



UNIVERSIDAD DEL PAPALOAPAN
CAMPUS TUXTEPEC

LICENCIATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES

T E S I S

**“CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN MIGRANTES
RETORNADOS INVERSORES OAXAQUEÑOS. UN CASO DE
ESTUDIO EN LA REGIÓN DEL PAPALOAPAN”**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

P R E S E N T A:

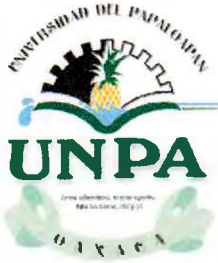
DIANA LAURA REYES MORENO

DIRECTORA DE TESIS:

DRA. BEATRIZ ACOSTA URIBE

SAN JUAN BAUTISTA TUXTEPEC, OAXACA.

2024



UNIVERSIDAD DEL PAPALOAPAN

CAMPUS TUXTEPEC

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la ciudad de San Juan Bautista Tuxtepec, Oaxaca, el día 23 de septiembre de 2024 a las 11:00 hrs., los miembros de la Comisión Revisora de tesis designada por la Jefatura de Carrera de la Licenciatura en Ciencias Empresariales se reunieron en la sala de juntas del Edificio de Ciencias Empresariales de la Universidad del Papaloapan, con la finalidad de examinar la tesis titulada "Características emprendedoras en migrantes retornados inversores oaxaqueños. Un caso de estudio en la Región del Papaloapan" presentada por la alumna Diana Laura Reyes Moreno, con número de matrícula 18050338, aspirante al Título de Licenciado en Ciencias Empresariales.

Después de intercambiar opiniones, los miembros de la Comisión manifestaron que la tesis **satisface** los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes, otorgando su **aprobación** para que la aspirante pueda proceder con el proceso de titulación.

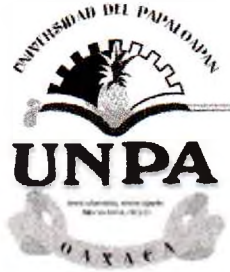
Tuxtepec, Oaxaca, a 23 de septiembre de 2024.

ATENTAMENTE
LA COMISIÓN REVISORA

Dra. Beatriz Acosta Uribe
Profesor Investigador Titular "B"
Universidad del Papaloapan
Director de Tesis

Dr. Javier Damían Simón
Profesor Investigador Titular "A"
Universidad del Papaloapan
Revisor de Tesis

MAD. Laura Cobos Vivaldo
Profesor Investigador Asociado "C"
Universidad del Papaloapan
Revisor de Tesis



UNIVERSIDAD DEL PAPALOAPAN

CAMPUS TUXTEPEC

Tuxtepec, Oaxaca; a 23 de septiembre de 2024
Oficio No. JCLCEM/091/09/2024

Asunto: Autorización de
impresión de tesis.

M. E. Yesenia Barrientos Arenal
Jefa del Departamento de Servicios Escolares
Universidad del Papaloapan

Con base en el dictamen de la Comisión Revisora, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la alumna **Diana Laura Reyes Moreno**, con número de matrícula **18050338**, titulado **“Características emprendedoras en migrantes retornados inversores oaxaqueños. Un caso de estudio en la región del Papaloapan”**, dirigido por la **Dra. Beatriz Acosta Uribe**; para ser presentado como trabajo de tesis para obtener el título de **Licenciada en Ciencias Empresariales**, toda vez que cumple satisfactoriamente con la reglamentación establecida para tal fin.

El Jurado de Examen Profesional estará compuesto por los siguientes profesores:

Dr. Javier Damián Simón (Presidente, Universidad del Papaloapan)
M. A. D. Laura Cobos Vivaldo (Secretaria, Universidad del Papaloapan)
Dra. Beatriz Acosta Uribe (Vocal, Universidad del Papaloapan)
M.A.D.N. María Dolores Esquivel Hernández (Primer Suplente, Universidad del Papaloapan)
M.A. Meyver De Los Ángeles Andrade López (Segundo Suplente, Universidad del Papaloapan)

Sin más por el momento le enviamos un cordial saludo.



