis económicas de 2001 y de 2008 y a procesos inherentes a la industria maquiladora, la cual entró en un periodo de estancamiento, generando tasas de desempleo inéditas en estos contextos. Con ello, ocurren también cambios en la estructura ocupacional, incrementándose la importancia de las actividades informales y por cuenta propia. La industria maquiladora, en esta última década, dejó de ser un factor de atracción para la población migrante, por lo que se presentó una disminución en el componente social del crecimiento demográfico, al menos en ciudades como Ciudad Juárez y Tijuana.

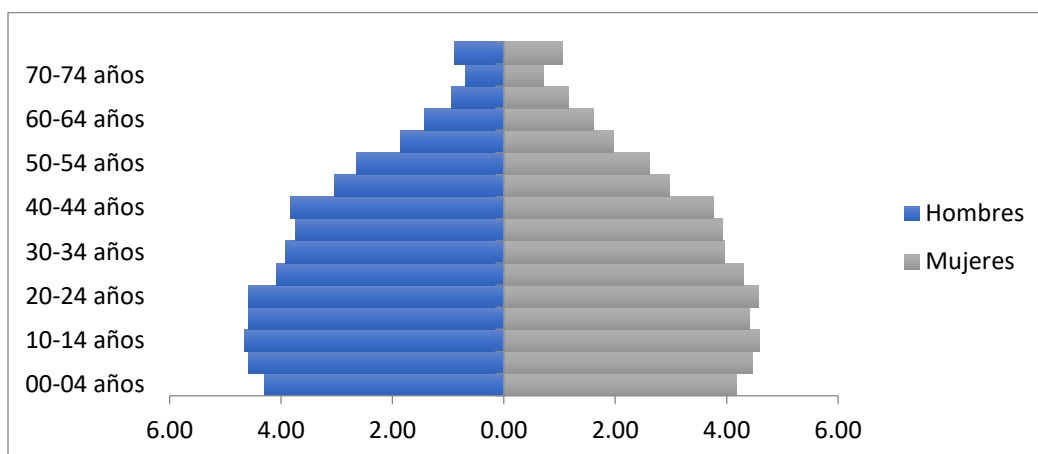
Exacerbando un poco más la relevancia de esta región, se ha hecho mención que la frontera norte no es sinónimo de un espacio geográfico homogéneo que comparte como característica

principal su colindancia con Estados Unidos; sino antes bien, la frontera norte se caracteriza por su heterogeneidad y realidad compleja, en la que a lo largo de los años, este conjunto de territorios se ha caracterizado por su desvinculación con el resto del territorio nacional. Sin embargo, compartir 3,152 kilómetros de línea fronteriza con Estados Unidos, es lo que ha permitido, de manera simple y directa, integrar una mezcla de realidades económicas, sociales y culturales (Barajas, 2018).

La región fronteriza comparte en común ser una de las regiones de mayor dinamismo económico del país a partir del proceso de apertura comercial. No en vano puede ser considerada como una de las regiones ganadoras, debido no sólo a la posición estratégica geográfica que posee, sino también por haber sido parte de la excepción dentro de la estrategia de sustitución de importaciones: el programa maquilador. Es decir, la frontera norte funcionó como ensayo del modelo económico que favorecía la apertura comercial, la inversión extranjera y la incorporación a, la ya no tan nueva, división internacional del trabajo (Fuentes y Fuentes, 2004).

De acuerdo con los datos de la Encuesta Intercensal 2015, los estados fronterizos representan 17.8 por ciento de la población nacional. Analizando la población de la región fronteriza, se encuentra que está compuesta por 49.5 por ciento de hombres y 50.5 por ciento de mujeres. Por grupos de edad, la población fronteriza cuenta con 27.1 por ciento de personas que se encuentran en la niñez o juventud (de 0 a 14 años), 66.3 por ciento de adultos (de 15 a 64 años) y 6.5 por ciento de personas mayores (de 64 a 75 años y más). Realizando un comparativo con la pirámide de población nacional, los porcentajes son muy similares: niños y jóvenes con 27.4 por ciento, adultos con 65.4 por ciento y personas mayores con 7.2 por ciento (ver gráfica 3.4).

Gráfica 3.4- Pirámide poblacional de la frontera norte de México, 2015.

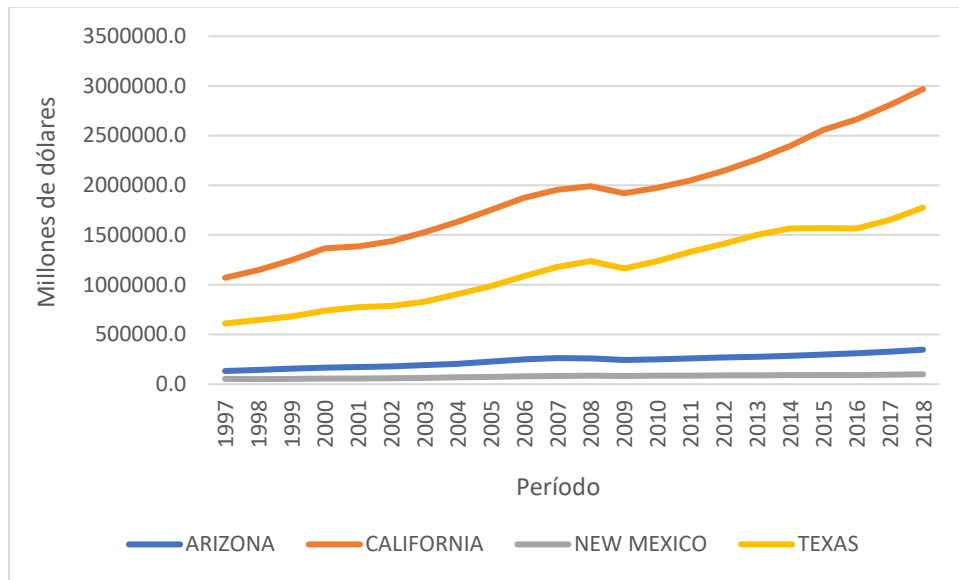


Fuente: Elaboración propia en datos de Encuesta Intercensal, 2015.

Exarcebando un poco más la gráfica 3.4, la composición poblacional de los seis estados fronterizos no difiere mucho de México en su conjunto, ello significa que hay una transición demográfica hacia la vejez, pues se observa como la forma de los quinquenios no son muy delgados arriba.

Corresponde también en esta sección, explorar a los cuatro estados fronterizos con México: California, Arizona, Texas y Nuevo México. De ellos, en términos estrictamente demográficos se puede señalar que con casi 40 millones de habitantes, California es el estado más poblado de Estados Unidos, y en segundo lugar aparece Texas (28 millones). Uno de cada ocho residentes de los Estados Unidos, vive en California (PPIC, 2017).

Gráfica 3.5 - Producto Interno Bruto de los estados norteamericanos fronterizos con México, 1997 a 2018

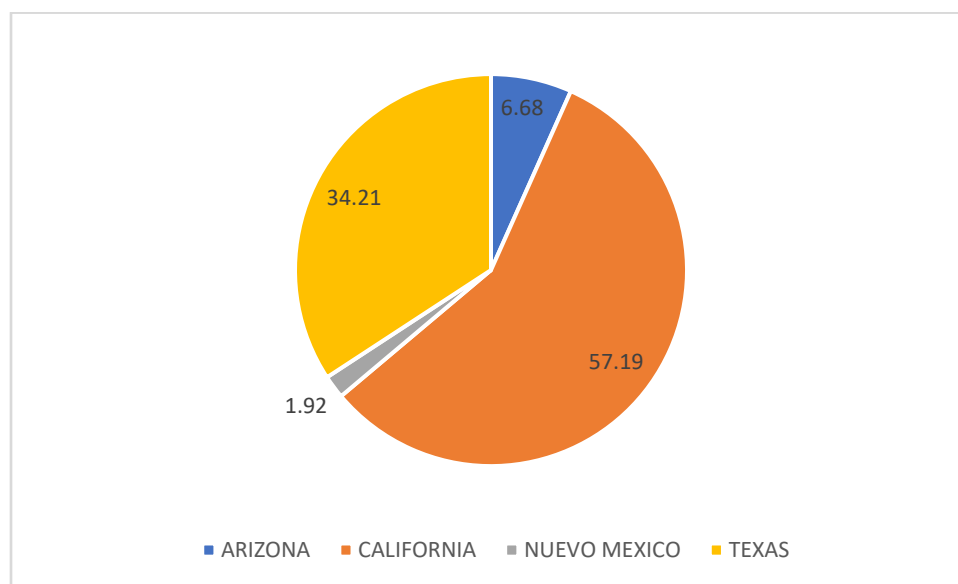


Fuente: Elaboración propia con datos de Federal Reserve Bank of St. Louis

Se observa en la gráfica 3.5, como hay notorias diferencias en los valores del PIB para los 4 estados, pues en tanto que Nuevo México y Arizona son parecidos, los de Texas y California están muy por encima, máxime este último.

Una manera de percibir las diferencias arriba señaladas, donde hay una brecha significativa en los ingresos estatales de las 4 entidades seleccionadas, es a través de la gráfica 8, en ella se observa como casi un 60% del PIB fronterizo de Estados Unidos, lo aporta California, que como se ha documentado si fuese un país, tendría el lugar 5 en cuanto a PIB mundial (The Economist, 2018). La desigualdad es tal, que Nuevo México necesitaría multiplicar su ingreso por 30 para estar a la par de California.

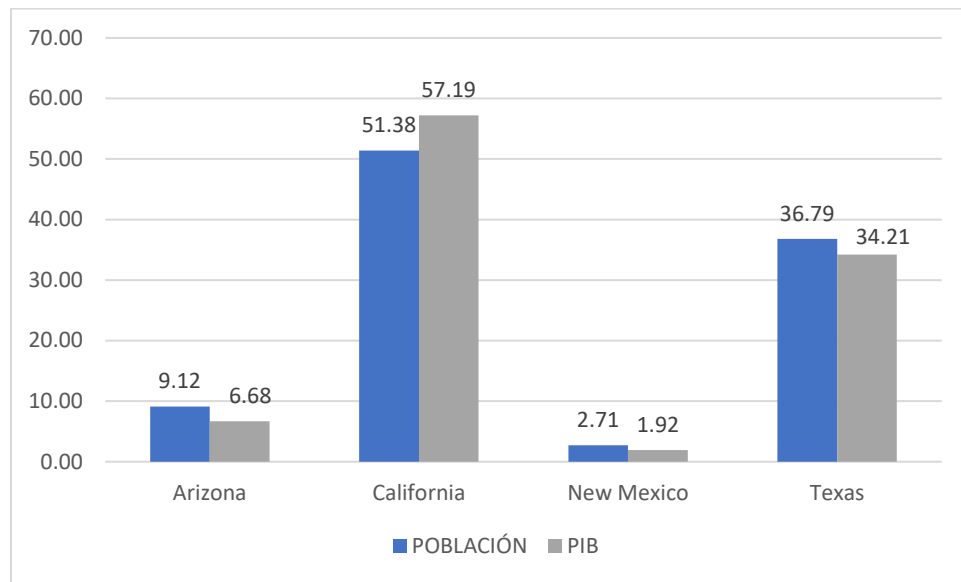
Gráfica 3.6- Participación estatal del PIB en la frontera sur con México, 2018.



Fuente: Elaboración propia con datos de Federal Reserve Bank of St. Louis

Uniando los aspectos económicos y demográficos de los la frontera sur de Estados Unidos, se encuentra una asociación entre habitantes en ese esos estados y su participación económica medida como porcentaje del PIB en la región. El gráfico siguiente ilustra de manera clara esta idea, donde las cifras guardan poca distancia entre ellas.

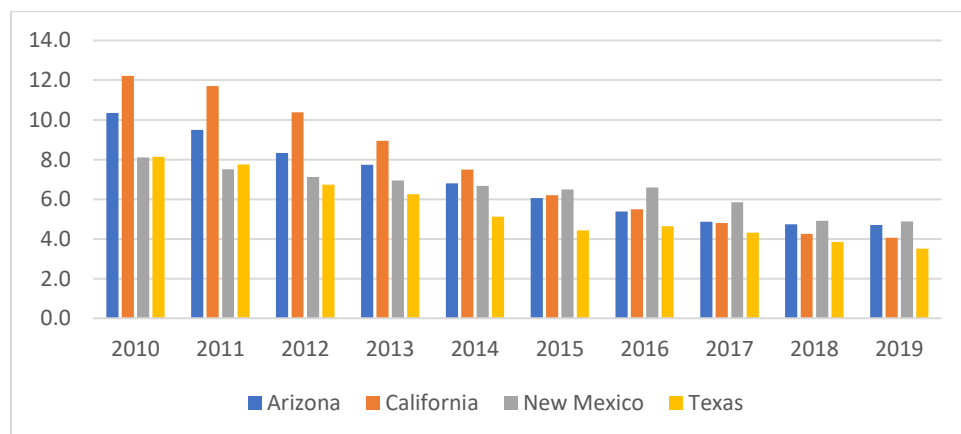
Gráfica 3.7- Participación de la Población y PIB en la frontera sur con México



Fuente: Elaboración propia con datos de Federal Reserve Bank of St. Louis y Census Bureau.

Una vez revisada la asociación entre los pesos porcentuales que arrojan en el rubro monetario y demográfico, el PIB y la población respectivamente se procede a revisar una variable de relevante interés como lo es la tasa de desempleo.

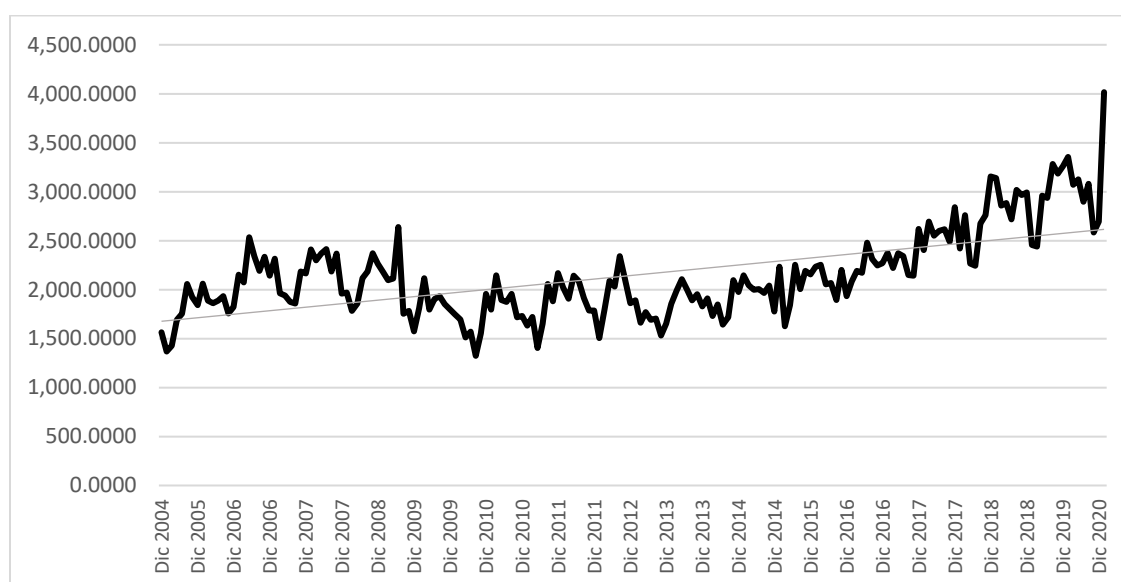
Gráfica 3.8- Tasa de desempleo en los estados de EUA frontera con México 2010-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Bureau of Labor Statistics.

El gráfico 3.8 muestra como en la reciente década la tasa de desocupación ha ido disminuyendo sostenidamente, teniendo como datos concretos que al inicio California era la entidad con más tasa de desocupación, pero a partir de 2015 la mayor tasa le pertenece a Nuevo México, aunque en los últimos años, el dato prácticamente se empalma con Arizona. También destaca el hecho que, a lo largo del período analizado Texas siempre es el estado con menor tasa de desocupación.

Gráfica 3.9- Remesas de Estados Unidos a México. 2004-2020



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México

Respecto a este reciente gráfico, se puede observar como una extensión del desempleo en Estados Unidos, ya que a medida que la fuerza laboral en ese país crezca, también lo hará el envío de remesas a México. Esto partiendo del supuesto que, dentro de los ocupados está un número importante de migrantes y éstos toman de su ingreso para el envío a su país de origen. Esta cifra se puede verificar con el dato registrado en el primer trimestre de 2020, donde el envío de remesas hacia nuestro país rompió récord como apoyo de los conacionales por temas de la pandemia COVID-19.

3.2 Contexto de la migración de México a Estados Unidos

Históricamente nuestro país ha sido expulsor de migrantes rumbo al vecino país del norte. En ese tenor, las condiciones laborales, de seguridad y el entorno económico, han provocado que hoy México se caracterice por la complejidad de la movilidad humana que ocurre en su territorio: emigración, inmigración, tránsito, migración de retorno así como migración y desplazamiento internos. De acuerdo con estimaciones hechas por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE, 2018) en 2017 habitaban 11,848,537 mexicanos en el extranjero de los cuales un 97.21% vivían en Estados Unidos. Este flujo migratorio intenso permite definir al corredor México-EUA. como el principal en el mundo, con más de 12 millones de migrantes. Entonces, se puede sentenciar que, el flujo más notorio es la migración de mexicanas y mexicanos hacia Estados Unidos, pues en 2015 residían 11.6 millones de mexicanos en EUA, siendo el 27% del total de los inmigrantes en Estados Unidos. De los poco más de once millones de personas migrantes mexicanas en el país norteamericano cuya edad era de 16 años o más, 69% eran parte de la población económicamente activa (PEA) en 2015 (Zong & Batalova, 2017). Sin embargo, en los últimos años la tasa neta de migración de mexicanos y mexicanas hacia EUA ha estado decreciendo constantemente, bajando de 161,000 personas en el año fiscal 2005 a 139,400 personas en 2015 y en su lugar los gigantes asiáticos: India y China han ganado este rol de migración a México en 2013 (Chishti y Hipsman, 2015).

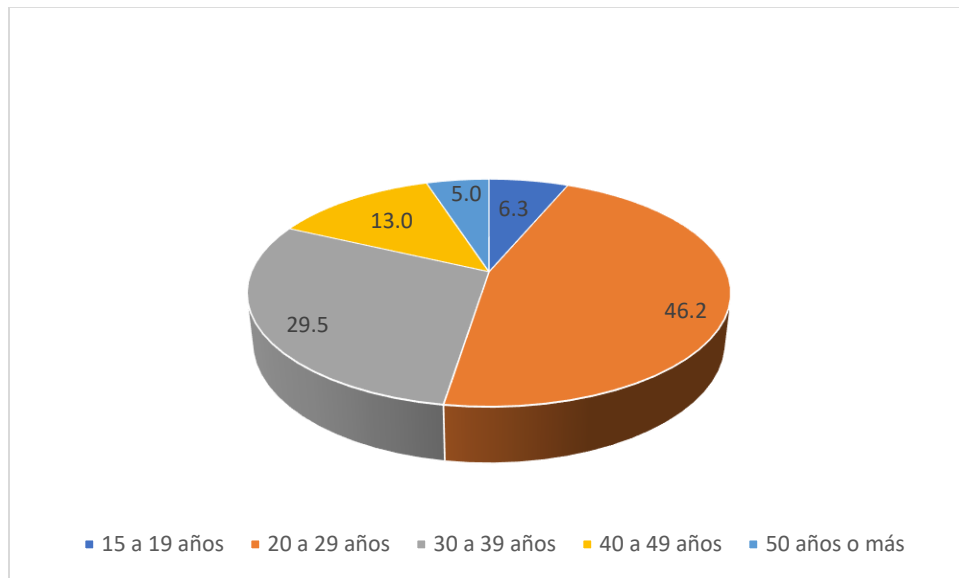
Este comportamiento con tendencia a la baja, obedece a la crisis migratoria en Estados Unidos y que tuvo dentro de sus múltiples efectos colaterales el descenso de la intención de migrar. A este hallazgo, se le puede ligar en buena parte, con la teoría de expectativas racionales y los incentivos citados en las teorías ya citadas con anterioridad sobre migración.

Se sabe que, el sexo masculino ha llevado ventaja sobre el femenino respecto a la migración mexicana con rumbo a Estados Unidos, los datos demuestran que se ha pasado de 45.9% de participación de mujeres a un 46.7% del 2000 a 2017 (BBVA, 2018). Esto refuerza ciertas teorías de la migración, pues pudiera pensarse que es más factible que el hombre migre para laborar y enviando remesas a la familia que se quedó en el país de origen.

Abonando a lo anterior, en su mayoría de acuerdo a su perfil ocupacional, los mexicanos que viven fuera del país son profesionistas en un 35%) seguidos de estudiantes con un 22% dejando relegado al último lugar a nuestro rubro de interés, los empresarios con un 1%. Este dato no es trivial, debido a que la experiencia previa de empresarios es casi inexistente en los mexicanos que migran al país vecino del norte.

A continuación, mediante un esbozo gráfico se ponen en evidencia algunos rasgos recientes que pone en manifiesto la gran relación de migrantes mexicanos con rumbo a Estados Unidos. La gráfica siguiente muestra por los migrantes deportados por grupos de edad, donde se percibe como los grupos que son pertenecientes a la fuerza laboral (de 30 a 49 años) son los que en conjunto, aportan casi el 80% del total.

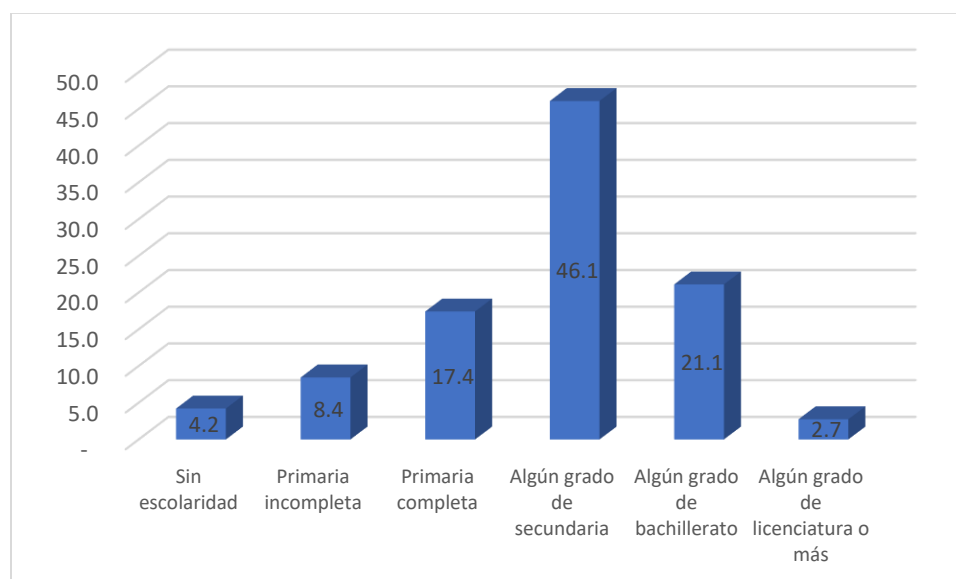
Gráfica 3.10- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EU por grupos de edad, 2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF Norte, 2017.