Atentamente

Terra uberrima, mens aperta
Bou Lo-tama, chí jí jú

M. A. José Julián Aguilar Láinez
Jefe de Carrera de la Licenciatura en Ciencias
Empresariales
Universidad del Papaloapan

Vo. Bo.

M.C. Héctor López Arjona
Vice Rector Académico
Universidad del Papaloapan
**VICE-RECTORIA
ACADEMICA**



C.c.p. Dra. Beatriz Acosta Uribe. Directora de tesis, para su conocimiento.
C.c.p. Diana Laura Reyes Moreno. Tesista, para su conocimiento.
C.c.p. Archivo

Hoja de Originalidad

El presente trabajo no ha sido aceptado o empleado para el otorgamiento de título o grado diferente o adicional al actual. La tesis es resultado de las investigaciones del autor, excepto donde se indican las fuentes de información consultadas. El autor otorga su consentimiento a la **Universidad del Papaloapan** para la reproducción del documento con el fin del intercambio bibliotecario siempre y cuando se indique la fuente.

Agradecimientos

La realización de esta tesis ha sido un proceso complejo, pero a lo largo del camino he contado con el apoyo invaluable de muchas personas a quienes me gustaría expresar mi más sincero agradecimiento.

En primer lugar, agradezco a mi familia, fuente constante de inspiración y fortaleza. A mis padres, comenzando con mi madre, Sara Moreno, y a mi padre, Tito Reyes, por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida académica. A mi madre, por acompañarme en largas noches de estudio y por las madrugadas que dedicó a prepararme para ir a la escuela. A mi padre, por su respaldo tanto económico como emocional, siempre impulsándome a seguir adelante.

Antes de seguir con mi familia, quiero agradecer a mi directora de tesis, la Dra. Beatriz Acosta Uribe, quien no me abandono en este proyecto y lo retomo sin importar cuantas pausas hiciera, así que le agradezco sus conocimientos y paciencia para que pudiera culminar este trabajo que no fue sencillo pero ha sido muy gratificante.

Agradezco también a mi abuela y mi tía, quienes siempre me animaron y apoyaron en mis estudios, ya mi abuelo, a quien, aunque ya no está con nosotros, recuerdo con cariño por esos momentos en los que me acompañó de regreso a casa. A mis tíos Felicitos, Bruni, Samuel, Yola y Álvaro, por estar presentes siempre que los necesité, ya mis primos Néstor, Luis y Cindy, por su apoyo en tareas a lo largo de los años.

Quiero expresar mi gratitud a quienes, aunque no compartan mi sangre, considero como parte de mi familia. A Noé, quien fue un gran impulso para terminar esta tesis y ha sido un gran amigo a lo largo de la carrera y un pilar en mi vida. A Wendy, mi mejor amiga, quien aunque nuestros caminos se distanciaron en la universidad, siempre puedo contar con ella. A Henry, por acompañarme durante estos cinco años, brindándome su sincera amistad, y a Perla, por estar siempre presente a pesar de la distancia física.

Finalmente, quiero dedicar unas palabras a mis queridos compañeros de cuatro patas. A mi querido gatillo Niño, quien ya no está conmigo, al Bebé, que ha sido mi fiel compañero, acompañándome en innumerables tareas y clases en línea. A mis gatitas Pequeña y Chiquita, por su compañía constante.