Si se busca indagar más, sobre esa relación, también se investigó sobre los migrantes devueltos en 2017, categorizando por nivel educativo. La gráfica 3.11, muestra como las barras presentan una distribución normal en el sentido que, en el rubro sin escolaridad prácticamente no hay presencia, y a medida que va en aumento el nivel escolar, también se incrementa la frecuencia de los deportados, llegando a su umbral en algún grado de secundaria para después, descender en los niveles de educación media superior y superior. Ello ilustra un flagelo en la economía y sociedad nacional, ya que el migrar con rumbo a Estados Unidos en cualquier nivel educativo da una clara señal de inconformidad con las condicionales del país de origen.

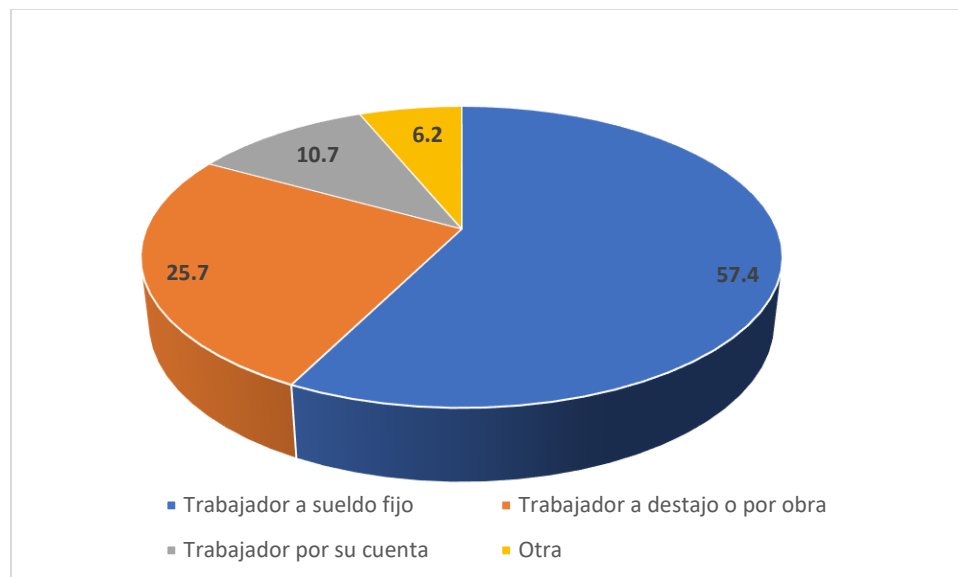
Gráfica 3.11- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EU por nivel educativo, 2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF Norte, 2017.

El siguiente gráfico señala las deportaciones por características laborales, de modo que, poco más de la mitad (57.2%) de los citados, dijeron haber sido trabajadores a sueldo fijo en México. Sólo un 10.7% era trabajador por cuenta propia, lo cual da indicios de que los emprendedores no migran o al menos, no son devueltos.

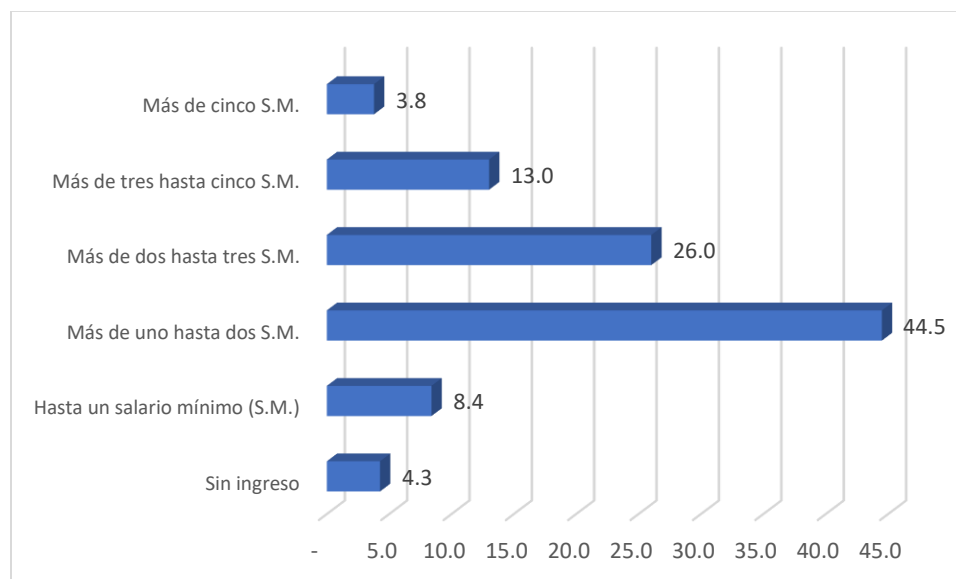
Gráfica 3.12- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EU según características laborales, 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF Norte, 2017.

Otra variable de control, para entender el comportamiento de los migrantes de México, que en algún momento estuvieron en territorio estadounidense, se eligió el nivel ingresos. De acuerdo a EMIF (2018), y usando al salario mínimo (S.M.), como métrica para clasificar los distintos niveles de ingreso, la gráfica siguiente indica como la frecuencia acumulada llega al 55% cubriendo de cero a dos salarios mínimos. Esto indica, como los de ingresos menores, evidentemente son los que más migran y a la vez, son deportados.

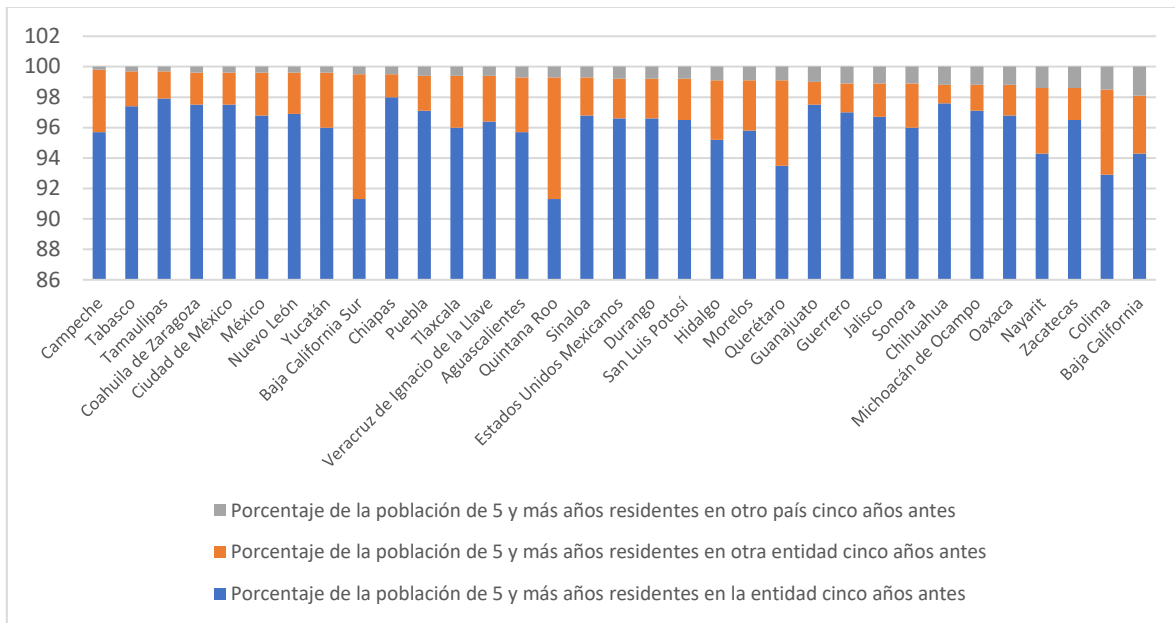
Gráfica 3.13- Migrantes mexicanos devueltos por autoridades migratorias de EUA por nivel de ingreso, 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF Norte, 2017.

Continuando con la descripción de como se ha comportado recientemente la migración de mexicanos a Estados Unidos, si se revisan los datos por lugar de residencia hace 5 años a los que viven en territorio nacional, se observa como las barras grises que corresponden a los que vivían en otro país, son más notorias en entidades como Zacatecas, Guanajuato, Michoacán, Oaxaca y los fronterizos Baja California, Sonora y Chihuahua.

Gráfica 3.14- Porcentaje de la población de 5 años y más según lugar de residencia cinco años antes, 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF Norte, 2017.

3.3 El emprendimiento en México y Estados Unidos

Emprendimiento en México

Tipícamente se asume que México es un país de participación empresarial desde el rubro micro. Hechos como los salarios precarios y las condiciones laborales condiciona a la población a buscar fuentes de ingreso vía emprendimiento. Mungaray (2016) encuentra que es la micro y pequeña empresa para el caso de Baja California una fuente importante de creación de empleos, ante el escenario ya descrito.

Según los resultados del Censo Económico 2014, en nuestro país existían 5.6 millones de negocios, mismos que generaron empleos para casi 30 millones de personas, lo que promedia casi 5 trabajadores por unidad económica. Ello significa dos aspectos: primero, que la formación de empresas tuvo un incremento promedio anual de 1.9 % en el periodo censal , considerando los dos últimos estudios de esta naturaleza, esto es los de 2009 y 2014, mientras que el empleo lo hizo a un ritmo de 1.6%. Y segundo, que en su mayoría las empresas creadas por los emprendedores mexicanos son micro o pequeñas.

Delo anterior, se desprende que únicamente la categoría microempresarial formada por aquellos negocios que emplean entre 0 y 10 personas, aumentó su participación de 95 a 95.4% en los últimos dos censos, pero su participación en el empleo bajó de 41.8 a 39.7%. Las empresas pequeñas, es decir, las que tienen entre 11 y 50 empleados, redujeron su participación en las empresas totales de 4 a 3.6%, pero mantienen su participación en el empleo en 15.3%. Por su parte, las empresas de tamaño mayor han visto incrementar su participación en los establecimientos totales y en el empleo se redujo de 43 a 45 en términos

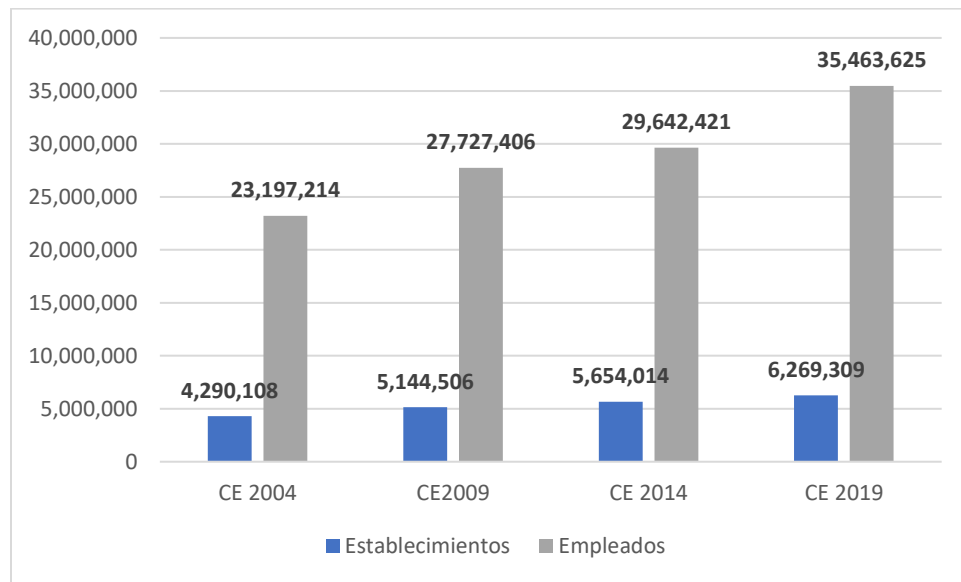
porcentuales. Lo anterior, enfatiza un escenario polarizado en la estructura empresarial donde las pequeñas empresas pierden participación.

Respecto a publicaciones recientes hechas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en es esfuerzo realizado en 2019 y ejecutando su recién ejercicios de Censos Económicos se encuentra que tanto los establecimientos censados, así como el personal ocupado en éstos, tuvo un aumento en el quinquenio entre ambos levantamientos de información. La tasa de crecimiento en los negocios fue de 2.1% de 2014 a 2019 siendo mayor a la registrada en el lapso de 2009 a 2014, pero no a la que se obtuvo de 2004 a 2009 pues ésta fue de 3.7%. Ello probablemente obedece a que al interior de esos cinco años, se experimentó la crisis de las hipotecas subprime y ante la tasa de desempleo registrada y demás propiedades de una desaceleración económica profunda, las microempresas tienden a ser actores contracíclicos en el contexto del emprendimiento.

Se observa también que los empleos que registran estas empresas han tenido incrementos a ritmos de 3.6% de 2004 a 2009, 1.3% de 2009 a 2014 y por último, de 3.7% en el lapso de 2014 a 2019. En este caso, se observa como el aumento más notorio se observa en este reciente quinquenio, dando un impulso a la creación de empleos desprendidos de emprendedores.

El comportamiento global de las variables establecimientos económicos y personal ocupado en los últimos cuatro Censos Económicos se observa en la gráfica siguiente. Si bien es cierto, en en este laspo de 15 años, el país ha experimentado una tasa de crecimiento cercana al 20% (Banco Mundial, 2019).

Gráfica 3-15. Establecimientos y personal ocupado de las en México: 2014 y 2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Censos Económicos 2014 y 2019.

De acuerdo al GEM, en su informe para México, durante el 2015 se consolidó la tendencia en los niveles de emprendimiento registrados. Estos estudios revelaron que la tasa de actividad emprendedora en 2011 fue del 9.6% de la población adulta y en 2015 llegó a un 21%. Este incremento es producido debido al mayor número de personas en la etapa de empresa naciente. El porcentaje de empresas nacientes incrementó de un 12.7% a 16.2%. Por otro lado, el porcentaje de empresas nuevas bajó de 6.4% a 5%. Esto es debido a factores distintos, pues algunas empresas subieron a la clasificación de empresas establecidas, mientras que otras optaron por abandonar el mercado.

En ese estudio elaborado por el GEM, se identificó que la percepción de oportunidades y la intención de iniciar un negocio han ido en declive, debido a un temor a fracasar, combinado con un considerable aumento del porcentaje de adultos que no se consideran capaces de iniciar una empresa debido bien a su nivel económico o su grado académico. El proceso o plan de emprendimiento inicia donde se identifica la oportunidad de un negocio. Se estimó

que en México, el 48.3% de los hombres adultos identifican mayores oportunidades de negocio, a comparación de un 41.3% de mujeres. Pero estos no son los únicos factores ya que también se presentan diferentes elementos como lo son la edad, el grado de estudio y el nivel de ingreso (GEM, 2015).

En concreto, estos estudios demuestran que la educación es muy importante, debido a que los adultos que cuentan con educación superior tienden a sentirse más capaces de emprender y tener menor miedo al fracaso. Mientras que en el caso de la edad los resultados varían mucho y en el rango de 35 a 44 años de edad tienden a ser los que más aprovechan sus oportunidades, aunque también tienden a ser los que tienen un mayor miedo al fracaso.

Con el paso del tiempo, surgen ideas nuevas e innovadoras para empresas y otras empresas al no poder adaptarse se ven forzadas a cerrar, sin importar en qué etapa se encuentren. Existen distintos motivos que causan el cierre de una empresa estos varían en: negocio no rentable, problemas de financiamiento, el emprendedor no quiso seguir operando, retiro por edad del mundo laboral, incidentes, entre otros.

Emprendimiento en Estados Unidos

De acuerdo al último reporte del Global Entrepreneurship Monitor (2016), en los perfiles que hacen para los países se encontró que Estados Unidos, más de 25 millones de estadounidenses estaban comenzando o dirigiendo un nuevo negocio, ello basado en la Tasa de Actividad Empresarial Total (TEA), la cual resultó del 13%, esto es; 13 de cada 100 norteamericanos sujetos a este análisis tienen tendencia a ser emprendedores.

Otros hallazgos relevantes de dicho reporte y que ofrecen un panorama del emprendimiento en Estados Unidos, también lo son: Las percepciones de oportunidad son altas y siguen creciendo en los Estados Unidos. Comparado con 2009, el doble de estadounidenses vio buenas oportunidades para comenzar un negocio en 2016 (57% en 2016 frente a 28% en 2009).

Respecto a la capacidad para crear negocios, los habitantes de Estados Unidos, siguen confiando en sus habilidades empresariales, y el 55% informa que tienen la capacidad para iniciar un negocio. Estas percepciones de capacidad autoreportada, representan el indicador que elabora el GEM más estable para los Estados Unidos, pues nunca varía más de tres o cuatro puntos porcentuales desde el 2008, año tomado por temas de la crisis financiera internacional (GEM, 2016).

El perfil de Estados Unidos, en este tópico es claramente de líder. De acuerdo a Forbes, 6 de las 10 principales empresas más innovadoras en 2017 eran de origen norteamericano, logrando poseer los tres primeros lugares de ese top 10, en donde sobresalen evidentemente negocios que venden servicios y no artículos.

Sin duda, la capacidad de emprender ligada a una mejor educación es factor interesante para el escrutinio académico. Se sabe que en Estados Unidos, el 90% de los adultos en el rango de edad de 25 a 64 años han terminado la educación media superior. Esto se aplica ligeramente más en el caso del sexo femenino que en el masculino, ya que el 89% de ellos han terminado con éxito la educación media superior en comparación con el 91% de las mujeres.

Sin embargo, Estados Unidos a pesar del valor de su riqueza y rol protagonista que tiene en el mapa mundial como nación en muchos temas de economía y política, presenta una serie

de elementos que permiten detectar áreas de oportunidad en temas de emprendimiento. En este tenor, de acuerdo a Census Bureau, en 2012 eran 9,892,942 empresas registradas en dicho país y 5 años atrás en 2007 eran 10, 098,738, lo cual es una reducción de número de negocios, pero de 2007 a 2012 las ventas registradas por esas empresas se incrementaron en poco más de 1 billón de dólares. La idea anterior, ilustra que en Estados Unidos, existe una estructura empresarial basada no en muchas pequeñas o medianas empresas, sino más bien en su capacidad productiva con elevado valor agregado.

CAPÍTULO IV. FUENTES DE DATOS, CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES Y ESTRATEGIA DE ANÁLISIS DE DATOS.

A partir del objetivo de esta investigación, que es conocer si las condiciones individuales, no pecuniarias y contextuales explican el emprendimiento fronterizo y transfronterizo, se implementó una metodología de carácter cuantitativo. En este sentido, el objetivo general de este capítulo es mostrar claramente los pasos que se siguieron para construir las variables y los modelos estadísticos que se utilizarán para dar cuenta del impacto en términos de probabilidad que tienen los determinantes seleccionados sobre la decisión de emprender en la frontera de México con Estados Unidos.

Para conocer lo anterior, se utilizó el Censo de Población y Vivienda 2010, así como la Encuesta Intercensal de 2015, ya que estas fuentes de información proporcionan datos útiles para identificar entre otras cuestiones, si el encuesta es migrante en su entidad de residencia, si nació en otra parte del país o del mundo, si ha emprendido algún negocio en su ciudad o en Estados Unidos y demás variables de interés para atender a nuestros objetivos, pregunta e hipótesis de investigación.

El concepto de emprendimiento empleado en este trabajo es vasto e incluye cualquier nuevo intento de emprender, tales como autoempleo, creación de una empresa o expansión de un negocio existente (Kelley, Singer y Herrington, 2012). No obstante, puesto que sus aportes al desarrollo son diferentes se han considerado dos niveles de análisis: trabajador por cuenta propia y empleador. El primero se refiere a un pequeño emprendimiento que frecuentemente se realiza por necesidad ante la dificultad de encontrar trabajo; el segundo corresponde a pequeñas empresas con asalariados que repercuten en mayor medida en el desarrollo local.

Cabe destacar que, el emprendimiento se divide en dos categorías: fronterizo y transfronterizo. El primero hace alusión a aquellos que han decidido emprender algún negocio en territorio nacional, o mejor dicho, dentro de su entidad de residencia mexicana. En tanto que, se entenderá como emprendimiento transfronterizo a aquel que reside en México y la actividad de iniciar un negocio la lleva a cabo en Estados Unidos.

Siguiendo con lo anterior, INEGI en su glosario de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), define al trabajador independiente como: *“la persona que dirige su propia empresa o negocio, de manera que no tiene un jefe o superior a quien rendirle cuentas de su desempeño o de los resultados obtenidos”*. En esta misma encuesta se definen dos vocablos más que son relevantes para este estudio: trabajador por cuenta propia y empleador. Al primero, lo define como *“Es el ocupado que trabaja solo o con el apoyo de integrantes de su propio hogar o ajenos, pero sin el compromiso de pagarles por sus servicios”*, y al segundo como: *“es el trabajador independiente que emplea los servicios de uno o varios trabajadores a cambio de una remuneración económica en monetario o especie”*. (INEGI, 2020).

El capítulo está estructurado en cuatro secciones. En la primera sección hablaremos de nuestras fuentes principales de información: los Censos de Población y Vivienda (CPV) y la Encuesta Intercensal (EI). En la segunda sección se mostrará la delimitación de la población objetivo. La tercera sección busca exponer claramente la construcción de las variables utilizadas, con el fin de explotar las ventajas de las fuentes de información, pero también de revisar las limitaciones de las variables con las que se trabajó. Finalmente este capítulo incluye la explicación de los modelos utilizados.

4.1 El Censo de Población y Vivienda en México

Los censos de población son la fuente de información estadística más antigua en la historia de la humanidad y la fuente de información de mayor importancia. Etimológicamente, el significado de la palabra censo ha cambiado con el tiempo; sin embargo, su operación básica, y que define su esencia, es la de contar a todos los elementos de una población objetivo, cualquiera que ella sea; por ejemplo: unidades de producción, personas o edificios, todos con referencia a un momento o periodo específico (INEGI, 2015).

Sin duda, el esfuerzo mayúsculo que hace el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), es el censo nacional de población y vivienda, por lo que, en esencia implica ejecutar no un levantamiento de información a nivel muestra, sino a la población en su conjunto. De acuerdo a INEGI (2010), los censos de población y vivienda constituyen la fuente de información estadística más completa sobre la cual se apoya el conocimiento de la realidad nacional, y el último censo no es la excepción; con los datos que generan, además de responder a las preguntas de vinculados a los habitantes dentro y fuera de territorio nacional, permite a los diversos sectores sociales identificar el rezago social, condiciones de marginación, los grupos vulnerables, las necesidades de la población en materia de vivienda, educación, salud, servicios de agua potable, electricidad y drenaje, entre otras, y, a partir de ello, elaborar planes, acciones y programas que tiendan a mejorar las condiciones de vida de los habitantes.