Índice

Resumen	12
Abstract	13
Introducción	14
1 Introducción	17
1.1 Origen del emprendimiento	18
1.2 Teorías de los factores que potencian el comportamiento emprendedor	20
1.3 El emprendedor.....	22
1.4 Características determinantes de los emprendedores	24
1.5 Modelos teóricos de las características emprendedoras	26
1.5.1 Modelo de determinación emprendedora.	27
1.5.2 Modelo de los rasgos personales determinantes de la propensión a la creación de empresas.	29
1.5.3 Modelo de determinación de características emprendedoras	31
2 Introducción	35
2.1 Migración	35
2.1.1 Tipos y causas de la migración.....	36
2.2 Migración de retorno	37
2.2.1 Reinserción y emprendimiento	39
2.2.2 Perfil del migrante retornado inversor	43
2.3 Introducción.....	46
2.3.1 Datos socio-demográficos	46
2.3.2 Población económicamente activa	46
2.3.3 Sector de Actividad Económica	47
2.3.4 Unidades económicas	47

2.3.5 Marco histórico contextual de la migración en México y en el estado de Oaxaca	48
2.3.6 Programas de atención a migrantes de retorno	49
2.3.7 Migración en el estado de Oaxaca	50
2.3.8 Programas de apoyo al migrante.....	51
3 Planteamiento del problema.....	54
3.1 Justificación.....	56
3.2 Pregunta de investigación	57
3.3 Objetivo.....	57
3.3.1 Objetivos específicos.....	57
3.4 Premisas	58
3.5 Viabilidad	58
3.6 Diseño de estudio	61
3.7 Participantes	62
3.8 Instrumento	63
3.8.1 Diseño de la entrevista	64
3.8.2 Realización de la entrevista.....	64
3.8.3 Grabación y transcripción.....	65
3.8.4 Análisis de la información	65
4 Introducción	67
4.1 Resultados de los tres casos en el uso del Atlas.ti	67
4.2 Resultados de la dimensión de características psicológicas: Orientación emprendedora	72
4.3 Resultados de la dimensión de características psicológicas: Intención emprendedora	79

Introducción	IX
4.4 Resultados de la dimensión características no psicológicas.....	83
5 Conclusiones	90
6 Perspectivas y propuestas	94
7 Bibliografía.....	97
8 Anexo.....	113

Índice de figuras

Figura 1.	Modelo de determinación emprendedora.....	29
Figura 2.	Modelo de los rasgos personales determinantes de la propensión a la creación de empresas.....	31
Figura 3.	Modelo de determinación de características emprendedoras.	33
Figura 4.	Estadísticas anuales de mexicanas/nos devueltos de Estados Unidos a Oaxaca. 51	
Figura 5.	Mapa semántico de las características emprendedoras	70
Figura 6.	Modelo de determinación de características emprendedoras (con las nuevas características.....	92

Índice de tablas

Tabla 1.	Teorías de los factores que potencian el comportamiento emprendedor.....	21
Tabla 2.	Características determinantes en los emprendedores.	25
Tabla 3.	Tipos de migración.	36
Tabla 4.	Tipos de migración de retorno.	38
Tabla 5.	Casos de estudio de migrantes retornados.....	41
Tabla 6.	Unidades económicas en Oaxaca por sector.....	48
Tabla 7.	Programas y Políticas por Periodo Presidencial.	49
Tabla 8.	Fases y Servicios del Programa Actual (2018-2024).....	50
Tabla 9.	Características socio-demográficas de los entrevistados.....	63
Tabla 10.	Unidades de análisis de la subdimensión autonomía de la dimensión orientación emprendedora.	73
Tabla 11.	Unidades de análisis de la subdimensión proactividad de la dimensión orientación emprendedora.	74
Tabla 12.	Unidades de análisis de la subdimensión innovación de la dimensión orientación emprendedora.	75
Tabla 13.	Unidades de análisis de la subdimensión competitividad de dimensión orientación emprendedora.	77
Tabla 14.	Unidades de análisis de la subdimensión toma de riesgo de la dimensión orientación emprendedora.	78
Tabla 15.	Unidades de análisis de la subdimensión necesidad de logro de la dimensión intención emprendedora.	80
Tabla 16.	Unidades de análisis de la subdimensión locus de control de la dimensión intención emprendedora.	81
Tabla 17.	Unidades de análisis de la subdimensión autoeficacia de la dimensión intención emprendedora.	82
Tabla 18.	Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Edad).	83
Tabla 19.	Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Sexo).	84
Tabla 20.	Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Capital humano). 84	
Tabla 21.	Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Experiencia)...	85
Tabla 22.	Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Contextual). ...	86
Tabla 23.	Evaluación de Características Psicológicas de la dimensión Orientación emprendedora.	88