En lo que concierne a antecedentes contemporáneos de este tipo de estudios, en 1895 se hizo el primer esfuerzo estadístico de carácter formal, nacional y de éste se desprenden los censos nacionales contemporáneos. El segundo se realizó en 1900 y a partir de entonces se han llevado a cabo estos proyectos censales de población con una periodicidad de 10 años,

con excepción del pospuesto hasta 1921, a causa de la situación que el país vivía como producto de la Revolución Mexicana.

INEGI (2010) menciona que con la intención de actualizar y renovar la estadística demográfica y socioeconómica en periodos más cortos que diez años y satisfacer así la creciente demanda de información por parte de los usuarios, se realizó en 1995 el primer conteo de población y vivienda, el segundo en 2005 y el tercero en 2015 que es la Encuesta Intercensal, en referencia a que se ubica en medio de cada censo. Esta periodicidad censal ha permitido que la sociedad mexicana y sus instituciones académicas, cuenten con información estadística de manera regular, lo que facilita el conocimiento sobre la evolución de la población del país y sus condiciones de vida, y posibilita que los sectores público, privado y social, tomen decisiones más informadas, medidas que, directamente favorecen la elaboración de esta tesis, pues se empleará tanto el Censo de Población y Vivienda 2010 y la Encuesta Intercensal 2015.

En cuanto a su diseño conceptual, que sin duda, es un tema relevante para entender como funciona la operatividad de los Censos en México, se deben aclarar que:

- Población objetivo: los residente de territorio nacional, los hogares censales y las viviendas particularesy colectivas.
- Unidad censal: el residente habitual y la vivienda.
- Temática censal: Incluye rubros como: población, migración de 5años atrás, vivienda, alimentación y otros.

Sobre la dirección de sus preguntas o áreas que cubren las interrogantes, destacan dos rubros, a saber: características de las viviendas y características de las personas, de donde se

desprenden bloques como: educación, salud, religión, inseguridad alimentaria, situación conyugal, aspectos de migración, ocupación, derechohabiencia, discapacidad, analfabetismo, elementos de residencia, posición en el trabajo, ingresos y otras más.

Los aspectos inherentes al método censal y que lo distinguen del resto de levantamientos de información son:

- Universalidad. La información hace referencia a todos los elementos que conforman la población de estudio en un territorio definido, en este caso a México.
- Empadronamiento individual. Consiste en la enumeración y el registro por separado de cada elemento que integra la población de estudio.
- Simultaneidad. Todos los elementos deben ser empadronados lo más cercano a un momento bien determinado y la información captada debe estar referida a una fecha o periodo definidos. Para el caso mexicano, se llevan a cabo cada diez años.

4.2 La Encuesta Intercensal

De acuerdo a INEGI (2015) La Encuesta Intercensal 2015 se llevó a cabo con la finalidad de actualizar la información sociodemográfica a la mitad del periodo comprendido entre el Censo de 2010 y el que habrá de realizarse diez años después. Aborda temas presentes en los últimos censos y guarda comparabilidad con ellos, pero también incorpora temas de reciente interés entre los usuarios.

Esta encuesta que, para efectos de nuestra investigación da seguimiento a los censos 2000 y 2010, tiene como objetivo principal el generar información estadística actualizada que proporcione estimaciones con calidad sobre el volumen, la composición y la distribución de la población y de las viviendas del territorio nacional, que mantenga la comparabilidad

histórica con los censos y encuestas nacionales, así como con indicadores de otros países. Con un tamaño de muestra de 6.1 millones de viviendas, este esfuerzo del gobierno, brinda información a nivel nacional, entidad federativa, municipio y para cada una de las localidades con 50 mil o más habitantes.

Para ser precisos en el apartado de su diseño metodológico, se debe hacer énfasis que la Encuesta Intercensal cuenta con un esquema de muestreo es estratificado por conglomerados y unietápico, es decir, se clasifican las localidades según tamaño y nivel socioeconómico, se seleccionan áreas geográficas completas utilizando muestreo aleatorio simple (MAS) y en su interior se captará la información para todas las viviendas y sus habitantes. Las unidades primarias de muestreo (UPM) son manzanas o localidades. En las ciudades de 50,000 y más habitantes se estratifican las Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB), por nivel socioeconómico y se selecciona al menos una manzana por dicha área (INEGI, 2015).

Exacerbando un poco más, sobre los alcances de esta encuesta radica en su aporte en que el año 2015 fue nombrado por la Organización de las Naciones Unidas para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y también contribuir como año de referencia de la evaluación de avances de los llamados Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Es propicio enunciar que, las mismas variables del cuestionario ampliado del Censo 2010, son las que arroja el cuestionario usado de la Encuesta Intercensal 2015, por lo que, la compatibilidad de preguntas y análisis a través de ese período es factible, una vez que no habrá desfase en las variables o valores perdidos dentro de las mismas.

4.3 Descripción de los datos

A partir del objetivo de esta investigación, se implementó una metodología de carácter cuantitativo. En este sentido, el objetivo general de este capítulo cuatro es mostrar claramente los pasos que se siguieron para construir las variables y los modelos estadísticos que se utilizarán para dar cuenta si existe asociación entre las variables citadas.

La investigación toma como base el Censo Nacional de Población y Vivienda en sus períodos 2010, así como la Encuesta Intercensal del 2015, todos ellos diseñados y levantados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Por otra lado, también servirá de fuente complementaria, la información los datos que provienen del American Community Survey (ACS) .La variables a usar se definen a continuación, no solo en su concepto natural, sino también su manera en que serán tratadas estadísticamente. Se aclara que, el software empleado para esta investigación es STATA versión 14.

4.4 Variables dependientes

En esta investigación las variables dependientes fueron las prácticas relacionadas con el emprendimiento uno fronterizo y otro transfronterizo, entendido el primero comoo áquel que se lleva a cabo en la entidad fronteriza de residencia del individuo, y al segundo se construye como el emprendedor que reside en alguna entidad mexicana que colinda con Estados Unidos y fue ene se país donde optó emprender. Este concepto fue medido a partir de la pregunta: *¿Trabajó la semana pasada?* Al dar el encuestado (a) una respuesta afirmativa, nuestra fuente de información, continúa con la interrogante: *Entonces la semana pasada fue:*

- 1) Hizo o vendió algún producto?

- 2) Ayudó en algún negocio?
- 3) Crio animales o cultivó trigo?
- 4) Ofreció algún servicio por un pago?
- 5) Atendió su propio negocio?
- 6) Tenía trabajo, pero no trabajó?
- 7) Buscó trabajo?
- 8) ¿Es estudiante?
- 9) ¿Es jubilado o pensionado?
- 10) ¿Se dedica a quehaceres del hogar?
- 11) ¿Tiene alguna limitación física o mental que le impide trabajar?
- 12) ¿No trabajó?

De esta interrogante, se desprende la pregunta número 32, siendo ésta la clave y medular para indicar a la base de datos, quienes serán los catalogados como emprendedores. Las opciones que se muestran son:

- 1) Empleado (a) u obrero (a)
- 2) Jornalero (a) o peón
- 3) Ayudante con pago
- 4) Patrón(a) o empleador (a)
- 5) Trabajador (a) por cuenta propia
- 6) Trabajador (a) sin pago

Donde, si se responde las opciones de los incisos d y e, se indicará que emprendió.

Otra sección que nos es útil, para proveer información y construir nuestras variables dependientes es la pregunta: *¿En que municipio o delegación está el negocio, empresa o lugar donde trabajó la semana pasada?*, pregunta que tiene como respuestas:

- 1) Aquí (en este municipio o delegación)
- 2) En otro municipio o delegación del país
- 3) En otro país

De igual manera, esta pregunta nos conecta a la siguiente, que es: *¿En qué estado o país?* Esto sucede si y solo si, en la pasada respondieron algo distinto a la opción *aquí*. En esta interrogante las opciones son:

- 1) Aquí, en este estado
- 2) En otro estado
- 3) En los Estados Unidos de América
- 4) En otro país

4.4.1 Emprendedor fronterizo

Se trata de una variable dicotómica que tomó los valores de 0=si no es emprendedor y 1= si es emprendedor . Para que dicha variable sea 1, fue necesario que en la pregunta *Entonces la semana pasada fue*, el encuestado(a), haya contestado las opciones: ofreció algún servicio por un pago o bien, atendió su propio negocio. Siendo esta última, la más importante en la categoría emprendedor, pues INEGI ubica ofrecer un servicio a opciones como: cargar bolsas, lavar autos, cuidar niños y un subjetivo etc.

Sin embargo, la respuesta “atendió su propio negocio” da señales de que el encuestado es su propio jefe y auto empleador. Asu vez, se condicionó a que fuera en territorio nacional.

4.4.2 Emprendedor transfronterizo

Es también una variable dicotómica y toma valores de 0= si no emprendedor transfronterizo y 1= si es emprendedor transfronterizo. La construcción de esta variable nos remonta a varias etapas o condiciones: la primera de ellas es que sea emprendedor, es decir; 1 en la dummy emprendedor. Aunado a ello, debe:

- 1) Ser mexicano, viviendo en un estado fronterizo.
- 2) Que en la pregunta *Entidad o país de trabajo*, la respuesta sea Estados Unidos de América.
- 3) Haber sido catalogado como emprendedor de acuerdo al punto previo.

Con esos criterios, se garantiza que, el acto de emprender se esté llevando a cabo en Estados Unidos pero ejercido por un mexicano que vive en un estado fronterizo. La justificación de analizar esta manera de emprender viviendo en un país y teniendo un negocio en otro, en este caso, de residir en México y tener una empresa en México obedece a la dinámica empresarial de Estados Unidos.

De acuerdo a datos de la American Community Survey (ACS, 2018) en Estados Unidos el porcentaje de autoempleados respecto a la población total que está empleada es de 6%, si lo comparamos con el total de desempleados que tuvo esa economía en 2018, la diferencia es de alrededor de medio millón de personas, siendo mayor el número de desocupados que de autoempleados (9,508, 312 contra un 9,097,809).

En este mismo orden de ideas, se asume en esta investigación que el emprendedor transfronterizo ejerce esta dinámica empresarial viviendo en un estado fronterizo mexicano

y emprendiendo en uno fronterizo de Estados Unidos, por ello que nuestro estudio se enfoca en esos diez estados ya descritos con anterioridad.

En por ello que, entre las características que presenta Estados Unidos, destaca la información que se plantea en el cuadro contiguo.

Cuadro 4.1-Porcentaje de mexicanos residentes en estados fronterizos de Estados Unidos, 2017.

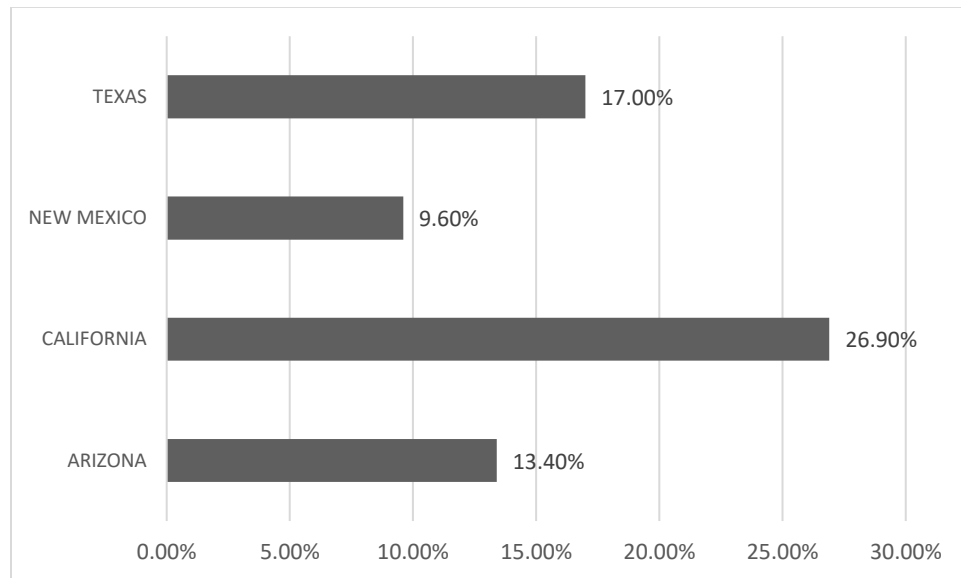
ENTIDAD	PORCENTAJE DE MEXICANOS RESIDENTES POR ENTIDAD EN 2017
Arizona	27.7%
California	32.2%
Nuevo México	31.6%
Texas	33.7%

Fuente: Elaboración propia con datos de American Community Survey

De acuerdo a lo mostrado en el Cuadro 4.1, se refleja la importancia de los mexicanos viviendo en territorio estadounidense, estos datos ponen en evidencia que para los emprendedores mexicanos que deseen poner en marcha un negocio en algunos de esos cuatro estados, hay nichos de mercado significativos. A esto, puede sumarse el dato que hay poco más de 43 millones de residentes norteamericanos que nacieron en el extranjero y que de esa cifra, un 84.6% ingresó al país antes de 2010.

Continuando con esta relevancia que ofrecen los datos sobre población residente en Estados Unidos, pero nacida en el extranjero, la gráfica 4.1 indica el porcentaje de población que vive en los cuatro estados de la Unión Norteamericana y que nacieron fuera de dicho país. Donde se puede observar que, en California casi una tercera parte (26.9%) son de esa característica.

Gráfica 4.1 – Porcentaje de población residente en Estados Unidos en 2018 nacida en el extranjero por entidad federativa

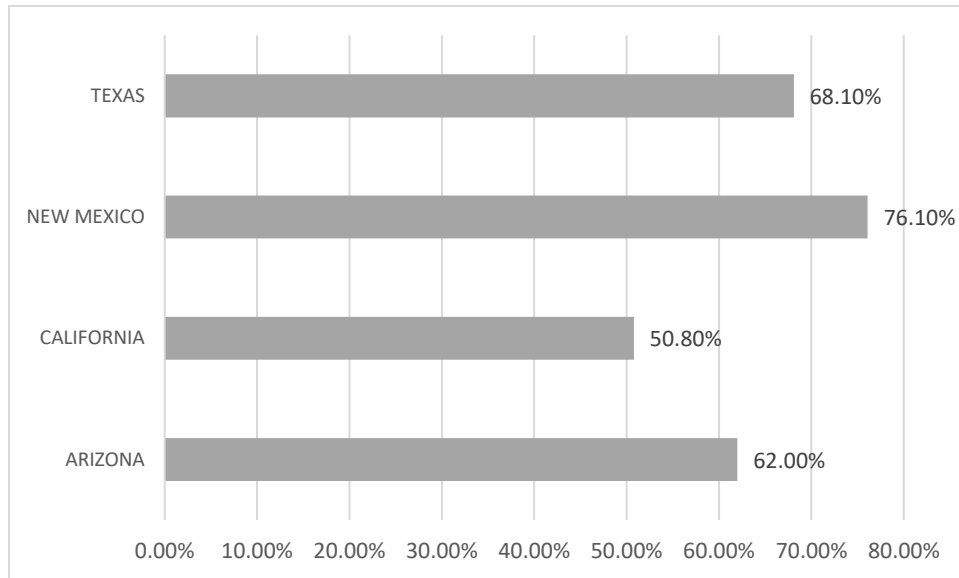


Fuente: Elaboración propia con datos de American Community Survey, 2018.

La relevancia de este gráfico es que, al haber porcentajes considerables de población no nacida en Estados Unidos esto da oportunidad a negocios de personas extranjeras a ser más rápidamente aceptados en el nicho de mercado que se genera en automático por las características demográficas ya citadas.

Respecto a la gráfica 4.2, su ilustración es clara: en las cuatro entidades que se analiza en esta investigación es que, al menos la mitad de los nacidos fuera de Estados Unidos y que en 2018 residían en California, Arizona, Nuevo México y Texas son de al menos 50% de la población, llegando hasta un 76.1% en Nuevo México. Si bien es cierto, que Latinoamérica incluye a varios países, con información ya mostrada anteriormente (véase Cuadro 4.1) se puede asumir que un porcentaje considerable de ese grupo son de México.

Gráfica 4.2 – Porcentaje de población nacida en Latinoamérica, dentro del grupo de los nacidos en el extranjero por entidad federativa



Fuente: Elaboración propia con datos de American Community Survey, 2018

4.5 Variables independientes principales

A continuación, se expondrá la construcción de las variables independientes que se utilizarán para medir las probabilidades de emprender dentro y fuera de México en un contexto fronterizo. Cabe resaltar las bondades de nuestras dos fuentes de información: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 y Encuesta Intercensal 2015, para poder indentificar las mismas variables sujetas al análisis econométrico.

4.5.1 La migración interna

Esta variable independiente de carácter no pecuniario, para fines de esta investigación es una dummy en el sentido que únicamente toma valores de 0 y 1. Es cero (0) cuando no ha migrado dentro del país en los últimos 5 años, es uno (1) cuando si ha migrado internamente. Para su construcción, se requiere la pregunta *¿En qué estado de la República Mexicana o en que país nació?*, cuyas opciones de respuesta son:

- 1) Aquí, en este estado

- 2) En otro estado
- 3) En los Estados Unidos de América
- 4) En otro país

Entonces, la opción 2 también se utiliza para la construcción de la variable migración interna a partir de identificar que, en las respuestas de esa segunda opción, esto es; haber nacido en otra entidad federativa. La utilidad de esta variable, es para identificar si el haber migrado dentro del país, le atribuye al individuo alguna probabilidad mayor de emprender, respecto al que no lo ha migrado. La hipótesis de esto, es que, si fue objeto de la migración, probablemente hay un contexto de necesidad de empleo y ello orille ante el desconocimiento de la ciudad, a emprender antes de involucrarse en un rol laboral fijo. En los hallazgos, a esta variable se le etiquetará como *migración*.

4.5.2 Escolaridad acumulada

Una variable de interés para este estudio y que es una constante en las investigaciones de esta naturaleza, lo son los años de escolaridad, perteneciendo al grupo de determinantes individuales. En ese sentido, las fuentes de información referidas, consideran la pregunta *¿Cuál fue el último año o grado aprobado en la escuela?* Con valores de 0 al 24, donde cero es ningún grado académico cursado y catorce es doctorado. Se optó por esta variable y no grado académico, ya que esta última presenta menos opciones de respuesta y pierde precisión.

4.5.3 Casado

La intención de usar esta variable es segmentar a la población de acuerdo a su situación conyugal, para así, crear 2 variables: una que contenga a los casados y que viven con su

pareja, y otra que aglutine a las 4 categorías que no hay una relación, es decir, soltero, viudo, divorciado y separado.

Ello nos separará a nuestros sujetos de estudio en dos grupos: uno que probablemente es más propenso a necesidad de empleo como lo son los casados o que viven con pareja y otro que se asumirá tienen ausencia de un compromiso. Como es parte del rubro estado civil, esta variable se considerará para efectos de este estudio, un determinante no pecuniario.

4.5.4 Tamaño de localidad de residencia

Esta variable es de carácter contextual, en cuanto al tipo de tipo de determinante. Se refiere a la forma de agrupar a las localidades según el número de personas que las habitan a través de una variable ordinal que puede tomar los valores de 1 al 4 o del 1 al 5 según se utilice el Censo de Población y Vivienda 2010 y la Encuesta Intercensal 2015 de INEGI y la codificación correspondiente que a continuación se exhibe:

El Censo de 2010 considera las siguientes codificaciones:

- 1) Aquellas localidades con menos de 2,500 habitantes
- 2) Localidades con 2,400 -14,999 habitantes
- 3) Localidades con 15,000 – 99,999 habitantes
- 4) Localidades con 100,000 o más habitantes

Para la Encuesta Intercensal de 2015, las localidades pasaron de estar clasificadas en cuatro a estarlo en cinco, como se puede mostrar a continuación:

- 1) Aquellas localidades con menos de 2,500 habitantes

- 2) Localidades con 2,400 -14,999 habitantes
- 3) Localidades con 15,000 – 49,999 habitantes
- 4) Localidades con 50,000- 99,999 habitantes
- 5) Localidades con 100,000 o más habitantes

La intención de ubicar a este componente territorial como variable independiente en nuestro estudio obedece a que, típicamente, es más probable que la población asentada en localidades pequeñas y rurales sean de menores ingresos; en segundo lugar, en esas mismas zonas hay una tendencia mayor a migran internamente y también hacia Estados Unidos. Lo anterior implica que el tipo de localidad en términos de tamaño puede capturar elementos contextuales que pueden ser importantes para la motivación a emprender y afectar el nivel de emprendedurismo.

4.5.5 Número de hijos sobrevivientes

Las fuentes de información preguntan tanto por el número de hijos vivos que tuvo, como los sobrevivientes al momento del censo o encuesta. De este par de opciones se elige la segunda puesto que la primera está sujeta a que en el transcurso del tiempo, algún o algunos hijos hayan fallecido. De manera que el número que interesa es el de los hijos vivos, pues estos de alguna manera, serán una responsabilidad en el hogar, que el jefe o jefa del mismo, deben atender.

Como corolario de lo anterior, cabe destacar que a pesar de contar con 2 insumos de información: el Censo de Población y Vivienda 2010 y la Encuesta Intercensal 2015, se pudo extraer de ambos, las mismas variables respetando el mismo diseño y lógicas de las mismas.

Es decir, no hubo necesidad de hacer transformaciones severas a las variables de un período respecto al otro para su análisis.

4.5.6 Residencia en otra entidad federativa 5 años antes

Aunque pudiera confundirse con la variable de migrante interna, esta variable responde a la inquietud de conocer si 5 años atrás al levantamiento de la información (2005 para el Censo y 2010 para la Encuesta Intercensal), la persona residía en otra entidad, pero no necesariamente nació en ella. Es decir, puede ser que en 2015 un habitante de Coahuila mencione que en 2010 vivía en Ciudad de México, más no es garantía que haya nacido en la capital del país. Su construcción emplea la pregunta: *Hace 5 años, en junio de 2005, ¿en qué estado de la República vivía o en qué país vivía.*

El anterior ejemplo, claramente aplica para el Censo de Población y Vivienda de 2010, y su respuesta que valide el que haya sido residente en otra entidad federativa 5 años atrás es la opción: *En otro estado*. No se quiso profundizar en la siguiente cuestión que va dirigida al municipio de residencia de 2005, pues nuestro esfuerzo de investigación es por estado. En el modelo se le conocerá como entidad5 y en los resultados se le nombrará *entidad foránea*.

4.5.7 Nacido en EUA

La pregunta 6 de la sección III: Características de las personas (del Censo 2010), interroga sobre la entidad o país de nacimiento, y lo hace de este modo: *¿En qué estado de la República o en qué país nació?*, siendo las posibles respuestas:

- a) Aquí en este estado
- b) En otro estado
- c) En los Estados Unidos de América

d) En otro país

Entonces, si el censado (a) / encuestado(a), menciona la opción 3, en automático para efectos de nuestro estudio, lo convierte en ciudadano americano.

Esta variable, tanto en su diseño como en sus interpretaciones debe haberse con cautela; esto por diversas cuestiones. La primera de ellas, tal vez la más relevante por que se asume la acción racional que el individuo hará uso de las ventajas que le confiere el haber nacido en territorio estadounidense.

La segunda, es que la implicación *per se*, de haber nacido en Estados Unidos de América, habrá más facilidades para emprender un negocio en dicho territorio. Este supuesto descansa en las facilidades que brinda dicho país, donde , si bien es cierto es un sitio donde los inmigrantes tienen facilidades para la apertura de negocios, ésta se facilita con la ciudadanía norteamericana, pues su condición de nacionalidad le permitirá acceder a un contexto más favorable.

4.5.8 Remesas

Esta variable fue construida a partir de información que proporciona el Censo Nacional de Población y Vivienda 2010. Su constructo nos remonta a la pregunta 35 catalogada como “Otros Ingresos” en ese sentido, las opciones que brinda la interrogante son:

- 1) Programa de gobierno
- 2) Jubilación o pensión
- 3) Ayuda de personas que viven en otro país
- 4) Ayuda de personas que viven dentro del país

5) ¿Otras fuentes?

En ese sentido, las respuestas posibles para las cinco opciones son Sí y No, de modo que si el (la) censado (a), respondía sí a la categoría “Ayuda de pesrsonas que viven en otro país”, se le asignada 1 a la variable remesas. El cero se le asigna a todos aquellos que no cumplieran con esta condición, convirtiendo nuestra variable *remesas*, en una de tipo dummy. Cabe señalar que dentro de las categorías de determinantes, esta variable pertenece al grupo de contextuales.

4.6 El modelo econométrico

El método a seguir en este estudio es la técnica de regresión logística en virtud del alcance, versatilidad y ajuste que permite estimar el comportamiento de una variable dependiente dicotómica en función de una o más variables independientes, además de conservar una capacidad explicativa y predictiva sobre un determinado fenómeno. Esta técnica es particularmente útil para explicar el comportamiento de las variables cualitativas o categóricas, propias de los fenómenos sociales y económicos como el que se está analizando en esta tesis, ya que permite modelar decisiones de los individuos, como emprender, en este caso concreto; emprendimiento en territorio nacional o en Estados Unidos.

Se puede hacer énfasis en que este tipo de herramientas econométricas pertenece a la familia de los llamados “ *Análisis Multinivel* “. Dicho escrutinio es una respuesta a la necesidad de analizar la relación entre los individuos y los diversos contextos en los que se desenvuelven. Las hipótesis de partida de estos modelos nos dicen que los individuos pertenecientes a un mismo contexto tenderán a ser más similares en su comportamiento entre sí, que respecto a su pertenencia a distintos contextos (Andréu,2011). En este punto, es importante no perder

de vista que esta investigación analiza justamente acciones de individuos (emprendedores) en distintos contextos (migratorios, sociodemográficos, económicos).

Los modelos logit o de regresión logística son conocidos como modelos de elección discreta cualitativa y son vastos en utilidad, ya que sirven para establecer la relación en términos de probabilidades entre la variable dependiente dicotómica y la variable o variables explicativas, que pueden ser cuantitativas o cualitativas, nominales u ordinales (Gujarati y Porter, 2010).

Aunado a lo previo, como refuerzo de la justificación de nuestro modelo, se sabe que el objetivo pilar del análisis multinivel, es modelar estadísticamente la influencia que ejercen las variables contextuales sobre las actitudes o los comportamientos medidos en el plano personal.

Este tipo de modelo relaciona una variable dependiente Y_i , con las variables explicativas X_{ki} , a través de una función de distribución, de la siguiente manera.

- Valores para nuestra variable dependiente emprendedor:

Emprendedor = 0 con probabilidad P (no emprender)

1 con probabilidad 1-P (emprender)

En la siguiente ecuación se muestra el modelo logit generalizado que define la probabilidad de que ocurra un evento, para obejto y fin de este estudio, el evento de emprender un negocio con una probabilidad [0,1]

$$P_i = E\left(Y_i = \frac{1}{X_i}\right) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

Cabe destacar que en este tipo de regresión, lo que arroja son razones de momio (odds- ratio) y no coeficientes de interpretación convencional como los que ofrece un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Estos valores más comúnmente planteados en la literatura como odds- ratio se pueden definir como la probabilidad de que ocurra un evento dividido por la probabilidad de que no ocurra. Los odds fluctúan entre 0 (cero) e ∞ (infinito), es decir únicamente asume valores positivos, ya que no existen probabilidades negativas.

La regresión logística utiliza los odd ratio, ya que éstos son medidas estandarizadas que permiten comparar la intensidad de influencia que las variables independientes tienen sobre la dependiente. Aún cuando éstas últimas, sean variables ordinales, de escala, continuas o logaritmos, al arrojar resultados en forma de odds ratio, permite comparar a las variables independientes, escenario que no siempre se logra con la regresión típica de MCO.

Estos *oods*, en su definición, son sucesos resultantes de un cociente de probabilidades de ocurrencia entre sus probabilidades de no ocurrencia, bajo unas circunstancias , que alguna literatura denomina c.

$$\text{Odds}_c(\text{evento}) = \frac{P(\text{evento})}{1-P(\text{evento})}$$

Entonces, la medida más relevante para la interpretación del modelo logístico es el valor *odds ratio*, que es la exponencial del valor B del modelo de regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), y se define como el indicador del cambio en los odds resultante del cambio de una unidad en el predictor.

Cuando la variable predictora es categórica el *odds ratio* de ocurrencia de un suceso es fácil de explicar. Para el caso de esta investigación, lo que se busca es predecir la probabilidad de que una persona emprenda algún negocio en esta lado de la frontera (fronterizo) o bien, en territorio fronterizo de Estados Unidos (transfronterizo); por lo cual los *odds* de tener un ser un emprendedor es la probabilidad de emprender dividido por la probabilidad de no hacerlo, es decir; algo tal que así:

$$\text{Odds}_{\text{emprender}} = \frac{P(\text{emprender})}{P(\text{no emprender})}$$

Para calcular el cambio en el *odds* resultante del cambio de una unidad en la variable predictora, es necesario en primer lugar, calcular los *odds* de emprender con presencia de alguna variable independiente (x) y después los *odds* de emprender con ausencia de esa variable independiente.

Field (2012) hace hincapié en que la regresión logística comparte algunos supuestos con la regresión lineal, entre ellos se enlistan los tres siguientes:

- **Linealidad:** en regresión lineal se asume que la variable respuesta tiene una relación lineal con las variables predictoras. En regresión logística la respuesta es categórica y por ello este supuesto se viola. Por ello, la razón de usar el modelo *logit* de los datos. Así, el supuesto de linealidad en regresión logística es que existe una relación lineal entre cada variable predictora continua y el logaritmo de la variable respuesta.
- **Independencia de los errores:** los distintos casos de los datos no deben estar relacionados, por ejemplo, no se debe medir a la misma gente en diferentes puntos del tiempo. En este aspecto, nuestro estudio si bien es cierto, dado las condiciones de

probabilidad de emprender, la población sujeta de estudio no es necesariamente la misma.

- **Multicolinealidad:** aunque no es un supuesto, en su concepto estricto, la multicolinealidad es un problema como en la regresión lineal. Las variables predictoras no deben estar altamente correlacionadas.

Cabe señalar que en estos escenarios de estudio, otras posibilidades latentes de regresión lo serían el modelo logit y el probit, puesto que estas metodologías en relación al modelo seleccionado para esta investigación guardan similitudes y discrepancias. De acuerdo a Ucedo (2013) la regresión Logit utiliza una función de distribución acumulativa (FDA) de tipo logístico. En tanto que la regresión logística se basa en la suposición de que la variable dependiente categórica refleja una variable subyacente cualitativa (éxito y fracaso) y deduce la función de enlace a partir de la distribución binomial.

Este autor también menciona en su tesis, que la regresión Probit emplea una FDA de distribución normal, por ello que la literatura también lo identifica con el nombre de “normit”. Este tipo de regresión descansa en el supuesto que la variable dependiente categórica (Y) refleja una distribución subyacente cuantitativa la cual se vuelve a clasificar, de manera que se transforma en una variable binaria y deduce la función de enlace de la distribución normal estándar acumulada.

En el cuadro siguiente muestra para cada función de enlace sus correspondientes funciones de distribución acumulativa (FDA), las cuales son las funciones inversas de cada uno, y su media y la varianza.

Cuadro 4.2-Funciones de enlace de respuesta binaria

Nombre del enlace	Función del enlace	Función de distribución acumulativa	Media	Varianza
Logística	$Logit(p)=ln(\frac{p}{1-p})$	$\frac{e^n}{1+e^n}$	0	$\frac{\pi}{3}$
Probit	$\Phi^{-1}(p)$	$\Phi(\eta)$	0	1
Log - Log	$Log(-log(1-p))$	$1-e^{-e^\eta}$	-0.577	$\frac{\pi}{6}$

Fuente:Elaboración propia con datos de Ucedo, 2013.

Profundizando en este punto, se localiza el trabajo de González Sánchez *et.al*, quienes advierten que las variadas y distintas metodologías utilizadas en este tipo de estudios son: análisis de correlaciones simples, modelos de regresión no lineal que por tratarse de eventos basados en análisis de probabilidades, permiten dilucidar la contribución de diversas variables o determinantes al espíritu emprendedor. También se emplean sistemas de ecuaciones estructurales, sobre todo si lo que se busca es analizar la intención de emprender

Cuadro 4.3- Estudios relacionados a probabilidad de emprendimiento y/o creación de empresas por autor y metodología empleada

Autor	Año	Tipo de modelo utilizado en metodología
Orraca et.al	2017	Probit
Bonilla y Bermúdez	2013	Chi –cuadrada
García-Macías et.al	2018	Regresión lineal
Gonzalez Sánchez et.al	2017	Probit y Análisis de Componentes Principales
Stucki	2013	Probit
Mancilla y De Lima	2014	Logística
Messina	2015	Logística
Entrialgo et.al	2010	Análisis factorial y regresión múltiple

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de extender y aclarar el cuadro previo, se redacta un poco más sobre la razón de porqué se usó dicha metodología. En ese tenor, se hace mención que empleando el test de significancia Chi-cuadrado, Bonilla y Bermúdez (2013) analizan las diferencias por sexo en el emprendimiento empresarial. Con el objetivo de identificar las principales variables que afectan las diversas etapas por las cuales atraviesa un emprendimiento y desarrollar un marco teórico-analítico, Aguirre (2011) genera modelos ordinales logísticos, con variables dependientes no estandarizadas e independientes estandarizadas. Asimismo, identifica cuatro variables que acompañan todo el proceso.

Através del análisis factorial y regresión múltiple, Entrialgo, Fernández y Vázquez (2010) analizan las características del comportamiento emprendedor y su vínculo con la estrategia, el entorno industrial y el éxito de la empresa. Por medio del análisis factorial, caracterizan el comportamiento emprendedor; y por medio de regresión múltiple, analizan el poder predictivo de diversos elementos sobre el éxito. Con el fin de modelar la relación entre restricciones financieras y el éxito de startups, Stucki (2013) estudia la evolución de una cohorte de empresas y realiza estimaciones a partir de modelos probit multinomiales. En su estudio, el éxito del evento se evalúa de dos formas: la sobrevivencia de la firma y el logro de beneficios, por tanto construyen modelos considerando dos variables dependientes. Para determinar los factores que influyen en el emprendimiento de los inmigrantes sudamericanos en Chile, Mancilla y De Lima (2014) aplican un modelo logístico para determinar el impacto sobre la probabilidad de emprendimiento individual, resaltando en sus hallazgos que el tiempo de residencia, la forma legal de ingreso al país, el nivel educacional y la experiencia previa en emprendimientos influyen en la probabilidad de crear una actividad empresarial.

Entonces, esta técnica econométrica se ejecutó a nivel de hogares, por las respuestas dados por los cuestionarios sobre los individuos y se utilizaron los resultados de las fuentes ya explicadas, para poder determinar, las probabilidades de que un individuo que resida en la frontera norte de México emprenda un negocio, controlando por determinantes individuales, institucionales y contextuales.

Una vez realizado el modelo de elección discreta, se evaluará con las distintas pruebas de significancia si es estadísticamente significativo. Entre ellas, destaca la prueba de la curva ROC, (por sus siglas en inglés, *receiver operating characteristic*) y sirve para representar la sensibilidad en función de (1 – especificidad). La curva ROC ofrece un mejor resumen de la capacidad predictiva que una tabla de clasificación, porque presenta la potencia predictiva para todos los posibles valores de referencia π_0 (Ferré, 2015).

Para una especificidad dada (fijando un valor en el eje de abscisas), la mayor potencia predictiva corresponde a la sensibilidad más elevada (mayor valor en el eje de ordenadas), de modo que cuanto mayor sea el área bajo la curva ROC mayor será la potencia de predicción del modelo, es decir, se busca que sea cercana a 1.

CAPÍTULO V. RESULTADOS

Esta sección de la investigación presenta los resultados obtenidos con los datos analizados, de modo que, se presentaraán en orden primeramente descriptivos, para pasar luego a los análisis de ANOVA de un factor y al último a los modelos de regresión logística, para cada tipo de emprendedor (fronterizo y transfronterizo), acompañado de los efectos marginales, para conocer en conjunto la probabilidad de emprender en la entidad analizada. Esta ruta se lleva a acabo, ya que partiendo de los valores descriptivos, se podrá tener un panorama de la similitud o direncias entre regiones o tipo de emprendedores.

5.1 Hallazgos descriptivos

Se iniciará con un panorama de las variables principales de interés, ello con el fin de conocer de manera inicial que comporatamiento tienen los datos desde la estadística descriptiva. De manera que los cuadros 5.1 y 5.2 presentan una medida de tendencia cental (media) y una medida de dispersión (desviación estándar) para emprendedores en 2010 y 2015 respectivamente. Esta primera ilustración descriptiva de los datos, dará una idea de las similitudes o diferencias entre los períodos de tiempo, o bien, entre quienes si emprendieron o no lo hicieron.

Cuadro 5.1 - Estadísticos descriptivos para emprendedores fronterizos en 2010

VARIABLE	Media y desviación estándar						
	BC	CHIH	COAH	NL	SON	TAM	FRONT
Edad	42.26 (12.66)	45.44 (15.33)	44.87 (14.70)	44.42 (14.54)	45.46 (14.39)	45.92 (14.97)	44.72 (13.94)
Escolaridad acumulada	9.36 (4.38)	7.01 (4.21)	8.42 (4.39)	9 (4.73)	8.48 (4.19)	7.71 (4.61)	8.33 (4.50)

Número de hijos	3.04 (1.87)	3.14 (1.80)	3.24 (1.89)	3.01 (1.77)	3.16 (1.79)	3.22 (1.96)	3.13 (1.84)
Proporciones							
Hombres (%)	64.59	79.21	68.04	70.87	71.29	72.96	71.16
Casados (%)	71.3	76.46	73.88	75.01	74.31	74.27	73.25
Vivió en EUA 5 años antes (%)	12.59	13.84	10.76	10.79	11.83	12	11.96
Migrante interno (%)	17.58	10.30	16.23	24.67	17.28	27.35	2.5
N	8,155	26,795	12,430	20,661	23,322	16,563	107,926
Proporción emprendedores	13.61%	15.62%	11.03%	11.65%	13.71%	12.49%	13.01%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010. Nota: () aparece la desviación estándar

El cuadro 5.1 arroja el comportamiento en primer lugar de la variable edad, esta indica que en los seis estados el promedio de edad de los emprendedores es de poco más de 40 años y menos de 50. La entidad federativa donde hay mayor proporción de emprendedores es Chihuahua con 15.62%, la de menor tasa es en Coahuila con 11.03%. Cabe mencionar que este porcentaje es el cociente de los emprendedores entre la población de 15 a 65 años de edad, asumiendo a ésta última como potencial a emprender por cuestiones de edad.

En el tema de la escolaridad acumulada para la población emprendedora, se destaca cierta uniformidad en toda la frontera, y no solo eso, sino que el dato es muy aproximado al que proporciona INEGI como media nacional de años de escolaridad de toda la población. Es decir, los emprendedores presentan poca varianza en su escolaridad respecto al total de la población.

Cuadro 5.2 - Estadísticos descriptivos para no emprendedores en 2010

Media y desviación estándar							
VARIABLE	BC	CHIH	COAH	NL	SON	TAM	FRONT
Edad	26.79 (19)	28.13 (21.11)	27.89 (20.32)	28.39 (20.62)	28.41 (20.98)	28.96 (21.24)	28.09 (20.54)
Escolaridad acumulada	7.52 (4.78)	6.20 (4.45)	6.97 (4.57)	7.17 (4.77)	6.83 (4.59)	6.64 (4.68)	6.88 (4.64)

Número de hijos	2.90 (1.91)	3.34 (2.21)	3.23 (2.02)	3.12 (2.07)	3.27 (2.12)	3.37 (2.28)	3.2 (2.1)
Proporciones							
Hombres (%)	48.78	47.18	48.90	48.40	48.98	48.02	48.33
Casados (%)	38.33	40.54	42.82	42.71	40	42.35	41.12
Vivió en EUA 5 años antes (%)	87.41	86.16	89.24	89.21	89.17	88	88.19
Migrante interno (%)	45.76	12.08	12.32	20.44	14.70	22.14	21.24
N	84,399	256,131	168,913	255,437	238,248	191,526	1,194,654

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015. Nota: () aparece las desviación estándar.

Escurdiñando el cuadro 5.2, en este ejercicio descriptivo se percibe como hay diferencia en prácticamente todas las variables entre los emprendedores y los no emprendedores. Un ejemplo de ello, es la edad, en tanto que la edad promedio de los emprendedres es de 44.72 años, en el otro grupo es de poco más de 28 años, es decir, 16 años de diferencia. La escolaridad es otra variable que difiere intergrupalmente, ya que en los que no han emprendido alguna empresa es de 6.88 años, esto es primaria completa y el otro grupo es 8.33 años (segundo año de secundaria).

Otras diferencias que se desprenden de los cuadros 5.1 y 5.2, es la variable sexo. En ella, se puede constatar que el género influye para emprender o no un negocio, puesto que los emprendedores 7 de cada 10 son hombres, contra un casi 5 de cada 10 en los que no emprenden. También en el estado civil hay datos que difieren si se compara a los dos grupos, pues los porcentajes son 73.25% contra un 41.12%, siendo el daro mayor para los que han decidido poner en marcha alguna empresa.

Para acompañar a los estadísticos de tendencia central y dispersión en su labor de ofrecer un panorama del perfil del emprendedor y no emprendedor en 2010, también se realizó el análisis de ANOVA de un factor (Cuadro 5.3) en él las estimaciones pueden contestar si el

valor medio difiere o es el mismo en las variable. Los resultados de la significancia en su mayoría para las seis entidades son menores a 0.05, lo cual nos invita a rechazar la hipótesis nula de no diferencia entre medias, se rechaza se asume que hay diferencias esto es; los grupos son distintos.

Cuadro 5.3- Análisis ANOVA del factor emprendimiento en 2010

VARIABLE	BC	CHIH	COAH	NL	SON	TAM
Edad	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Escolaridad acumulada	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Número de hijos	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Sexo	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Situación conyugal	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Vivió en otra entidad 5 años antes	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Migrante interno	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Nacido en EUA	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010.

El siguiente cuadro muestra los valores descriptivos de las variables de interés por entidad federativa para 2015. Cabe destacar que hay hallazgos relevantes, por ejemplo Chihuahua presenta una clara diferencia en el valor medio de los años de escolaridad. También en el tema de los migrantes internos y haber vivido en Estados Unidos cinco años atrás, Baja California tiene el mayor porcentaje con 6.02% y 2.23% respectivamente.

Cuadro 5.4 - Estadísticos descriptivos para emprendedores fronterizos en 2015

Media y desviación estándar							
VARIABLE	BC	CHIH	COAH	NL	SON	TAM	FRONT
Edad	43.59 (12.71)	45.45 (14.50)	45.54 (13.86)	44.76 (13.59)	45.91 (13.88)	46.28 (14.18)	45.38 (13.94)
Escolaridad acumulada	9.55 (4.37)	7.83 (4.43)	9.25 (4.48)	9.95 (4.60)	9.20 (4.25)	8.44 (4.46)	8.93 (4.50)
Número de hijos	2.96 (1.70)	2.97 (1.58)	3 (1.57)	2.85 (1.54)	3.05 (1.64)	3.02 (1.74)	2.97 (1.63)
Proporciones							
Hombres (%)	65.31	77.76	71.09	72.08	70.85	71.44	72.35
Casados (%)	69.54	75.24	73.33	73.84	72.36	73.05	73.25
Vivió en EUA 5 años antes (%)	2.23	1.13	0.68	0.48	1.23	0.69	1.00

Migrante interno (%)	6.02	2.36	2.81	2.75	3.38	2.62	2.5
N	15,565	40,043	21,229	31,795	32,322	26,138	151,527
N (factor de expansión)	3,316,766	3,556,574	2,954,915	5,119,504	2,850,330	3,441,698	21,239,787
Proporción emprendedores	12.25%	10.91%	8.86%	9.59%	12.04%	10.44%	10.68%

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015. Nota: () aparece la desviación estándar

Los porcentajes y valores promedio para 2015, muestran como el estado con mayor nivel educativo en los emprendedores es Nuevo León (9.95), en contraparte con Chihuahua que apenas tiene un 7.83 años de escolaridad. Podemos señalar también que la entidad donde los emprendedores son más longevos es en Tamaulipas con más de 46 años de edad promedio.

La última fila del cuadro ofrece un dato relevante: la proporción de emprendedores por estado y en conjunto toda la frontera. Esta tasa se estimó contando a la población de 15 a 65 años de esa entidad como base y a los emprendedores como numerador. Coahuila es la entidad menos emprendedora de la frontera norte y Baja California la de mayor emprendimiento medido por la proporción ya especificada. Algo a destacar es que Coahuila repite el último lugar que obtuvo en 2010 en este mismo rubro, pero en dicho año la entidad con mayor tasa no era Baja California sino Chihuahua.