Resumen

En México, existe un elevado flujo migratorio de mexicanos que en las últimas décadas han cruzado la frontera estadounidense, lo cual ha dado lugar a estudios sobre la migración de retorno. Sin embargo, poco se ha estudiado sobre el emprendimiento en estos ámbitos. Los migrantes retornados al regresar a su país de origen, se encuentran en situaciones vulnerables en términos laborales, sociales, de violencia y económicos. Por lo cual, en el ámbito laboral la mayoría de ellos deciden emprender, lo que les permite aprovechar su experiencia en el extranjero y restablecer sus redes sociales. Esta iniciativa es crucial para su reinserción, por lo tanto, se requiere de la intervención del Estado, para impulsar sus proyectos de emprendimiento (Carreño et al., 2018; Meza, 2017; Sung y Duarte, 2015). Razón por la cual el análisis de las características emprendedoras en este grupo de población adquiere importancia crítica.

El presente trabajo esboza las características emprendedoras determinantes en migrantes retornados inversores oaxaqueños, basándose en el modelo de determinación de características emprendedoras. Se realizaron entrevistas a profundidad los meses de octubre y noviembre de 2023, para identificar las características tanto psicológicas como no psicológicas que influyen en el emprendimiento de estos migrantes.

El análisis mostró que, dentro de las características psicológicas, la autonomía, la innovación, la toma de riesgos y la proactividad son determinantes clave en el emprendimiento. Además, la resiliencia, la curiosidad, la empatía y el manejo del estrés emergieron como nuevas características significativas en este contexto. En cuanto a las características no psicológicas, se encontró que el contexto socioeconómico y las redes de apoyo juegan un papel crucial. Contrario a la literatura tradicional, la edad y el sexo no se mostraron como determinantes críticos. Sin embargo, la experiencia práctica y la colaboración en equipo se destacaron como factores importantes para el éxito emprendedor.

Los resultados sugieren que un enfoque integral que considere tanto las características psicológicas como las no psicológicas es fundamental para entender el perfil de los emprendedores migrantes retornados. Las políticas y programas de apoyo deben adaptarse a esta diversidad, promoviendo redes de apoyo, ofreciendo recursos y capacitación específicos.

Abstract

In Mexico, there is a high migratory flow of Mexicans who, in recent decades, have crossed the U.S. border, leading to studies on return migration. However, little has been studied about entrepreneurship in these contexts. Returned migrants, upon returning to their country of origin, find themselves in vulnerable situations in terms of employment, social conditions, violence, and economics. Consequently, in the labor market, most of them decide to start a business, which allows them to leverage their experience abroad and re-establish their social networks. This initiative is crucial for their reintegration, making state intervention necessary to support their entrepreneurial projects (Carreño et al., 2018; Meza, 2017; Sung and Duarte, 2015). For this reason, the analysis of entrepreneurial characteristics within this population group takes on critical importance.

This study outlines the determining entrepreneurial characteristics of returned Oaxacan investor migrants, based on the entrepreneurial characteristics determination model. In-depth interviews were conducted in October and November 2023 to identify both psychological and non-psychological characteristics that influence entrepreneurship in these migrants.

The analysis showed that, within psychological characteristics, autonomy, innovation, risk-taking, and proactivity are key determinants in entrepreneurship. Additionally, resilience, curiosity, empathy, and stress management emerged as new significant characteristics in this context. Regarding non-psychological characteristics, it was found that the socio-economic context and support networks play a crucial role. Contrary to traditional literature, age and gender did not prove to be critical determinants. However, practical experience and teamwork collaboration stood out as important factors for entrepreneurial success.