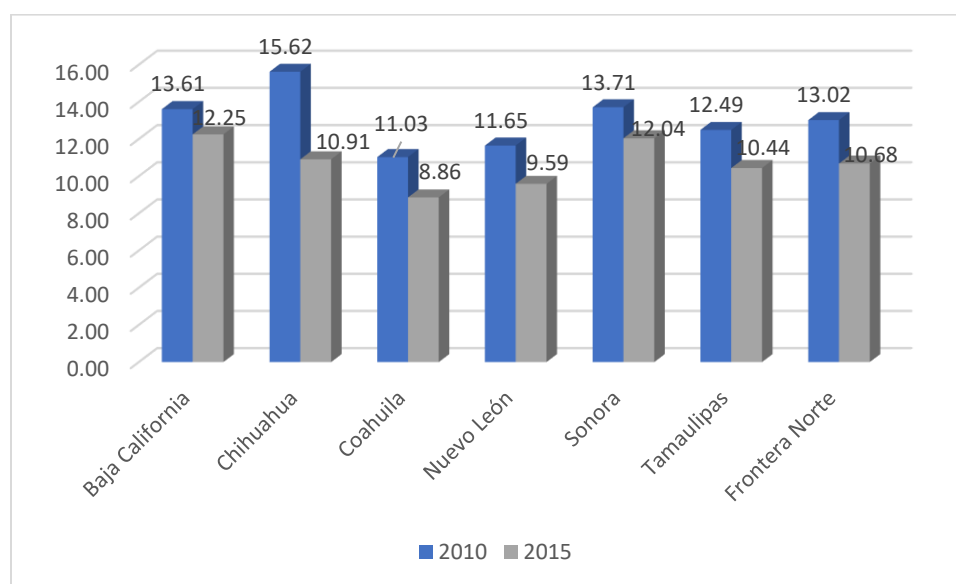
Puede apreciarse que en el quinquenio analizado (2010- 2015) no hay cambios significativos al interior de las variables, aún cuando cabía la posibilidad que los efectos de la crisis financiera internacional de 2008, la llamada crisis de las hipotecas *subprime*, que se originó en Estados Unidos y que tuvo efectos en todo el orbe, influyera de alguna manera en el tejido sociodemográfico de México, en concreto en temas que afectaran la incidencia del emperendimiento.

Continuando con el análisis de los cuadros 5.2 y 5.3, algo a destacar es que las tendencias se mantienen y ello obedece a que hay cuestiones que difícilmente en un lapso de cinco años,

puedan modificarse. Un ejemplo de ello, es el número de hijos vivos de los emprendedores, al ser esta, una variable demográfica cuya transición no se manifiesta en un lustro, el dato tanto en 2010 como en 2015, es prácticamente el mismo para los seis estados.

Un dato que cambia y que merece particular mención es el hecho que la tasa de emprendimiento, en función de la variable creada para esta investigación se reduce de 2010 a 2015, lo cual se ilustra en la siguiente gráfica 5.1. Este diagrama también revela como en el último año de análisis, Baja California lidera como la entidad con más actividad emprendedora, del mismo modo en que otros autores han encontrado para otros períodos (Taxis, *et. al*, 2014).

Gráfica 5.1 - Tasas de emprendimiento por entidad federativa, 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 y Encuesta Intercensal 2015.

Es claro que a nivel frontera norte, se redujo la participación de emprendimiento, si bien es cierto no es una caída significativa, si es una reducción que puede responder a varias razones,

entre las que destacan: en 2010 siendo reciente la crisis y al ser las microempresas contracíclicas, una explicación puede recaer en que las condiciones del país en 2010, generaban oportunidades para los emprendedores (Mungaray, 2011). Otro argumento para explicar el gráfico 5.1, es que las condiciones laborales estables seguramente desincentivaron a la población en edad de trabajar a emprender algún negocio.

Vinculando esta gráfica al componente migratorio de los emprendedores, se sabe que el desempleo de los trabajadores nacidos en el extranjero en los países de la OCDE se incrementó a un ritmo veloz en 2008 y 2009, respecto al de los nacidos en esos países. Pero el empleo de los nacidos en el extranjero se incrementó en 5% en el lapso de 2008-2010, mientras que el empleo de los nacidos en esos países se redujo en 2.2% (OCDE, 2011).

En relación a los valores promedio, proporciones y desviaciones estándar de los no emprendedores, hay datos también de interés. Por ejemplo: la escolaridad del grupo que no emprende en promedio es menor que los han decidido emprender, la edad es mayor en este grupo de no emprendedores. Asimismo, también en este cuadro, se pone en evidencia como Baja California lidera la tasa de vivir en Estados Unidos cinco años antes de la encuesta y también la migrante interno, es decir; los que dijeron haber vivido en otra entidad en 2010.

Cuadro 5.5 - Estadísticos descriptivos para no emprendedores en 2015

VARIABLE	Media y desviación estándar						
	BC	CHIH	COAH	NL	SON	TAM	FRONT
Edad	28.10 (19.49)	28.80 (21.18)	29.06 (20.69)	29.42 (20.73)	29.47 (21.12)	30.36 (21.60)	29.84 (20.96)
Escolaridad acumulada	7.86 (4.78)	6.44 (4.64)	7.53 (4.66)	7.70 (4.79)	7.71 (4.70)	7.05 (4.70)	7.24 (4.73)
Número de hijos	2.83 (1.78)	3.15 (2.03)	3.05 (1.88)	2.96 (1.89)	3.08 (1.92)	3.19 (2.10)	3.07 (1.96)
Proporciones							
Hombres (%)	47.75	47.75	48.72	48.53	48.80	48.32	48.40
Casados (%)	51.63	53.04	57.59	57.86	53.16	57.28	55.33

Vivió en EUA 5 años antes (%)	1.56	0.73	0.47	0.34	0.87	0.46	0.67
Migrante interno (%)	15.80	7.17	4.47	20.15	3.75	2.24	2.54
N	176,469	339,649	579,837	487,081	408,644	381,638	2,388,883

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015. Nota: () aparece las desviación estándar.

De acuerdo a las estimaciones resultantes del análisis de la varianza usando como factor a la variable emprendimiento (Cuadro 5.6), se puede responder si el valor medio difiere o es el mismo en las variables. Los resultados de la significancia en su mayoría para las seis entidades son menores a 0.05, lo cual nos invita a rechazar la hipótesis nula de no diferencia entre medias, por lo que se asume que hay diferencias esto es; los grupos son distintos.

Cuadro 5.6- Análisis ANOVA del factor emprendimiento en 2015

VARIABLE	BC	CHIH	COAH	NL	SON	TAM	FRONT
Edad	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Escolaridad acumulada	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Número de hijos	0.000	0.000	0.070	0.000	0.099	0.000	0.000
Sexo	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Situación conyugal	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Vivió en EUA 5 años antes	0.504	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Migrante interno	0.504	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015.

5.2 Modelo de regresión logística para emprendimiento en zona fronteriza

El modelo de regresión logística que atiende al período 2015, cuya variable dependiente es la probabilidad de emprendimiento, se aprecia en el siguiente cuadro. Debajo de las razones de momio, están los resultados de la curva ROC y de los valores correctamente predichos por cada entidad, las cuales equivalen a pruebas de bondad de ajuste en este tipo de modelos

econométricos. De los cuales, se esperan valores cercanos a 1 y 100%, respectivamente para mayor confianza en los modelos.

El orden de los cuadros mostrarán en primer lugar, las regresiones logísticas para las seis entidades federativas de México en la decisión de emprender en la frontera y luego en Estados Unidos, es decir, trasfronterizo. Para luego mostrar estos hallazgos a nivel frontera norte de México y Baja California, como dos grupos de análisis dirigidos al par de emprendimientos ya descritos. Todo lo anterior, se hará primero para 2010 y posteriormente para 2015.

Cuadro 5.8- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento fronterizo en México en 2010

Variable	Razones de momios					
	BC	COAH	CHIH	NL	SON	TAM
Sexo	0.722*	0.449*	0.484*	0.598*	0.620*	0.585*
Escolaridad	1.018*	1.039*	1.048*	1.049*	1.036*	1.027*
Tamaño de localidad	0.983	1.197*	1.217*	1.123*	1.188*	1.239*
Migrante	1.095	1.223*	1.033	1.220*	1.217*	1.089*
Casado	0.884*	0.774*	0.776*	0.657*	0.784*	0.623*
Hijos sobrevivientes	1.030*	1.011	0.975*	1.006	0.994	0.995
Entidad foránea	0.797*	0.979	1.116	0.613*	0.765*	0.885
Nacido en EUA	0.727	0.607	0.597	1.066	0.253*	0.741
Remesas	0.738*	0.979	0.878*	0.954	0.951	1.036
Pruebas de bondad de ajuste						
Curva ROC	0.546	0.597	0.624	0.601	0.589	0.619
Predichos +	89.67%	92.80%	93.64%	94.78%	93.05%	93.15%
Hosmer-Lemeshov	0.079	0.650	0.000	0.000	0.355	0.000
Observaciones	85,748	167,757	263,037	251,489	242,775	192,074

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010. Nota *: p valor <0.05.

Los hallazgos del Cuadro 5.8 indican que para las seis entidades el sexo es una variable que el pertenecer al género femenino reduce la probabilidad de emprender hasta en 55%, (caso Coahuila) ,luego el avanzar en estudios incrementa la probabilidad, siendo Nuevo León donde más fuerte es ese impacto (4.9%). Asimismo, el tamaño de localidad presenta un

resultado atípico para Baja California, pues esa variable pierde significancia y es la única entidad donde hay un odds ratio menor a 1.

El haber nacido en otra entidad y en 2010 estar viviendo en la entidad objeto de estudio, aumenta la probabilidad de emprender un negocio hasta en un 22% (caso de Baja California y Nuevo León). Respecto al estado civil, la condición de casado reduce la probabilidad de emprender, teniendo el efecto más protector en Nuevo León.

La escolaridad y sus razones de momio ofrecidas en el reciente cuadro de resultados, nos ubica en un terreno fértil para el debate, pues va en dirección opuesta a estudios como el de Mungaray y Ramírez (2011), quienes para el caso de México en su totalidad analizado como país, encontraron que las condiciones de: ser hombre, ser migrante y los años de escolaridad, afectan negativamente la posibilidad de emprender un negocio en tiempo parcial. De hecho este trío de variables, presentan una conducta diferente a los hallada por estos autores, esto explicado en buena medida por el tipo de emprendimiento analizado en dicho artículo (tiempo parcial).

De este cuadro 5.8, también es menester destacar que los valores de la curva ROC para las entidades oscilan entre 0.54 y 0.62, lo cual se acerca con demasiada al 0.70 que algunos puntuliazan como aceptable Aún más, hay estados como Nuevo León que los valores predichos se acercan al 95%. Respecto al valor Hosmer-Lemeshow hay patrones diversos puesto que Baja California , Coahuila y Sonora presentan valores >0.05 , lo cual implica que lo observado se ajusta suficientemente a lo que esperado bajo el modelo, sin embargo ello no acontece en las tres restantes entidades. Como corolario de este cuadro de hallazgos, la diversidad de comportamiento de las probabilidades que en conjunto y su mayoría son significativas (ninguna variable carece de significancia si se revisa a las seis entidades, es

decir, al menos en una tiene efecto con validez), nos invita a aceptar nuestra hipótesis principal de estudio.

Cuadro 5.9- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento fronterizo en México en 2015

Razones de momios						
Variable	BC	COAH	CHIH	NL	SON	TAM
Sexo	0.698*	0.508*	0.618*	0.598*	0.621*	0.603*
Escolaridad	1.016 *	0.989*	1.009*	1.049*	1.040*	1.021*
Tamaño de localidad	1.087*	1.011*	1.026*	1.123*	1.058*	1.209*
Migrante	2.090*	1.009	1.473*	1.220*	1.200*	1.169*
Casado	0.814*	0.711*	0.666*	0.657*	0.731*	0.566*
Hijos sobrevivientes	1.034*	1.024*	0.947*	1.006	1.023*	0.996
Entidad foránea	0.471*	1.489	1.551*	0.613*	0.846*	0.873
Nacido en EUA	0.360*	0.193	0.193*	1.066	0.615*	0.676*
Pruebas de bondad de ajuste						
Curva ROC	0.665	0.624	0.653	0.601	0.570	0.633
Predichos +	91.46%	92.94%	94.07%	94.78%	93.03%	94.30%
Hosmer- Lemeshov	0.000	0.488	0.000	0.000	0.000	0.000
Observaciones	181,295	354,501	539,128	485,199	407,787	376,708

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015. Nota *: p valor <0.05.

Se puede observar en el Cuadro 5.9 un patrón de comportamiento en el que, las variables sexo y nacido en EUA, son variables protectoras, es decir, que reducen la probabilidad de emprender. Un hallazgo a resaltar es que la variable migrante es la que más aumenta la razón de momios de emprender un negocio en territorio fronterizo, aunque no es significativa para Coahuila. Sobresale también que el haber vivido en otra entidad cinco años atrás, tiene un efecto notorio en Chihuahua, pues eleva la probabilidad en 55%.

Si se revisa con detenimiento la fila de *nacido en EUA*, se podrá observar que cinco entidades (la excepción es Nuevo León, sin significancia estadística), presentan razones de momio menores a 1. Este hallazgo diverge de resultados que en estudios vinculan con signo negativo el nacer en Estados Unidos y beneficios recibidos por emprender (Orraca, *et. al* 2017).

Lo que arroja la variable *hijos sobrevivientes*, es particularmente interesante, esto derivado de la discusión teórica presentada en el capítulo previo, donde Georgellis (2005)) encuentra que guardan una relación positiva con el emprendimiento y lo que se aprecia en el cuadro 5.9, es una diversidad de resultados tanto en la dirección de la probabilidad (en cuatro estados la aumenta y en dos la reduce), así como en la significancia (Tamaulipas y Nuevo León presentan valores p mayores a 5%).

Dentro de las variables contextuales, a diferencia de que lo que se obtuvo en 2010, se encuentra que en este cuadro, el tamaño de localidad si es significativo y mayor que 1 para Baja California, y el resto de las entidades, siendo Tamaulipas la que presenta una mayor probabilidad con algo que supera el 20%.

Los valores de la curva ROC muestran el área explicada que graficamente está bajo la curva, donde los datos oscilan entre 0.57 y 0.67, valores que se acercan al ideal aceptable que es de 0.70. Reforzando esta parte de bondad del modelo, las pruebas de valores predichos correctamente asumen para las seis entidades valores superiores a 90%. Aunque profundizando en las pruebas de bondad de ajuste en lo que respecta a la Hosmer- Lemeshow ninguna entidad presenta el estadístico mayor a 0.05. Lo cual sirve para corroborar que en cuanto las estimaciones de la probabilidad de emprender dentro de la frontera norte de México, es más confiable el modelo de 2010 que el de 2015.

Una vez que se analizó la probabilidad de emprender dentro de territorio nacional, lo siguiente será identificar mediante la misma técnica econométrica, la probabilidad de emprender en Estados Unidos. De manera que, el cuadro 5.10 ofrece la información para las seis entidades con la información del Censo Nacional de Población y Vivienda.

Cuadro 5.10- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento transfronterizo en 2010

Variable	Razones de momios					
	BC	COAH	CHIH	NL	SON	TAM
Sexo	0.553*	0.075*	0.723*	0.394*	0.660*	0.653*
Escolaridad	1.087*	1.038	1.049	1.083*	1.109*	1.076*
Tamaño de localidad	0.930	1.022	1.786*	0.892	1.326*	1.298*
Migrante	0.757	0.502	1.515	0.460	0.717	0.717
Edad	1.039*	1.017	1.032	1.025*	1.035	1.049*
Casado	2.571*	34.362*	2.036*	3.261*	1.879*	1.837
Entidad foránea	3.873*	12.627*	4.824*	3.921*	10.743*	2.500*
Nacido en EUA	8.692*	24.848*	2.507	76.867*	14.863*	35.589*
Remesas	1.008	1.928	0.416	0.333	1.680	2.797
Pruebas de bondad de ajuste						
Curva ROC	0.851	0.918	0.833	0.674	0.664	0.813
Predichos +	99.82%	99.98%	99.97%	93.52%	92.25%	99.98%
Hosmer-Lemeshow	0.287	0.965	0.226	0.070	0.389	0.306
Observaciones	85,748	167,757	263,037	251,489	242,775	192,074

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010. Nota *: p valor <0.05.

Se observa que la variable sexo es estadísticamente significativa en las seis entidades y que en todas ellas, reduce la probabilidad de emprender un negocio, siendo el caso más notorio el de Coahuila donde el ser mujer reduce la probabilidad en casi 99%. De la variable escolaridad no se cuenta con un consenso en el comportamiento de los estados, puesto que en dos de ellos (Coahuila y Chihuahua) su p- value supera el 0.05. Donde si hay un patrón común, es que dicha variable en todos los casos eleva la probabilidad de emprender, siendo esto más notorio en Sonora con poco más de 10% del aumento.

Sobre el ser migrante, para el caso de emprender en Estados Unidos, viviendo en la frontera norte de México, no es una variable que impacte con significancia estadística en la probabilidad de emprendimiento, a excepción de Nuevo León. Una variable que resulta inquietante es *casado*, pues ella en todos los estados incrementa la probabilidad, sin embargo, hay una varianza importante ya que en Sonora el odds ratio es de 1.87 y en en otros casos es

hasta 34 veces el incremento como es el caso de Coahuila, donde se puede intuir que ese estado civil trae consigo más responsabilidades que el resto y que hasta cierto punto, por temas de edad también, hay mayor necesidad de emprender.

Por último, las variables *entidad foránea* y *nacido en EUA*, ambas en las seis entidades son estadísticamente significativas e incrementan la probabilidad de emprendimiento. Llama la atención el caso de Sonora para la primera y Tamaulipas para la última. Los hallazgos sugieron que en Sonora haber nacido en otra entidad pero en 2010 estar residiendo ahí, incrementa la probabilidad de emprender 10 veces, en tanto que el haber nacido en Estados Unidos y estar viviendo en Tamaulipas en 2010, eleva la probabilidad de ser emprendedor en 35 veces, y en esta última se debe de nueva cuenta hacer mención que hay todo un entorno sociofamiliar *per se* que implica el haber nacido en dicho país y que incrementa la probabilidad de emprender.

Continuando con la interpretación de los hallazgos del cuadro previo, en particular con la variable *nacido en EUA*, los *ood ratio* que arrojó el modelo transfronterizo para 2010, logra la convergencia con estimaciones encontradas por Girón (2015), quien argumenta que para el caso específico de los empresarios mexicanos, su situación migratoria actual es diferente a la del resto de sus paisanos. Si bien muchos trabajadores mexicanos son indocumentados, la mayor parte de quienes son empresarios no solo son ciudadanos estadounidenses (42%), sino que mantienen la doble nacionalidad, y esto permea a sus negocios, para ser de mayor prosperidad. En segundo lugar, 21.6 % de los empresarios son residentes de Estados Unidos. Y por último, en el tercer sitio, con la visa especial de negocios se localiza el resto de los empresarios (19.3%).

En lo que concierne a las pruebas de bondad de ajuste del cuadro 5.10, se puede apreciar como el valor de especificidad de la curva ROC posee en las seis entidades valores mayores a 0.61; en tanto que de la prueba de Hosmer-Lemeshow se puede hacer referencia a que en todos los estados, el valor es superior a 0.05.

Cuadro 5.11- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento transfronterizo en 2015

Variable	Razones de momios					
	BC	COAH	CHIH	NL	SON	TAM
Sexo	0.654*	0.513*	0.767*	0.397*	0.583*	0.554*
Escolaridad	1.075 *	1.077*	1.051*	1.118*	1.087*	1.157*
Tamaño de localidad	1.145*	0.980	1.551*	0.919	1.280*	1.347*
Migrante	0.878	1.636	1.108	0.393*	1.267	1.085
Edad	1.032*	1.015	1.036*	1.034*	1.037*	1.031*
Casado	2.900*	8.391*	2.501*	2.393*	2.004*	2.060*
Entidad foránea	2.659*	2.598*	2.007*	4.818*	3.051*	2.593*
Nacido en EUA	9.773*	38.997*	23.563*	17.311*	10.264*	56.315*
Pruebas de bondad de ajuste						
Curva ROC	0.833	0.828	0.850	0.847	0.844	0.894
Predichos +	99.80%	99.98%	99.98%	99.99%	99.98%	99.98%
Hosmer- Lemeshow	0.224	0.308	0.105	0.165	0.897	0.913
Observaciones	181,295	354,501	539,128	485,199	407,787	376,708

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015. Nota *: p valor <0.05.

Los hallazgos del Cuadro 5.11, indican como la variable que mayormente aumenta la probabilidad de emprender en territorio norteamericano en 2015, es justamente el tener nacionalidad estadounidense, donde en entidades como Coahuila, eleva la probabilidad hasta en 38.9 veces. El género sigue el mismo patrón de conducta, donde se reduce la probabilidad de emprender si se es mujer.

La variable *casado*, sigue la misma conducta que en 2010, pues en todos los estados eleva la probabilidad de emprendimiento. La variable *migrante*, en ninguna entidad tiene un p-value menor a 0.05, lo cual asume un hallazgo relevante, implicando que en 2015 los que de alguna

manera nacieron en otra entidad distinta a la de residencia en el año de estudio, no es significativa para explicar el emprendimiento en territorio de Estados Unidos. Esto también puede obedecer a que la variable migrante asume que entre otras cuestiones que hay probabilidad de haber nacido en alguna otra entidad mexicana, lo que descarta ser de nacimiento americano.

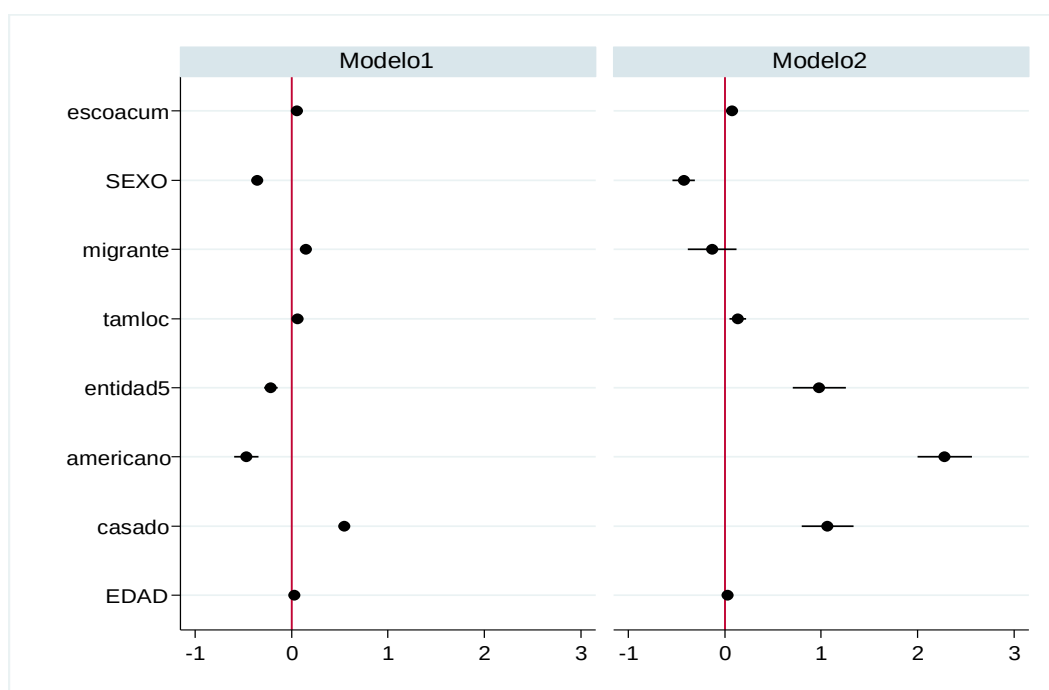
La diversidad de resultados en las probabilidades cuando se analiza por entidad federativa, sobre todo en las variables *tamaño de localidad* y *migrante*, denotan evidencia para no rechazar nuestra hipótesis secundaria que anuncia: “los factores determinantes de la probabilidad de emprendedurismo fronterizo y transfronterizo difieren entre las entidades federativas”.