The results suggest that a comprehensive approach that considers both psychological and non-psychological characteristics is essential to understand the profile of returned migrant entrepreneurs. Policies and support programs should be adapted to this diversity, promoting support networks, and providing specific resources and training.

Introducción

El emprendimiento ha configurado el desarrollo económico y social en muchas regiones del mundo, a través de la creación de nuevas empresas, el fomento del crecimiento de las existentes y la generación de autoempleo (Marulanda y Morales, 2016).

Paralelamente, la migración, y específicamente la migración de retorno, se ha convertido en un factor crucial que influye en las dinámicas económicas y sociales. Los migrantes retornados, al regresar a su país de origen, a menudo enfrentan situaciones vulnerables en términos laborales, sociales y económicos. Sin embargo, muchos de ellos deciden emprender, aprovechando la experiencia y los conocimientos adquiridos en el extranjero para crear negocios y reintegrarse en su comunidad. Este fenómeno ha generado un creciente interés en el estudio de la migración de retorno y su relación con el emprendimiento.

El objetivo general de esta tesis es identificar las características emprendedoras en migrantes retornados inversores oaxaqueños, a partir del modelo de determinación de características emprendedoras. Las premisas se basan en que tanto las características psicológicas, específicamente la orientación y la intención emprendedora, así como las características no psicológicas, tales como la edad y el sexo, influyen en la determinación del emprendimiento en los migrantes retornados inversores. Esta investigación pretende ofrecer una visión comprensiva y detallada sobre la relación entre emprendimiento y migración, con un enfoque particular en el contexto de Oaxaca específicamente en la región del Papaloapan, aportando así al entendimiento de cómo estos fenómenos se interrelacionan y pueden ser potenciados para el desarrollo tanto de los emprendedores como de sus comunidades.

En el primer capítulo, se explora el origen del emprendimiento, las teorías que identifican los factores claves para el éxito en el emprendimiento, se define y caracteriza al emprendedor, se presentan modelos teóricos que explican las características emprendedoras y se propone un nuevo modelo sobre las características que son determinantes de un emprendedor.

El segundo capítulo aborda la migración, sus tipos y causas, con especial atención a la migración de retorno y su relación con el emprendimiento. Se analiza el perfil del migrante retornado inversor, los desafíos y oportunidades que enfrentan en su proceso de reinserción

como de emprendimiento. También se discuten las limitaciones de los estudios actuales sobre la inversión en emprendimientos por migrantes retornados.

En el tercer capítulo, se explora el marco teórico contextual del estado de Oaxaca, incluyendo datos sociodemográficos y la estructura de su población económicamente activa, asimismo se describe un contexto histórico y gubernamental de la migración entre México y Estados Unidos. Se destacan períodos clave de intensificación del retorno migratorio y se analizan los programas gubernamentales implementados para facilitar la reintegración de migrantes retornados a su llegada al país.

En el cuarto capítulo, se plantea el problema de investigación, justificando su relevancia, formulando la pregunta, así como el objetivo que guiará el estudio. Se describen las premisas y la metodología utilizada, incluyendo el diseño del estudio, el universo de estudio, los instrumentos, el procedimiento seguido para la recolección y análisis de datos.

Los resultados obtenidos se presentan en el quinto capítulo, estructurados según el modelo de determinación de características emprendedoras, que distingue entre aspectos psicológicos y no psicológicos. Las características psicológicas incluyen la orientación emprendedora y la intención emprendedora, mientras que en las características no psicológicas, se encuentran la edad, el sexo, el capital humano, la experiencia y el contexto.

Finalmente, en el sexto capítulo se abordan las conclusiones, destacando las implicaciones para futuras investigaciones y los resultados. Se subraya la necesidad de que el gobierno fomente programas específicos para migrantes retornados inversores, considerando las características particulares de estos emprendedores. Se proponen direcciones para futuras investigaciones que amplíen y profundicen en los conocimientos sobre este tema.

CAPÍTULO I.

EMPRENDIMIENTO

1 Introducción

Este capítulo abarca un análisis integral del emprendimiento, el cual se distribuye en cinco apartados. El primero muestra el origen del emprendimiento. El segundo se enfoca en las teorías que identifican los factores claves para el éxito en el emprendimiento. En el tercero se define y caracteriza al emprendedor, distinguiéndolo del empresario, resaltando sus atributos únicos. Se presentan modelos teóricos que explican las características emprendedoras, enfocándose en cómo la combinación de rasgos personales y factores externos influyen en la decisión de emprender. Finalmente, se propone un nuevo modelo sobre las características que son determinantes de un emprendedor.

Bajo esta perspectiva, puede mencionarse que el emprendimiento beneficia a las sociedades en conjunto debido a que: a) fomenta la creación de nuevas empresas, b) promueve el crecimiento de empresas existentes, c) apoya la generación de autoempleo y, d) reduce significativamente los índices de desempleo (Formichella y Massigoge, 2004).

El emprendimiento se convierte en un proceso importante para la sociedad contemporánea, pues no solo permite la autonomía de las personas y la creación de nuevos empleos, sino que se caracteriza por ser la principal fuente de innovación y progreso en la actualidad, lo cual ha traído como resultado que muchos gobiernos, organizaciones, las mismas empresas se den a la tarea de promover y educar en emprendimiento a los individuos (Ramírez et al., 2021).

Para las comunidades y sobre todo para las instancias gubernamentales el fomento del emprendimiento es clave debido a su rol esencial en la creación de empleo, lo cual es vital para el progreso socioeconómico. Así, el emprendimiento no solo enfrenta desafíos, sino que también se afianza como un pilar del desarrollo, emergiendo como un proceso de innovación y explotación de oportunidades, el cual puede ser provocado por la necesidad de independencia, de subsistencia y como una apuesta por el empoderamiento de las personas (Marulanda y Morales, 2016; Marulanda et al., 2014; Mejía et al., 2017; Romero, 2016).

En el proceso de creación de un emprendimiento interviene la figura de los emprendedores, quienes prestan su fuerza y energía, asumen el riesgo de emprender y enfrentan la complejidad de los mercados para sobrevivir (Veciana, 2005). El emprendimiento, en este sentido, encuentra sus raíces conceptuales en diversas tradiciones tanto económicas como

sociales, lo que ha permitido su evolución como un fenómeno clave en el desarrollo económico y la innovación.

1.1 Origen del emprendimiento

El emprendimiento ha estado presente a lo largo de la historia, se estima que el origen castellano de la palabra se deriva del latín *in prendere* que significa coger o tomar, su uso estaba destinado principalmente para designar a los aventureros o militares (Borja et al., 2020).

En la lengua española, la primera definición formal fue en el año de 1732, en una publicación denominada *Diccionario de las Autoridades* (1726-1739), la cual definía al emprendimiento como es el *Dictionnaire Universel du Commerce* de Savary una persona determinada a tratar y hacer alguna cosa ardua o difícil, tal es el caso de una facción militar, una conquista, dicho significado se relacionaba con la persona que se dedica a ejecutar con alta resolución y empeño, operaciones que eran consideradas arduas (Real Academia Española, 1732, tomo III).

Para el siglo XVIII Richard Cantillon, fue el primero en otorgarle un significado comercial al emprendimiento, donde el acto de emprender describía individuos que dirigían los factores productivos y evaluaban conscientemente el riesgo asociado con sus operaciones (Burnett, 2000). Para entonces, los emprendedores se clasificaban en dos tipos, el primero era considerado como un individuo con un perfil de guerrero arriesgado en búsqueda de una lucha o hazaña que es reconocido por características personales, el segundo era una persona relacionada con el rol de un mandatario o jefe, reconocido por sus funciones y labores, que planteaba ciertas estrategias y marcos para así obtener el éxito (Cárdenas y Hernández, 2021).