Para ilustrar los resultados obtenidos tanto para la probabilidad de emprendimiento fronterizo y transfronterizo, se ejecutaron los gráficos de los coeficientes de ambos modelos, entendiendo que el Modelo 1 será para el emprendedor fronterizo y el Modelo 2 para el caso del transfronterizo. La interpretación de los gráficos siguientes es la siguiente: la línea roja vertical que identifica el punto cero del eje horizontal para cada uno de los dos modelos, que marca la ausencia de efectos de las variables X sobre la Y. De modo que los puntos a la izquierda de la línea vertical, del 0, son un efecto negativo. Si se ubica a la derecha, es positivo.

Las líneas horizontales que acompañan a cada punto, representan los intervalos de confianza de dichos efectos. Si la línea horizontal de una variable atraviesa el 0, es decir, si corta la línea vertical, el intervalo de confianza de la estimación de su efecto, puede tener efecto nulo, puesto que el efecto no es estadísticamente significativo. Por cuestiones del programa, estas gráficas le llaman americano a la variable *nacido en EUA* y entidad5 a *entidad foránea*.

Una vez descrita la finalidad de estos gráficos, se explicará cada uno de ellos, iniciando con Baja California (gráfica 5.2), donde se observa que el Modelo 1 se ajusta mejor que el Modelo2, pues hay más variables en el segundo que cruzan la línea vertical.

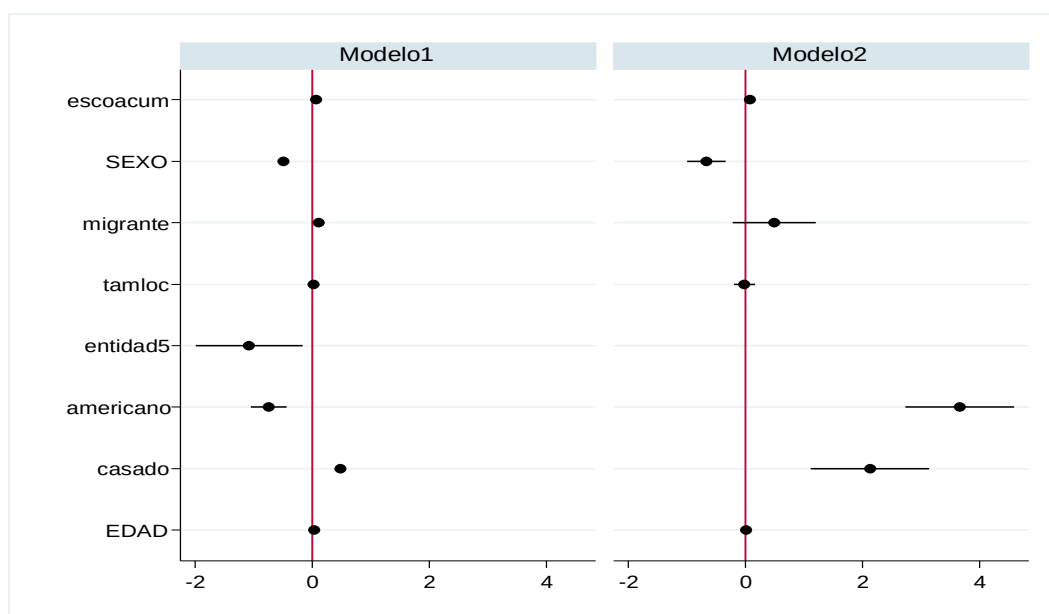
Gráfica 5.2- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Baja California, 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015.

Se destaca como la variable *nacido en EUA*, es significativa y con alto poder de explicación en el modelo 2, puesto que éste se refiere al emprendimiento transfronterizo, donde cobra más fuerza el haber nacido en Estados Unidos. Otra variable de interés es *migrante*, pues en el primer modelo reduce la probabilidad de emprender, en tanto que en el segundo la incrementa. Algo similar ocurre con *entidad5*, que implica haber residido en otra entidad federativa cinco años antes de la encuesta.

Gráfica 5.3- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Coahuila, 2015.

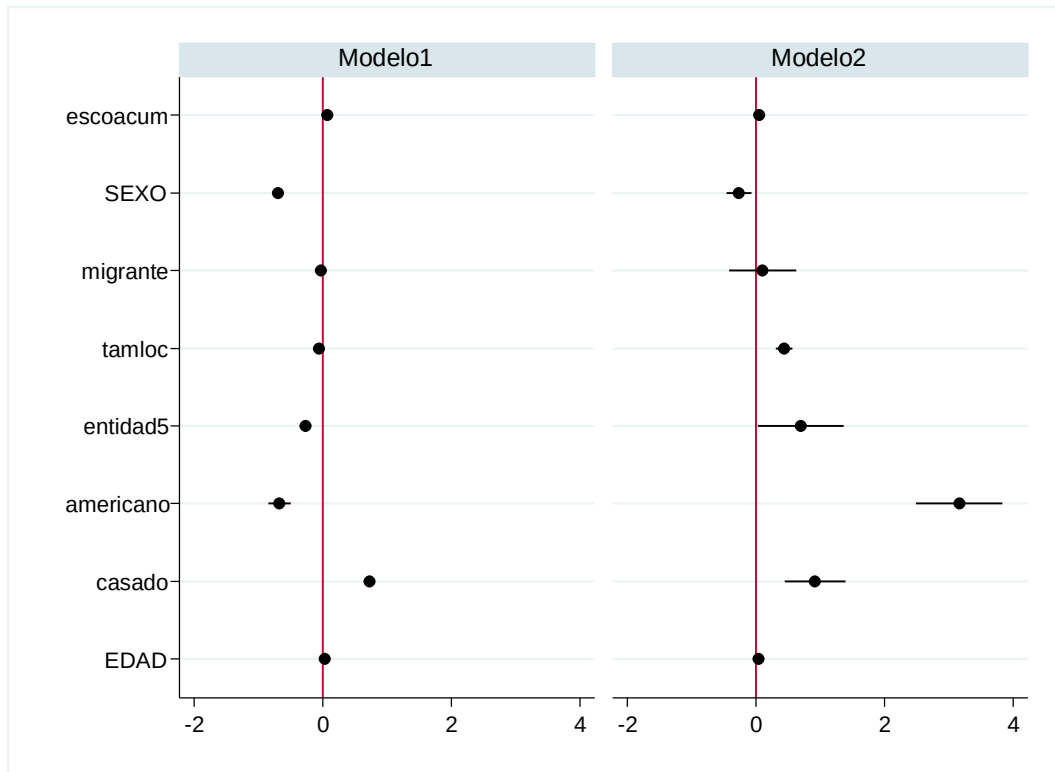


Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015

En lo que respecta a Coahuila, las variables *migrante* y *tamaño de localidad*, pierden relevancia en el modelo 2. Sigue siendo la variable *nacido en EUA*, la que mejor se ajusta y aumenta la probabilidad de emprendimiento en el modelo transfronterizo. Otra observación del gráfico 5.3 es que *casado* es una variable que en ambos modelos aumenta la probabilidad de emprender. El patrón observado en *escolaridad acumulada*, *sexo* y *edad* se mantiene en esta entidad.

La gráfica 5.4, que corresponde a Chihuahua, también presenta rasgos muy particulares, por ejemplo, la variable *casado* en ambos modelos reduce la probabilidad de emprendimiento. También es de resaltar las variables *nacido en EUA* y *entidad5*, en el Modelo 1 reducen la probabilidad y en el Modelo 2 la aumentan.

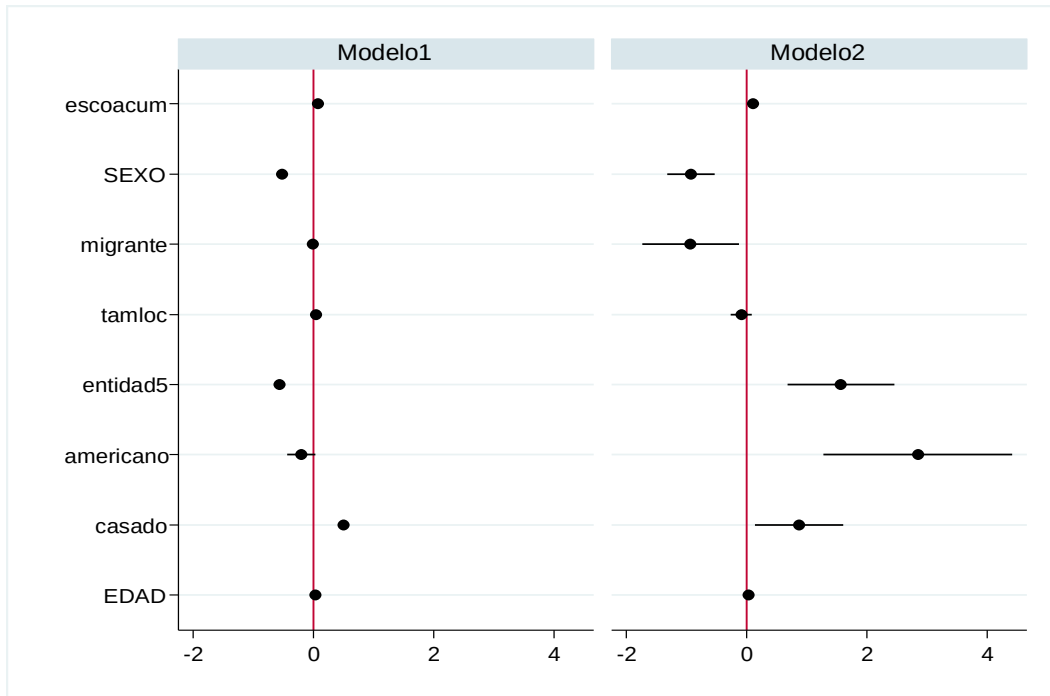
Gráfica 5.4- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Chihuahua, 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015

Similar a lo encontrado en Chihuahua, se manifiesta en Nuevo León, pues la variable *casado*, en ambos modelos aumenta la probabilidad de emprendimiento. Algo también a enfatizar es que tanto *tamaño de localidad* como *migrante*, en el primer modelo incrementan la probabilidad y en el segundo modelo la barra de los coeficientes cruza la línea del cero, por lo cual no puede haber total certeza de su impacto.

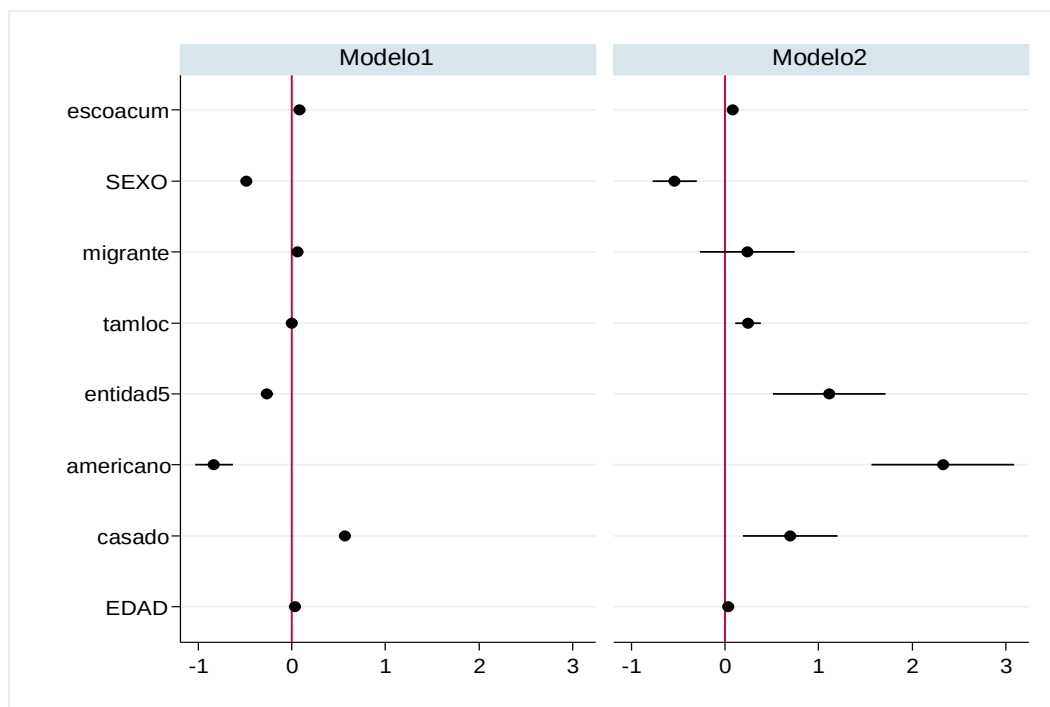
Gráfica 5.5- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Nuevo León, 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015.

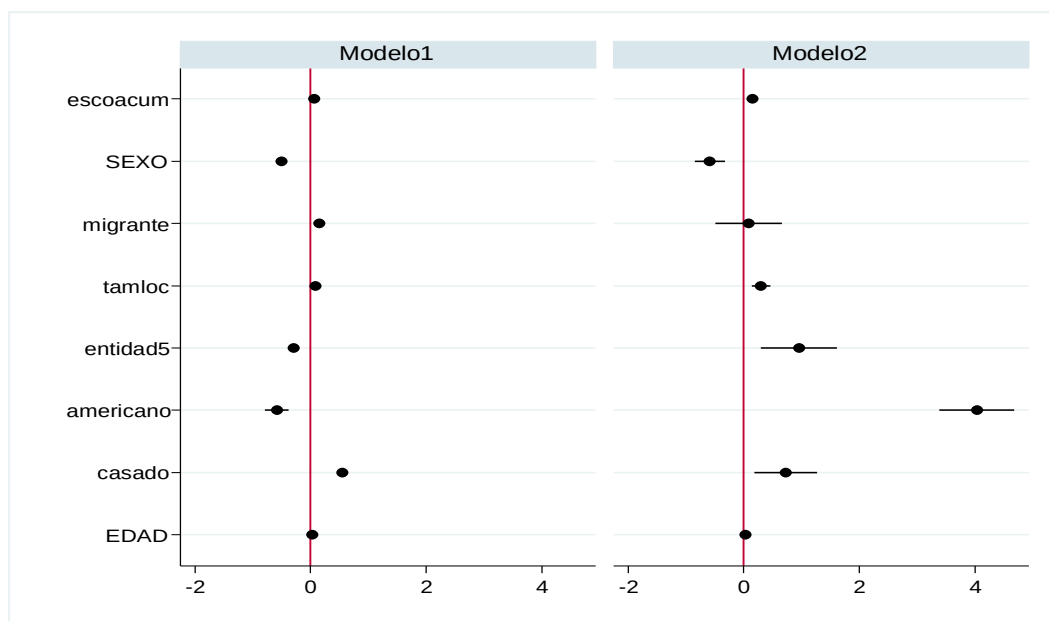
En lo que concierne a Sonora, parece que el emprendimiento está muy articulado a su vecino Arizona, pues la variable *nacido en EUA*, cobra suma relevancia en el Modelo 2, ya que incrementa más que ninguna otra variable la probabilidad de emprender. En dicho modelo la *escolaridad acumulada*, *casado* y *entidad5*, son las que aumentan la probabilidad de iniciar un negocio. Hablando del Modelo 1 en territorio sonorense, la variable *nacido en EUA*, reduce la probabilidad de emprender, así como el haber nacido en otra entidad (*migrante*), *tamaño de localidad* y el sexo.

Gráfica 5.6- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Sonora, 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015.

Gráfica 5.7- Gráfico de odds-ratio de modelos de emprendimiento fronterizo y transfronterizo en Tamaulipas, 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015.

Sobre la última gráfica, los hallazgos para Tamaulipas arrojan que de nuevo en el Modelo segundo, es la variable *nacido en EUA*, la que más incrementa la probabilidad de emprender. De igual forma, *casado* y *entidad5* lo hacen de manera llamativa. Una diferencia que llama la atención es que, las razones de momio en el primer Modelo (fronterizo) no presentan valores muy separados de la línea vertical, no así con el Modelo segundo. La única variable que atraviesa el cero y por ende, pierde confianza estadística es *migrante* en lo que respecta al emprendedurismo en Estados Unidos residiendo en Tamaulipas.

Aunado a los valores ya expuestos de los dos últimos cuadros de resultados, y para explicar de manera global a la entidad y su probabilidad de emprender sin ser específicos en los odds-ratios, se puede hacer uso de los efectos marginales. Esta modalidad lo que aporta es una corrección, sostiene y demuestra a partir de ejemplos empíricos, que las regresiones logísticas están afectadas por variables omitidas, a pesar de que éstas no estén relacionadas con las

variables independientes del modelo de la regresión. Esto es una diferencia importante con la regresión lineal, que tiene consecuencias en las interpretaciones que se pueden realizar de los modelos (Mood, 2017). Entonces, para cuantificar el impacto en la probabilidad de incumplimiento de los cambios en cada una variables incluidas definiremos la métrica “*efecto marginal*”, que corresponde al promedio aritmético del valor absoluto de las diferencias entre la probabilidad de incumplimiento media y las probabilidades de incumplimiento estimadas en el percentil 5%, 25%, 75% y 95% de la distribución histórica de las variables estudiadas.

Cuadro 5.12- Efectos marginales del modelo de emprendimiento fronterizo

	2010	2015
Baja California	0.102	0.088
Coahuila	0.068	0.048
Chihuahua	0.059	0.045
Nuevo León	0.066	0.049
Sonora	0.079	0.067
Tamaulipas	0.064	0.052

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 y la Encuesta Intercensal 2015

Lo que arrojan estos efectos marginales en su conjunto es que, la entidad federativa con más probabilidad de emprendimiento es Baja California, tanto en 2010 como en 2015. Por otro lado, donde hay menor emprendimiento es Chihuahua. Pero también, se puede apreciar como en general las probabilidades de iniciar un negocio se reducen de 2010 a 2015. Sin embargo este cuadro 5.13 puede tener una extensión aún más profunda y relevante y ésta consistiría en encontrar la combinación de variables con sus respectivos valores que más incrementen la probabilidad, es decir; el perfil del individuo residente de la frontera norte más propenso a emprender ya sea en el rubro fronterizo o transfronterizo.

Una vez que se estimaron las regresiones para las seis entidades del norte de México, a continuación se procederá a analizar a la frontera en su conjunta versus Baja California, para identificar como se comportan las probabilidades de emprender en la frontera y también en un contexto transfronterizo. Esto aparece en el cuadro 5.13, donde se observa como el tamaño de localidad impacta en mayor medida en la frontera que en Baja California, no así la característica de migrante.

A nivel frontera respecto a los emprendedores fronterizos, la variable que reduce la probabilidad de emprender es el sexo, el estar casado , el número de hijos y el ser ciudadano americano.

Cuadro 5.13- Resultados del modelo de regresión logística sobre emprendimiento en BC y frontera norte en 2015

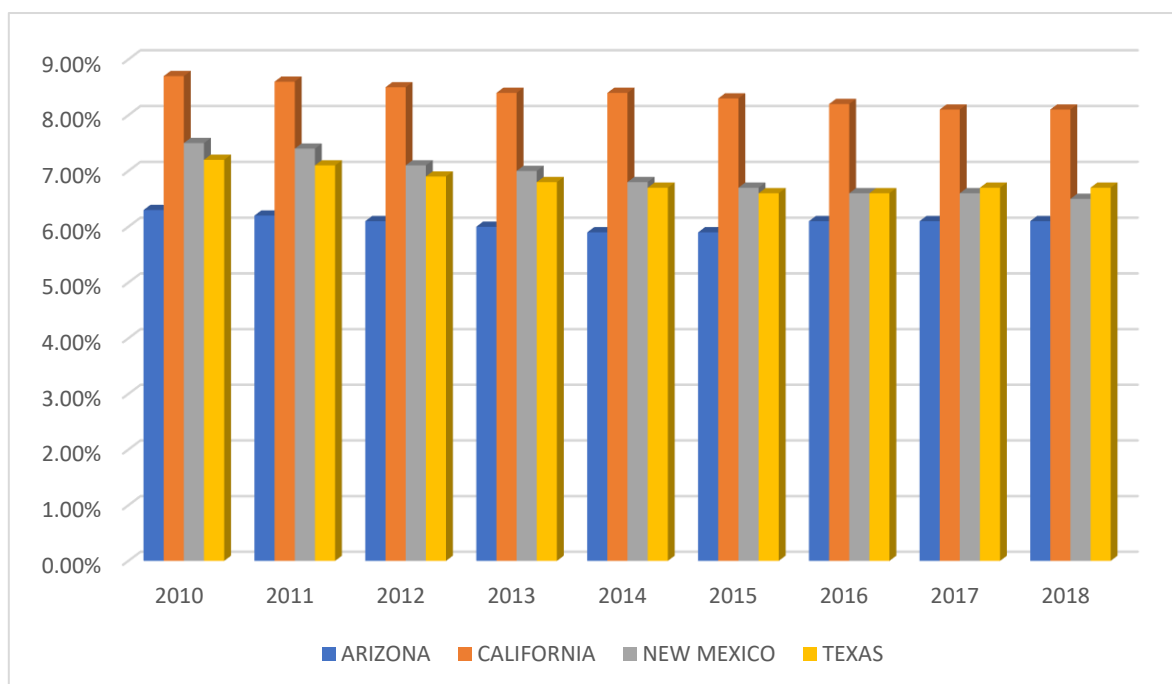
Variable	Fronterizo		Transfronterizo	
	BC	FRONTERA	BC	FRONTERA
Sexo	0.698*	0.809*	0.630*	0.762*
Escolaridad	1.016 *	1.003*	1.020*	1.050*
Tamaño de localidad	1.087*	1.150*	1.125*	1.402*
Migrante	2.090*	1.208	1.701	1.534
Casado	0.814*	0.690*	1.047	0.638*
Hijos sobrevivientes	1.034*	0.968*	1.043	1.036
Entidad foránea	0.471*	1.108	0.624*	4.958*
Nacido en EUA	0.360*	0.788*	5.499*	19.021*
<i>Pruebas de bondad de ajuste</i>				
Curva ROC	0.665	0.604	0.733	0.845
Predichos +	91.46%	94.31%	99.80%	99.98%

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta Intercensal, 2015. Nota *: p valor <0.05.