El primer diccionario que refleja la vinculación del término *entrepreneur* a actividades económicas es el *Dictionnaire universel du commerce de Savary* (1724), "aquel que emprende una obra. Se dice: un empresario de manufactura, un empresario de la construcción; un fabricante" (Savary, 1748, II, p. 1050). En 1751, Diderot y D'Alembert en su obra "*L'Encyclopédie*" definieron el término "*entrepreneur*" basándose en las definiciones de los hermanos Savary, describiéndolo como alguien encargado del éxito en negocios o construcciones, pero sin asociarlo al riesgo (*Éncyclopedie*, 1751). Posteriormente, en Inglaterra, el término "*entrepreneur*" sustituyó a expresiones más limitadas como "*merchant*

adventurer" o "*undertaker*", y su uso en la literatura económica se volvió más frecuente a finales del siglo XVIII (Díaz, 2019).

El término "emprendedor" se popularizó posteriormente por el economista y empresario francés Jean-Baptiste Say (1767-1832) en su "*Traité de l'économie politique*", como "el que está expuesto a todos los riesgos, pero en cambio se aprovecha de todo lo que puede serle favorable" (Say, 1999), es decir, lo identifica como aquella persona que crea valor en una economía trasladando recursos de las áreas de baja productividad hacia las de alta productividad. Para Say el emprendedor representaba un elemento clave para el desarrollo de productos y lo definía como un "trabajador superior" (Cárdenas y Hernández, 2021).

En 1848, John Stuart Mill, en su obra "*Principles of Political Economy*", describió al emprendedor no solo como el que asume de riesgos en el negocio, sino también en su gestión, vinculó esta idea al utilitarismo económico, una filosofía que considera la utilidad como un criterio de acción humana, orientada a la búsqueda de beneficios y la maximización del bienestar. Este enfoque coloca al emprendedor en el centro del proceso productivo, destacando su papel en la contribución al progreso económico y social, en un contexto donde el valor de las mercancías está influido por la oferta, la demanda, los costos de producción y su utilidad (Mill, 1984).

Es así como en 1911 Joseph Schumpeter es el primero en incorporar formalmente al emprendedor y al *entrepreneurship* (espíritu emprendedor) a la teoría económica en su "teoría del desarrollo económico". Schumpeter considera que el motor de crecimiento y desarrollo de una economía viene dado por el cambio y la innovación, a partir de un proceso por él bautizado como "destrucción creadora", en donde nacen nuevas empresas y otras van quedando obsoletas, siendo el protagonista central de esta dinámica el emprendedor y su espíritu emprendedor (Schumpeter, 1966).

Frank Knight (1885-1972) se vio influenciado por Schumpeter e introduce en el centro de la tarea emprendedora un nuevo elemento, la toma de decisiones como medio para reducir la incertidumbre y aprovechar las oportunidades atractivas (Knight, 1921).

Adicionalmente, la Nueva Escuela Austriaca incorpora la teoría subjetiva del valor y el individualismo metodológico, enfatiza el papel del emprendedor en la percepción y explotación de oportunidades, así como en la competencia en la economía de mercado (Van Praag, 1999). Estas perspectivas subrayan el emprendimiento como un proceso de descubrimiento y desarrollo de oportunidades, extendiéndose más allá del valor económico

para incluir innovaciones en productos, servicios y procesos, influyendo en ámbitos como el cultural y social (Shane y Venkataraman, 2000).