La intención de posicionar el gráfico 5.8 en esta sección obedece a visualizar de que magnitud es el porcentaje de autoempleados que ha habido desde 2010 al último dato disponible. Dentro de la información que arroja y que merece la atención es lo siguiente:Primero, California es

de las cuatro, la entidad con mayor tasa de población que decidió emprender algún negocio y segundo, las cuatro entidades redujeron su porcentaje de autoempleados de 2010 a 2018, siendo Nuevo México el estado que más cayó en esa dinámica empresarial.

Gráfica 5-8. Porcentaje de autoempleados en los estados fronterizos de Estados Unidos con México, 2010 a 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de American Community Survey, 2018.

Una vez que se llevaron a cabo los modelos en sus distintas versiones, se procede a estimar de nuevo, las regresiones logísticas considerando los valores al interior de cada variable, es decir categorizar en función de las repuestas de cada pregunta del censo o encuesta según haya sido el caso. Haciendo el énfasis que, la mayoría de nuestras variables explicativas son dicótomicas sobre cualidades o características del individuo en turno, por ello solamente se registran 3 variables. Esto se podrá apreciar en los dos cuadros siguientes.

Es decir, los cuadros 5.14 y 5.15 contienen el valor de la respuesta junto con la razón de momios más elevada al interior de las variables que tienen como respuestas valores continuos y que facilitan su interpretación: edad, escolaridad acumulada y tamaño de localidad.

Cuadro 5.14- Resultados del modelo de regresión logística por categorías sobre emprendimiento fronterizo

2010						
Variable	BC	COAH	CHIH	NL	SON	TAM
Escolaridad	24 (12.24)	23 (17.78)	24 (5.17)	24 (18.93)	24 (17.32)	24 (17.91)
Tamaño de localidad	3 (1.20)	4 (1.01)	3 (0.67)	4 (0.96)	3 (0.94)	2 (1.08)
Edad	55 (1.13)	60 (2.64)	54 (4.10)	57 (5.12)	60 (4.55)	55 (1.74)
2015						
Escolaridad	23 (12.29)	24 (19.74)	23 (8.33)	24 (36.40)	24 (14.57)	24 (14.28)
Tamaño de localidad	4 (1.32)	5 (1.10)	4 (1.22)	5 (1.45)	4 (1.13)	3 (1.60)
Edad	51 (2.11)	54 (2.39)	57 (8.06)	58 (3.85)	49 (9.76)	48 (0.75)

Fuente: Elaboración propia con datos de Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 y Encuesta Intercensal 2015.

Se puede interpretar del previo cuadro que, en 2010 básicamente la escolaridad acumulada permite en todas las entidades tener una mayor probabilidad de emprender en la categoría de posgrado, donde los odds ratio van desde 5.17 en Chihuahua, siendo este el menor impacto hasta un 18.92 en Nuevo León. En términos de edad, prácticamente el rango de mayores odds ratio se concentra entre los 55 y 60 años (véase renglón 3).

En 2015 se encuentran ciertas similitudes, por ejemplo, Chihuahua sigue siendo la entidad donde la escolaridad logra la menor de las razones de momio de mayor impacto (8.33) y Nuevo León sigue estando como líder en este rubro con una razón de 36.40. Este

comportamiento es contundente: la escolaridad acumulada tiene en su respuesta de 24 años, o un nivel de posgrado su mayor impacto en toda la región, siendo esto particularmente interesante por la dinámica empresarial que ha distinguido al estado capital de la ciudad de Monterrey.

Si bien es cierto, sigue habiendo una edad adulta donde se logran las mayores razones de momio, ahora la brecha de años va de 48 a 58, es decir se amplía, pero también se recorre en los años de inicio; siendo la mayor distancia por entidad entre los dos períodos en Sonora, con 60 años en 2010 y 49 años en 2015, esto implica que la mayor probabilidad de ser emprendedor en el estado yaqui se recorrió 11 años.

Una vez que se exploró al emprendedor fronterizo, desde la perspectiva de las mayores razones de momio al interior de las categorías de las tres variables ya citadas, se da lugar a analizar a los mexicanos que han emprendido algún negocio en territorio estadounidense para los años 2010 y 2015.

Cuadro 5.15- Resultados del modelo de regresión logística por categorías sobre emprendimiento transfronterizo

2010						
Variable	BC	COAH	CHIH	NL	SON	TAM
Escolaridad	15 (19.97)	14 (20.90)	19 (44.84)	6 (0.34)	12 (1.85)	15 (22.45)
Tamaño de localidad	3 (1.27)	2 (2.96)	4 (6.18)	3 (4.62)	3 (3.30)	4 (2.50)
Edad	67 (2.83)	46 (1.06)	65 (0.90)	52 (6.35)	52 (0.64)	72 (1.03)
2015						
Escolaridad	21 (40.70)	16 (0.03)	19 (20.02)	19 (0.11)	19 (58.93)	18 (73.79)
Tamaño de localidad	4 (2.20)	2 (3.64)	5 (8.79)	3 (3.42)	4 (5.31)	5 (7.69)
Edad	52 (5.58)	60 (1.63)	55 (0.34)	62 (2.30)	45 (.125)	62 (1.01)

Fuente: Elaboración propia con datos de Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 y Encuesta Intercensal 2015.

Una recapitulación a modo de resumir lo que nos ofrecen los resultados de los dos grupos de regresiones: a) Emprendedores fronterizos para 2010-2015 y b) Emprendedores transfronterizos para 2010-2015, es que el emprendedor transfronterizo estudia menos que su homólogo fronterizo, esto es: en el caso del segundo lograba entre 23 y 24 años de escolaridad en su mayor razón de momios, ya sea en 2010 y en 2015, y en el caso del primero, no supera los 21 años. Sin embargo, surge un dato atípico y es en Nuevo León donde en 2010 eran 6 los años de estudio que más incrementan la probabilidad de emprender, pero es un valor menor a cero. Siguiendo con este rubro, se aprecia que en 2015 el emprendedor fronterizo tiene más años de escolaridad acumulada que en 2010, en lo que concierne al valor de años que más aumenta la probabilidad de emprender y esto en cinco de las seis entidades, a excepción de Chihuahua que se mantiene en 19 años como mayor valor.

Este último hecho, es revelador dado que posiblemente al haber más escolaridad en el emprendedor transfronterizo en 2015 respecto a 2010, el tipo de negocio que emprende sea relacionado con sus estudios. Cabe también la posibilidad que aun cuando hay niveles elevados de escolaridad, los bajos salarios en territorio nacional, lleva a este conjunto de sujetos de estudio a emprender del otro lado de la frontera.

.Otro hallazgo revelador de esta sección radica en el hecho de la edad, por llamarlo de una manera el emprendedor transfronterizo es más longevo que su par fronterizo. Ello podemos constatarlo pues la brecha de la edad en 2010 va de 46 a 72 años y en 2015 de 45 a 62. En el cuadro 5.14 se observaba como Coahuila y Nuevo León contenían al emprendedor de mayor edad, en tanto que en cuadro 5.15 Tamaulipas ocupa ese puesto en ambos años.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

El tópico del emprendimiento, no es un proceso de reciente aparición, no se trata de un fenómeno de escaso estudio. A lo largo de los últimos años, ha habido una serie importante de esfuerzos para conceptualizarlo, entenderlo, categorizarlo, medirlo y sobre todo encontrar los determinantes asociados a su aparición, ha sido tema de estudio en muchos países del orbe.

Países como México donde persiste una notoria heterogeneidad en los treinta y dos estados que lo conforman, pues cada localidad, municipio, entidad federativa y región responden a procesos propios no solo económicos sino sociales, es importante el estudio de un fenómeno dinámico y evolutivo como es el emprendimiento y sus determinantes no solo asociando al país como un único ente o sitio de estudio, sino tomando en cuentas las peculiaridades regionales que posee, en específico, la frontera norte con Estados Unidos.

Una de las conclusiones más importantes de esta investigación es que en el período que comprende de 2010 a 2015, en la frontera norte de México se ha perdido el emprendimiento de nuevos negocios, siendo Baja California la entidad más emprendedora. Este retroceso emprender puede obedecer a diversos factores: aversión al riesgo de iniciar un negocio, poco optimismo en la economía y demás cuestiones que pueden haber frenado la intención de abrir una empresa por parte de los mexicanos que viven en la frontera norte.

La realidad que vivió México al inicio y mitad de la década 2010-2020, es una buena base para explicar los hallazgos obtenidos. Por un lado, la crisis de 2008 tiene injerencia notable en la probabilidad de emprendimiento de 2010, pues como se ha documentado, el origen de

las microempresas es contracíclico, entonces algunas personas que en el Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, dijeron tener un negocio, probablemente lo emprendieron a causa de dicha crisis financiera.

Cabe resaltar que México es un país con diferencias sociales, económicas y laborales al interior de sus entidades federativas y esto permea en la esencia de nuestros hallazgos, puesto que en cada estado de los seis evaluados se encontraron probabilidades distintas de emprender controlando por las covariables empleadas en esta investigación.

Se encontró también que el contexto demográfico y social que se observan en los residentes de la franja fronteriza de México con Estados Unidos si toma la figura y rol de un conjunto coherente que afecta la probabilidad del emprendimiento, pues los modelos tanto en contexto fronterizo como en transfronterizo se ajustaron debidamente. Esta dualidad de variables que fueron sometidas a escrutinio econométrico, arrojaron como ya se demostró un interesante panorama del emprendimiento en México y Estados Unidos.

El explorar las condiciones y variables que inciden en la probabilidad de que un individuo que viva en la frontera de México con Estados Unidos, emprenda en territorio nacional o norteamericano, hay una heterogeneidad en cuanto a los hallazgos y sus explicaciones. Estas distintas realidades obedecen entre otras cuestiones, a que el territorio fronterizo se comporta distinto a lo largo de su anchura y ello provoca que una misma variable tenga impactos distintos en las entidades e incluso en el tiempo de 2010 a 2015.

Dentro de los hallazgos descriptivos sobresalen por ejemplo, en relación a los valores promedio, proporciones y desviaciones estándar de los no emprendedores, que la escolaridad del grupo que no emprende en promedio es menor que los que han decidido emprender, la edad

es mayor en este grupo de no emprendedores. Ello manifiesta convergencia con estudios analizados en el cuerpo teórico de la investigación (Borjas, 1986; Georgellis, 2005), donde se asocia positivamente la escolaridad con el emprendimiento.

Una lección que arroja esta investigación es que, las condiciones propias del sitio de estudio elegido, interactúan con las variables seleccionadas dando lugar a un análisis segmentado en grupos de interés con hallazgos diversos. Esto es: dado que se abordó a la frontera norte de México y la manera en cómo se comportó la probabilidad de emprender en territorio nacional y de suelo estadounidense, las fuertes ligaduras y cointegración social, cultural y desde luego, económica, propiciaron que en muchos casos, se tuvieran odds- ratios de 2 dígitos, lo cual aporta evidencia para no rechazar nuestra principal hipótesis.

Dentro de esta diversidad de combinaciones que arrojaron las razones de momio para identificar el perfil de individuo que es más probable que emprenda, en términos generales presenta las siguientes condiciones: hombre, soltero, haber nacido en otra entidad y en el caso del emprendimiento transfronterizo, el haber nacido en Estados Unidos, esto último apuntala a aceptar nuestra hipótesis secundaria que establece: las probabilidades de emprendimiento fronterizo y transfronterizo son determinadas de manera diferenciada por los distintos factores, siendo la condición migratoria un principal diferenciador.

Este último punto viene a reforzar el bagaje teórico que se expuso en algunas secciones de la tesis, donde se postuló a la condición migratoria como un determinante clave para entender y explicar al emprendimiento. En ese sentido, es apropiado recordar que las variables *entidad*⁵ y *nacido en EUA*, incrementan notablemente la probabilidad de emprender, sobre todo la última de ellas, donde en Nuevo León en 2010 tiene un odds- ratio de 76 y en Tamaulipas en 2015 un odds-ratio de 56.

Además, nuestros hallazgos sobre los determinantes individuales como un conjunto de características heterogéneas en sus resultados de emprendimiento para el caso de la población asentada en la frontera norte de México, se complementa con lo que se encontró en la literatura, en concreto, en temas de escolaridad, sexo y edad. En lo que concierne al comportamiento de las variables contextuales, podemos sugerir que este tiene poca documentación con la cual se puede comparar. De hecho, es justamente esa carencia de estudios afines lo que motivó en buena medida a desarrollar esta investigación.

Extendiendo la idea del párrafo previo, particularmente para 2015, los resultados se alinean de igual manera la literatura expuesta en el sentido que, pertenecer al género femenino reduce la probabilidad de emprender hasta en 55%, así como un incremento mínimo en las probabilidades de emprender originado por años de escolaridad acumulada. Se halló también que, el estar casado no aumenta la probabilidad, como ciertos autores discuten (Borjas, 1986).

Cuando se optó por aplicar los efectos marginales y así poder identificar con exactitud que categoría (valor de la variable) aumentaba en mayor medida las probabilidades de emprendimiento se puede señalar que estas son: en 2010 básicamente la escolaridad acumulada permite en todas las entidades tener una mayor probabilidad de emprender en la categoría de posgrado, donde los odds ratio van desde 5.17 en Chihuahua, siendo este el menor impacto hasta un 18.92 en Nuevo León. En términos de edad, prácticamente el rango de mayores odds ratio se concentra entre los 55 y 60 años, con el entendido que se les pregunta el cuestionario si son emprendedores y no por su antigüedad, es decir, en que año se inició con el emprendimiento de su negocio.

En 2015 se encuentran ciertas similitudes, por ejemplo, Chihuahua sigue siendo la entidad donde la escolaridad logra la menor de las razones de momio de mayor impacto (8.33) y

Nuevo León sigue estando como líder en este rubro con una razón de 36.40. Este comportamiento es contundente: la escolaridad acumulada tiene en su respuesta de 24 años, o un nivel de posgrado su mayor impacto en toda la región, siendo esto particularmente interesante por la dinámica empresarial que ha distinguido al estado capital de la ciudad de Monterrey.

Esta tesis ofrece también como conclusión que hay diferencias en los hallazgos cuando se separan a nuestros sujetos de estudio en dos grupos de regresiones: a) Emprendedores fronterizos para 2010-2015 y b) Emprendedores transfronterizos para 2010- 2015. Una divergencia principal sería que el emprendedor transfronterizo estudia menos que su homólogo fronterizo, esto es: en el caso del segundo lograba entre 23 y 24 años de escolaridad en su mayor razón de momios, ya sea en 2010 y en 2015, y en el caso del primero, no supera los 21 años. Sin embargo, surge un dato atípico y es en Nuevo León donde en 2010 eran 6 los años de estudio que más incrementan la probabilidad de emprender, pero es un valor menor a cero. También se encontró que en 2015 el emprendedor fronterizo tiene más años de escolaridad acumulada que en 2010, (en cinco de las seis entidades, a excepción de Chihuahua que se mantiene en 19 años como mayor valor).

Un aporte enriquecedor de este estudio, es que enfoca sus esfuerzos en comprender las variables individuales ligadas a la migración y su probabilidad de emprender, en un territorio si bien cierto, ya ampliamente explorado, más no en la escala de entidad federativa y en el tipo de variables incluidas en los modelos. Es decir, el emprendimiento transfronterizo para los seis estados que colindan con Estados Unidos, no es justamente un tema abundante en la literatura.

La metodología propuesta en la investigación es producto de responder a las necesidades de nuestra pregunta clave en el análisis, además de converger otros estudios sobre el mismo tema enfocados a México, que analizan los mismos o similares determinantes, siguiendo la línea de la discusión actual que ya se da en algunos países latinoamericanos donde se ha puesto énfasis en los cambios en el emprendimiento, tomando en cuenta la persistencia de este y la influencia de las condiciones propias de la frontera norte.

Aún cuando se evaluaron dos momentos en el tiempo (2010 y 2015) para las seis entidades federativas fronterizas con Estados Unidos, y que las observaciones brindadas tanto en el Censo Nacional como en la Encuesta Intercensal son vastas, es importante tomar en cuenta que al tratar con variables propias del individuo, su efecto, en particular en la probabilidad de haber emprendido suele tener influencia por condiciones en el mediano y largo plazo, por lo tanto, es importante considerar en futuras investigaciones contar con un número mayor de años de estudio.

Derivado de lo anterior, dentro de las recomendaciones que se pueden desprender de este ejercicio de investigación doctoral, destacan las siguientes: por cuestiones de tiempo, este trabajo se puede extender una vez que se hagan pública la información recabada del Censo Nacional de Población y Vivienda 2020, logrando así una línea de tiempo más interesante y actual que incluya dos Censos y la respectiva Encuesta Intercensal.

También en la categoría de las sugerencias académicas que arroja esta investigación no debemos dejar de citar está el tema del intento de ofrecer una respuesta a la pregunta central de investigación ¿Cuáles son los principales determinantes del emprendimiento fronterizo y transfronterizo en la frontera de México con Estados Unidos?, exige un trabajo a profundidad que puede estar limitado por múltiples razones. De modo que, por la naturaleza del trabajo y

de las fuentes de información se procedió a segmentar el análisis: en tiempo y grupos. Si se pretendiera empatar más cuestiones pecuniarias para in estudio similar, ciertamente el par de insumos de información seleccionados (Censo Nacional de Población y Vivienda y Encuesta Intercensal) carecen de ciertos elementos, cuestiones que otras encuestas propias de INEGI si plantean como la Encuesta Nacional de Micronegocios.

Dentro de estas áreas de oportunidad, se debe aclarar que una limitante de esta tesis recae sobre el hecho de que, si bien es cierto, nuestras variables dependientes se basan en una decisión propia del individuo, el querer empatarlas o analizarlas en un regresión logística con variables a nivel AGEb, localidad, municipio, entidad o cualquier dimensión geográfica que supere al hogar, complicaría el tratamiento estadístico de la base de datos y pondría por ejemplo, a una misma variable independiente con un idéntico valor a interaccionar con múltiples valores individuales de la probabilidad de emprendimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs Z. J. (2006) "How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *InnovationS*" 1(1), 97–107.
- Acs, Z. J., K. Kallas. (2007) "State of literatura on small to médium-size enterprises and entrepreneurship in low income-communities". *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth, and Public policy*, núm. 0307, Germany: Max Planck Institute of Economics, pp. 3-45.
- Acs, Z., & Amorós, J.E. (2008) "Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America"
- Acs, Z., Audretsch, D., & Strom, R. (2008). Introduction: Why entrepreneurship matters. *Entrepreneurship, growth, and public policy*. Cambridge University Press, New York.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Lehmann, E. E. (2013). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41(4), 757-774.
- Acs, Z., Estrim, S., y T. Mickiewicz (2018) "Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective" *Small Business Economics* (2018) 51:501–514
- Aguilar- Barceló, J. Mungaray, A. y M.A. Ramírez (2014) "Género y autoempleo en México durante la recesión de 2008-2009: un estudio de flujos laborales. *Papeles de Población*, no.80.pp.145-191.
- Aguirre, J. A. (2011). La transformación emprendedora en estudiantes universitarios en el contexto de Costa Rica: del interés por, a sentirse listo para iniciar cosas. *Memorias XXI Congreso Latinoamericano Sobre Espíritu Empresarial*. Universidad Icesi. Colombia
- Alegría, T. (2009) "Metrópolis transfronteriza. Revisión de la hipótesis y evidencias de Tijuana, México y San Diego, Estados Unidos". Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, Miguel Ángel Porrúa.
- Alonso, J.A, (2011) "Migración internacional y desarrollo: una revisión a la luz de la crisis" Department of Economics and Social Affairs. CDP Background Paper no.11 pp.1-65.
- Álvarez, C.; Noguera, M., and Urbano, D. (2012): «Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España», *Economía Industrial*, 383 (1), 4352.
- Amorós, J. E., y N. Bosma (2014) "Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe"
- Amorós, J. E., & Poblete, C. C. (2013). Aspiraciones de los emprendedores en Chile y el mundo. Chile: GEM.

Andréu, A. J.(2011) “El Análisis Multinivel: Una Revisión Actualizada En El Ámbito Sociológico.” Vol.13 Num. 1 Pag.161-176

Aparicio S. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. De Technological Forecasting And Social Change (TECHNOL FORECAST SOC)

Aparicio, S., Urbano, D., & D. Audretsch (2016) “Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. Tecnological Forecast and Social Change (102), pp.45- 58.

Aragonés, C. A. (2000). Migración Internacional de Trabajadores, Una perspectiva Histórica. Ciudad de México, México: Plaza y Valdés.

Arano, R., Cano, M., & Olivera, D. (2012). “La importancia del entorno general en las empresas” . México: Universidad Veracruzana. Pp. 62-65.

Argerey, P., Estévez, L., Fernández, M. y Menéndez, E. (2005) “El fenómeno de la inmigración en Europa”. Perspectivas jurídicas y económicas, Dykinson, Madrid.

Aruj, R. S. (2008). “Causas, consecuencias, efectos e impacto de las migraciones en Latinoamérica” . *Papeles de población*, 14(55), 95-116. Recuperado en 2 de mayo de 2019, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252008000100005&lng=es&tlng=es

Audretsch D. J (2009) “Cultural diversity and entrepreneurship: a regional analysis for Germany. *Ann Reg*” Pag 45, 55–85.

Audretsch, D, Falck, O., Feldman, M.P., & Stephan Heblich (2012) “Local entrepreneurship in context” *Regional Studies*, Taylor & Francis Journals, vol. 46(3), pages 379-389, April.

Banco Mundial. (2006). “Informe Anual 2006”. De: <https://projects.bancomundial.org/es/projects-operations/project-theme?lang=es&&page=>

Banco Mundial. (2019). “Informe Anual 2019 del Banco Mundial”. De Word Bank Sitio web: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-1-4648-1474-7>

Banco de Mexico. (2020). Ingreso Por Remesas Distribucion por Entidad Federativa , 2004-2020, Base de datos. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE100§or=1&locale=es>

Barajas A. (2018) “Concentracion Geografica Industrial en los municipios de la Frontera Norte “

Baumol, W. (1990) “Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 1. (Oct., 1990), pp. 893-921.

Baumol, W. (2002). “The free-market innovation machine: analyzing the growth miracle of capitalism”. New Jersey: Princeton University Press. 336p.

BBVA (2018) “Anuario de migración y remesas en México 2018” BBVA Research. Pp.1-40.

Beltran M. (2006). Education and mechanisms of trip of the sociocultural remittances. A study with migrant’s educators in the high Mexican mixtec. *Revista Internacional de Estudios Migratorios*.

Bird, B. J., & West, G. P. (1998). “Time and Entrepreneurship”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22(2), 5–9.

Blanchflower, D. G. (2004) “Self-Employment: More May Not Be Better”, NBER Working Paper No. 10286.

Bloom, D., D. Canning, y J. Sevilla. (2001) “Economic Growth and the Demographic Transition” National Bureau of Economic Research. Documento de trabajo, No. 8685.

Bonilla, L. y Bermúdez, L. (2013). Diferencias por género en el emprendimiento empresarial costarricense. *Tec Empresarial*, 7(2), 19-27.

Borjas, G. (1989) “The Self-Employment Experience of Immigrants” *The Journal of Human Resources*. Vol. 21, No. 4, pp.485-506.

Bourdieu, Pierre. 1986. “The Forms of Capital.” Pp. 241-258 in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by J. G. Richardson. New York: Greenwood Press.

Bureau of Labor Statistics. (2019). “Unemployment rate in the United States”. U.S. Bureau Of Labor Statistic. Unemployment rate in US states bordering Mexico 2010-2019 .De https://www.bls.gov/opub/ted/2019/unemployment-rate-unchanged-at-3-point-6-percent-in-may-2019.htm?view_full

Bustamante, J. (2004), “Crecimiento económico, nuevos negocios y actividad emprendedora”, *Visión General* 1(3): 3-15.

Bygrave, W. y Zacharakis, A. (2011) “Entrepreneurship” , Willey & Sons.

Canales, R., Román, Y., y W.Oldana (2017) “Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica” *Entreciencias: diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, vol. 5, núm. 12, 2017 Universidad Nacional Autónoma de México.

Cancino, C., & Bonilla, C. (2011). Financiamiento público al emprendimiento chileno: Un análisis chileno. *Trend Management*, 156-161.

Cantillon, R. (1931): “Essay on the Nature of Trade in General, London”: Henry Higgs, (edition and translation 1959).

Cantillon, R. (1755). “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general”

Capdevielle J. (2014). Social capital: Debates and reflections on a controversial concept. *Journal of Sociology and Politics*, 22, 3-14.

Chávez, S (2016). *Border Lives: Fronterizos, Transnational Migrants, and Commuters in Tijuana*. New York: Oxford University Press..

Chishti, M., y Hipsman, F.(2015). “In historic shift, new migration flows from Mexico fall below those from China and India” .Migration Policy Institute

Chu, M., y Katsioludes, M (2012) “Cultural Context in the Vietnamese-American Entrepreneurial Experience”. December 2000. *Journal of Transnational Management Development* 7(2):37-46

Contín, I.; Larraza, M., and Mas, I. (2007): «Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra», *Revista de empresa*, 20, 10-19

Cota B. (2010). *La Creación De Pequeños Negocios De Inmigrantes Mexicanos En Phoenix, Arizona*. De Colegio De La Frontera Norte 2010.

Crossan M., Apaydin M. (2010). “A Multi-Dimensional Framework of Organizational Innovation: A Systematic Review of the Literature”. *Journal of Management Studies*.

Cruz G. Salas A. Pico (2019).” ¿Por Qué Aumentó La Migración Latinoamericana Hacia Estados Unidos A Partir De 2010?”. De Universidad Autónoma Metropolitana

Cruz, R., Acosta, F., e Ybáñez, E. (2015). “Enfoques teóricos, hipótesis de investigación y factores asociados a la migración interna”. En R. Cruz, & F. Acosta, *Migración interna en México, tendencias recientes en la movilidad interestatal* (pág. 19). Tijuana, Baja California: El Colegio de la Frontera Norte.

Cruz, R (2012). Cambios fronterizos y movimientos migratorios en la frontera norte de México. In *El Estado de la Migración: México ante Los Recientes Desafíos de la Migración Internacional*, Telésforo Ramírez and Manuel Castillo (eds.), 157–184. México: CONAPO

Dawson, D., Fountain, J., & Cohen, D. (2011). An exploratory analysis of lifestyle entrepreneurship in rural, cool-climate wine tourism regions. *Asia Pacific Journal Tourism Research*, 16(5), 551-572.

Doh, S., and Zolnik, E. (2011): “Social capital and entrepreneurship: An exploratory analysis African”, *Journal of Business Management*, 18 June, 5 (12), pp.4961-4975.

Domínguez, R. (2009). *La salida de los sin voz. aproximación global a las migraciones internacionales desde la economía política*. En J. López, A. Martínez, O. Ixtacuy, O. Peláez, B. Sovilla, A. Cordero, . . . J. Pérez, *Globalización, Migración y Economía Chiapaneca* (págs. 47-71). Universidad Autónoma de Chiapas.

Douhan, R., y Henrekson,M., (2010) “*Entrepreneurship and second-best institutions: going beyond Baumol’s typology*”. *Journal Evolution Economics* 20 (4), pp-629-643.

Eckhardt J., Shane S. (2010). “An Update to the Individual-Opportunity Nexus”. *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, 1, 47-76.

EMIF (2017) “Encuestas sobre Migración en las fronteras norte y sur de México” De <https://www.colef.mx/emif/>

EMIF. (2018). “Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México” . Colegio de la Frontera Norte. De <https://www.colef.mx/emif/>

Entrialgo, M., Fernández, E. y Vázquez, C. (2010). El comportamiento emprendedor y el éxito de la PYME: modelos de contingencia y configuracionales. *Revista Dirección y Organización*, 25, 47-58.

Espinoza, J.I (2018) “Pobreza, condiciones de vida y migración interna en México 2016” Tesis para grado de maestría. El Colegio de la Frontera Norte.pp.11-15

Evans, D. y Leighton, L. 1989, "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American Economic Review*, vol. 79, núm. 3, junio, pp. 519-535.

Fadahunsi A., Rosa P. (2002). “Entrepreneurship and Illegality: Insights from the Nigerian cross-border Trade”. *Journal of Business Venturing (J BUS VENTURING)*, 13, 397-429.

Fernández, H. (2010). “La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro”. *Investigación económica*, 115-150.

Ferrer V., (2015) “Validación interna de modelo predictivo creado mediante nueva metodología aplicable en la atención primaria de salud”, de *Medicentro Electrónica*, 19, 218-224.

Field, A., Miles, J. y Field, Z. (2012) “Discovering Statistics Using R”. Sage Publications Ltd., London.

Formichella, M. (2004) “El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local”. Buenos Aires, Argentina: Publicación INTA

Formichella, M.; S.London (2013) “Empleabilidad, educación y equidad social”. En: *Revista de estudios sociales*, no 47, p. 79. <https://doi.org/10.7440/res47.2013.06>

Forni M,. (2004). “The Generalized factor model: consistency and rates”. *Journal of Econometrics*. *Journal of Econometrics (J ECONOMETRICS)*, 119, 231-255.

FRED. (2019). “Gross Domestic Product of the North American states bordering Mexico”. Federal Reserve Bank of St. Louis. De: <https://fred.stlouisfed.org/>

Fritsch, M. (2008): “How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue”. *Small Business Economics*, 30 (1), 1–14

Fuentes, N. A. y A. Brugués (2015) PEAC-Chihuahua: Modelo Multisectorial de Simulación Dinámica de Políticas de Mitigación Del Cambio Climático.

Fuentelsaz, L. y González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review* , 47, 64-81.

Fuentes M., Fuentes A. (2004). “Desarrollo económico en la frontera norte de México: de las políticas nacionales de fomento económico a las estrategias de desarrollo económico local”. Araucaria, Revista Iberoamericana de Filosofía, Política, Humanidades y Relaciones Internacionales.

Fuentes C. (2003). “Desarrollo económico en la frontera norte de México: de las políticas nacionales de fomento económico a las estrategias de desarrollo económico local”. Araucaria, Revista Iberoamericana de Filosofía, Política, Humanidades y Relaciones Internacionales.

Gámez J. (2008). “Emprendedores: Hacia una definición y caracterización”. Ponencia presentada en el Primer Encuentro Nacional de Investigación en Administración de Empresas, Consejo Profesional de Administración de Empresas, Colciencias y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Gap, P., y M. Bozorgmehr (2000) “Inmigrant entrepreneurship and business patterns: a comparison of koreans and iranies in Los Angeles” International Migration Review. Vol. 34, Issue 3.

García-Cabrera, A., García-Soto, G., & Días-Furtado, J. (2015). Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 25 (57), 133-155.

García Macías, M. A.; Zerón , M.; Y. Sánchez (2018)” Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México”. En: Entramado. Enero - Junio, 2018. vol. 14, no. 1, p. 88-103 <http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.27121>

GEM. (2009). "GEM 2009 GLOBAL REPORT". 2021, de Global Entrepreneurship Sitio web: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2009-global-report>

Georgellis, Y. y N. Tsitsianis, 2005, "Self-Employment Longitudinal Dynamics: A Review of the Literature", *Economic Issues*, vol. 10, núm. 2, pp. 51-84.

Global Entrepreneurship Monito (2015) “ Reporte Nacional 2015 México” Tecnológico de Monterrey.pp-49-71.

Global Entrepreneurship Monitor (2016). “*Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 Global Report* . Disponible en: <http://www.gemconsortium.org/report>

Grossman, E. B., Yli-Renko, H., & Janakiraman, R. (2009). “Resource Search, Interpersonal Similarity, and Network Tie Valuation in Nascent Entrepreneurs”. *Emerging Networks. Journal of Management*, 38(6), 1760-1787.

Gujarati, D., y Porter, D. (2010). *Econometría* quinta edición. McGraw-Hill.

Guzmán E. (2013). “Empresarios Migrantes Mexicanos en Estados Unidos”. *Revistas UNAM*, 9, 3.

Guzmán E. (2013). “Empresarios Migrantes Mexicanos en Estados Unidos”.*Ra Ximhai*, 9(3),181-208.

Harris, J., y Todaro, M. (1970). “Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis”. *The American Economic Review*, JSTOR, vol.60 126-142.

Herrera, C. y Montoya L (2013) “El emprendedor: una aproximación a sus definición y caracterización” *Punto de Vista*, Vol. No 7, Julio- Diciembre, pp.7 – 25.

Hormiga E. Bolívar M. (2014). “La influencia del proceso de migración en la percepción del riesgo de crear una empresa”. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 18, 69-85

IMCO. (2018). “Índice de Competitividad Estatal”, de Instituto Mexicano de Competitividad. De: <https://imco.org.mx/indices/el-estado-los-estados-y-la-gente/resultados>

INEGI. (2010). “Censo Nacional de Población y Vivienda 2010”, de Instituto nacional de Estadística y Geografía. De: https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2010/#Datos_abiertos

INEGI. (2014). “Censos Económicos 2014”, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía. De: https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2014/#Datos_abiertos

INEGI. (2015). “Encuesta Intercensal 2015”, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía. De: <https://www.inegi.org.mx/programas/intercensal/2015/#Publicaciones>

INEGI. (2017). “Esperanza de Vida de los Negocios en México”, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía. De: https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/#Informacion_general

Kelley, D.J., Singer, S. and Herrington, M.D. (2012) “The Global Entrepreneurship Monitor”. De: <http://www.gemconsortium.org/report>.

Kirzner, I. (1999). Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur. *Review of Austrian Economics*, 11, 5-17.

Krogstad A.. (2014). “A universal scaling for low-order structure functions in the log-law region of smooth- and rough-wall boundary layers”. *Journal of Fluid Mechanics (J Fluid Mech)*, 752, 140-156.

Krugman, P. (2006). “En P. R. Krugman, & M. Obstfeld, *Economía Internacional . Teoría y política*”. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A. , 7. 768.

Knight, F. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit [Versión electrónica]. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx. Recuperado diciembre 28, 2020 de: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>

- Laurrolet, C., y M. Ramírez (2008) “Emprendimiento: factor clave para la nueva etapa de Chile” Estudios Públicos, 108 (primavera 2007).
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. y Rogolini, J. (2014). “*Emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación* “. Washington: Banco Mundial.
- Leazar, E. P. (2002) “Entrepreneurship”, NBER Working Paper n.º 9109
- Light, I., & Bonacich, E. W. (1988). “Immigrant entrepreneurs: Koreans in Los Angeles”. Berkeley and Los Angeles: University of California Press
- Lin X., Tao, S. (2012). “Transnational entrepreneurs: Characteristics, drivers, and success factors”. Journal of International Entrepreneurship, 10(1), 50–69.
- Liñán, F. y Fernández-Serrano, J. (2014). “National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union”. Small Business Economics. 42: 685-702
- Lohest, O. (2011). “Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs”. Munich: MPRA.
- Low, M. B., and McMillan, I. C. (1988) “Entrepreneurship: Past research and future challenges”, Journal of Management, 14 (2), pp.139-161
- Mancilla C., De Lima P. (2014). “Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora”. Colegio de la Frontera Norte; Migraciones Internacionales, 7, 27
- Manolova, T.S., Eunni, R.V., & Gyoshev, B.S. (2008). “Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe”. Entrepreneurship Theory & Practice, 31(1), 203–218.
- Marchant, B. (2010). The case of lifestyle entrepreneurs in Ireland; An examination of surf tourism entrepreneurs in Bundoran and Lahinch. Tourism and Hospitality Research in Ireland Conference, Clare, 15-16.
- Martínez, O. (1998). “*Border People, Life and Society in the U.S.-Mexico Borderlands*”. Tucson: University of Arizona Press.
- Martínez Mateo, J.; Mira Solves, I., y Gómez Gras, J. M. (2012): “Influencias de las percepciones personales sobre la actividad emprendedora naciente. Una perspectiva de género a través de diferentes entornos económicos”. Economía Industrial, 383 (1), pp.53-64.
- Matíz, F. y G. Naranjo (2011)”La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. Revista Escuela de Administración y Negocios, No.70, Enero- Junio. Pp.118-127.
- Marulanda, F. Á. (2016). “Una contribución a la comprensión de las motivaciones del emprendedor y su conexión con el emprendimiento MIPES de Valle de Aburrá”. Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton , N.J.: Van Nostrand.
- Mora, M. y A. Dávila (2011) “*Cross-Border earnings of U.S. natives along the U.S –México border*” Social Science Quarterly, volume 92, number 3, pp. 850-872.
- Morrison, A. (2006). A contextualisation of entrepreneurship. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 12(4), 192-209.
- Mungaray, A. y Ramírez-Urquidy, M. (2006). “Capital humano y productividad en microempresas”. Investigación Económica 56 (260): 81-115.
- Mungaray, A., y Ramirez-Urquidy, M. (2011). Full and part-time entrepreneurship and the supply of entrepreneurial effort: Evidence from Mexican microenterprises. Journal of Developmental Entrepreneurship, 16(04), 441-458
- Mungaray, A.; Aguilar , J. G.; Ramírez , N.; Ortiz, A. (2016)”La micro y pequeña empresa como generadora de empleo en Baja California durante la crisis de 2008-2009” Estudios Sociales, vol. 26, núm. 48, julio-diciembre, 2016, pp. 247-275 Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. Hermosillo, México
- Naudé W. (2012) “Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy” Discussion Paper No. 7507 . The Institute for the Study of Labor (IZA).
- Neira, I. (2003) “Modelos econométricos de capital humano: principales enfoques y evidencia empírica”, Working Paper Series Economic Development. No. 64 University of Santiago de Compostela. Faculty of Economics. Econometrics.
- North, D. (1990). “Institutions, institutional change and economic performance”. Cambridge University Press. Londres (Reino Unido).
- North, D. (1993). “The new institutional economics and development” Economic History: 9309002, University Library of Munich, Germany.
- Nueno, P. (2009). Emprendiendo hacia el 2020: una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas. Deusto.
- ONU. (2018). “Guía Informativa Sobre Políticas de Emprendimiento para Personas Emigrantes y Refugiadas”. De Organización de las Naciones Unidas. De: https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_es.pdf
- Orraca, P, Ramírez, M.A. y N. Ramírez (2017) “Beyond the local market: mexican cross-border entrepreneurs in the United States” Journal of Developmental Entrepreneurship Vol. 22, No. 4
- Orraca, P. y D. Rocha (2018)”Estudiantes de educación superior transfronterizos: Residir en México y estudiar en Estados Unidos”. Frontera norte, vol. 30, núm. 59, 2018. El Colegio de la Frontera Norte.
- Paniagua, M. (2014). “Emprendimiento tecnológico en Estados Unidos: un acercamiento sobre el impacto de las políticas públicas” Tesis de El Colegio de México.pp.6-15.

- Peroni C, Riillo, A. F., Sarracino. (2015). "Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg". *Small Business Economics*, 46(4), 639-656.
- Piore H. (1969) "La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro". *Inv. Econ*, vol.69, n.273, pp.115-150.
- PPIC. (2017)." Statewide Survey: Californians and Their Government". Public Policy Institute of California.De: <https://www.ppic.org/publication/ppic-statewide-survey-californians-and-their-government-november-2019>
- Radulov, K., Shymanskyi, O., (2014) "Transnational Entrepreneurs: Implications of the Dual Background on Opportunity Recognition": A Case Study of Trans-national Entrepreneurs in the Skane Region, Lund: Lund University.
- Raijman R., Tienda M.. (2000). Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective. *International Migration Review (Int Migrat Rev)*, 34(3), 681-705.
- Ramírez. M.A., Bernal, M y R. Fuentes (2013) "Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México" *Revista Problemas de Desarrollo*, 174 (44), julio- septiembre, pp.167- 194.
- Ramirez T. (2011). "México ante los recientes desafíos de la migración internacionales". Consejo Nacional De Población.
- Reynolds D. (2002)." Global Entrepreneurship Monitor". Executive Report. ResearchGate.
- Robichaud Y, McGraw E., Roger A.(2001). "Towards the Development of a Measuring Instrument for Entrepreneurial Motivations". *Journal of Developmental Entrepreneurship (J Dev Enterpren)*, 6(2), 189-201.
- Rodríguez C., Jiménez M. (2005). "Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. Innovar" *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 15(26).
- Romero J. (2017). "Dinámica de la internacionalización de la empresa familiar". (Tesis doctoral) Mimeo. Universidad del Zulia. Maracaibo.
- Schuetze, J., "Taxes, economic conditions and recent trends in male self-employment: a Canada-US comparison", *Labour Economics*, Elsevier, vol. 7(5), 2000, pp. 507-544.
- Sjaastad A.. (1962). "The Costs and Returns of Human Migration". *Journal of Political Economy*. Investment in Human Beings.pp. 80-93.
- Sjaasted, L. A (1962) "The cost and returns of human migration" *Journal of Political Economy*. Vol. 70, No. 5, Part 2: Investment in Human Beings (Oct., 1962), pp. 80-93
- Shane, S. (2009): "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy". *Small Business Economics*, 33, 141-149.

- Shane S., Venkataraman, S. (2000): "The promise of entrepreneurship as a field of research". *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Simón V. Sastre O., Revuelto, R. (2015): "El emprendedor social: análisis de la alerta social". *Suma de Negocios*, 6, pp. 155 -165.
- Solís M.. (2018). "Mercados de trabajo en regiones fronterizas y no fronterizas de México, 2000-2010". *Estudios Fronterizos*.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J.A (1942) "Capitalism, Socialism and Democracy" New York ; London : Harper & Brothers.
- Schumpeter, J. A. y Jürgen Backhaus (2003) "Entrepreneurship, Style and Vision" (Boston, Dordrecht and London: Kluwer, 2003),. *Journal of the History of Economic Thought*, 26(3), 415-418. pp. 356. doi:10.1080/1042771042000263876
- Schutter, A. (1981) "The economic theory of institutions", Cambridge, Cambridge University Press, 1981
- Sepúlveda, S. (2008). *Gestión del desarrollo sostenible en territorios rurales: métodos para la planificación-IIICA*. San José, Costa Rica.
- SRE. (2017). *Panorama actual de la frontera entre México y Estados Unidos*. De Secretaria de Relaciones Exteriores. Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques.
- SRE.. (2018). "Población mexicana en el mundo",. de Instituto de los Mexicanos en el Exterior. De: http://ime.gob.mx/estadisticas/mundo/estadistica_poblacion_pruebas.html
- Stevenson, H. H y Jarillo J. C. (1990). "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management". *Strategic Management Journal*, 11, 17-27
- STPS. (2015). "Puestos de Trabajo Registrados en el IMSS por Sexo y Entidad Federativa". Secretaria del Trabajo y Prevision Social,. De Trabajadores Asegurados Base de datos. <http://datos.imss.gob.mx/group/poblaci%C3%B3n-derechohabiente-adscrita-pda>
- Stucki, T. (2013). *Success of start-up firms: the role of financial constraints*. Industrial and Corporate Change. Oxford University Press.
- Texis, M., Saavedra, R., y J. Aguilar (2016) "El papel del capital emprendedor en México, 2000- 2014" En *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México*.
- Thai, M.T.T. y Turkina, E. (2014). "Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship". *Journal of Business Venturing*. 29: 490-510.
- Thurik, A. R.; Uhlaner, L. M., and Wennekers, S. (2002): "Entrepreneurship and Its Conditions: A Macro Perspective", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1 (1), pp.25-64.

Vainrub, R. (2009). Venezuela, ¡país de emprendedores! Pero..., Debates IESA, Vol. XIV, no. 3. pp. 27 - 30.

Valdalso M., Lopez S. (2000). "Empresas, emprendedores y monopolistas en las rupturas industriales de los dos fines de siglo". De Universidad de Salamanca. De: file:///C:/Users/SARA/Downloads/DialnetEmpresasEmprendedoresYMonopolistasEnLasRupturasInd-1146707.pdf.

Valencia de Lara, P. y J. Patlán (2011) "El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico" Tec Empresarial, Vol 5 Num 3, pp. 21-27.

Van Praag, M., & Peter H. Versluis (2007). "What is the value of entrepreneurship? A review of recent research". Small business economics, 2007, vol. 29, no. 4, p. 351-382.

Van Stel, A. y K. Suddle (2008), "The impact of the new firm formation on regional development in the Netherlands", Small Business Economics 30(1): 1-46.

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.

Varela, R. (1993) "Innovación empresarial: Un nuevo enfoque de desarrollo". Cali, Colombia: ICESI, 2000.

Vargas, E. ;ML Coubès (2017). "Working and giving birth in the United States: Changing strategies of cross-border life in the north of Mexico". Frontera Norte, 29(57), 57-82.

Vivarelli, M. (2016). "The middle income trap: a way out based on technological and structural change". Economic Change and Restructuring. 49: 159-193

Williamson, O. E. (1998). The institutions of governance. The American Economic Review, 88(2), 75-79.

Wymeng, P., Spanikova, V., Barker, A., Konings, J. y Canton, E. (2013). "EU SMEs in 2012: At the crossroads Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU". Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf.

Zapico, L.M., Nieto, M. y Muñoz, M.F. (2008). "El coste de oportunidad como determinante del autoempleo en la Unión Europea" (UE25). *Pecunia*, 6, pp.175-193.

Zenteno, R. (2012). Saldo migratorio nulo: el retorno y la política anti-inmigrante. Coyuntura Demográfica, 1 (2), 17-21

Zong, J., & Batalova, J. (2017). "Frequently requested statistics on immigrants and immigration in the United States". Migration Policy Institute.