El apoyo de instancias políticas y académicas asienta la reputación del emprendimiento que adquiere popularidad, un perfil de desempeño más alto y mayor relevancia (Laukkanen, 2000). Esto se debe a que existen un mayor número de iniciativas empresariales, el cambio en la percepción social acerca del empresario, el aumento del prestigio del emprendimiento como actividad profesional y, finalmente, los avances tecnológicos que posibilitan la creación de nuevos productos comerciales y nuevas oportunidades empresariales (Vesper y Gartner, 1997). A partir de los años 80 del siglo XX el emprendimiento se convierte en un campo de estudio propio y reconocido por el mundo científico (Baumol, 1993; Cassis y Pepelasis, 2005).

Todos estos fundamentos sentaron las bases para el desarrollo de teorías en torno al emprendimiento, las cuales proporcionan un marco de referencia sobre las características de un emprendedor. En este sentido, el siguiente apartado aborda perspectivas teóricas desde el punto de vista económico, social, psicológico, cultural y estratégico.

1.2 Teorías de los factores que potencian el comportamiento emprendedor

Las teorías identificadas por Simpeh (2011) ofrecen un marco diverso y enriquecedor para entender los factores que potencian el comportamiento emprendedor. Estas teorías, aunque distintas en su enfoque, se complementan al proporcionar una visión holística que abarca desde lo económico y psicológico hasta lo social, cultural y estratégico.

La teoría económica aborda factores económicos que potencian el comportamiento emprendedor, la versión clásica destaca el papel directivo del emprendedor en la producción y distribución de bienes en un mercado competitivo, mientras que la teoría neoclásica resalta el intercambio acoplado con la utilidad marginal decreciente como impulsores eficientes, la teoría del proceso de mercado de Austria describe al emprendedor como un creador capaz de generar procesos que impulsan la economía de mercado.

La teoría psicológica resalta las características personales que influyen en el comportamiento emprendedor, reconoce que los emprendedores poseen rasgos innatos duraderos, como creatividad, innovación, habilidades de gestión, optimismo, resiliencia, dedicación, perseverancia, competitividad y confianza. Además, se exploran las capacidades internas que impactan eventos clave en sus vidas, como el grado de

innovación, agresividad competitiva, autonomía y aceptación de riesgos. La necesidad de éxito, triunfo, cumplimiento, destacar o alcanzar logros motiva al individuo a emprender.

La teoría sociológica destaca la influencia de factores sociales al momento de emprender, como las redes que fomentan la confianza, la etapa del ciclo de vida, abordando antecedentes sociales, costumbres y creencias, la ecología de la población incorporando elementos del entorno como el sistema político, legislación, clientes, empleados y competencia.

La teoría antropológica examina la influencia de la cultura del emprendedor en la creación de emprendimientos, considerando aspectos étnicos, sociales, económicos y políticos, así como las actitudes hacia la innovación. Esta teoría resalta la importancia de la cultura individual, la influencia de prácticas culturales, la relación entre la etnia y la actitud emprendedora, la generación de innovación como resultado de influencias culturales, y el reconocimiento de la diversidad cultural como un factor significativo.

La teoría basada en la oportunidad sostiene que los emprendedores no son la causa del cambio, sino que aprovechan las oportunidades generadas por cambios como avances tecnológicos o modificaciones en las preferencias de los consumidores, en lugar de centrarse en los problemas, los emprendedores adoptan una perspectiva orientada a las posibilidades creadas por el cambio, ampliando la construcción basada en oportunidades para incluir la inventiva. Esta teoría enfatiza la exploración de oportunidades como motor principal del comportamiento emprendedor.

La teoría basada en los recursos destaca el acceso de las personas a los recursos financieros, las redes sociales, la educación y la experiencia como determinantes clave de la explotación efectiva de las oportunidades para la creación de emprendimientos (Ver tabla 1).

Tabla 1. *Teorías de los factores que potencian el comportamiento emprendedor.*

Teoría	Factores
Teoría económica	<ul style="list-style-type: none"> • Clásica: libre comercio y especialización, competencia, revolución industrial británica, papel del empresario y modos de producción (tierra, capital y trabajo). • Neoclásica: intercambio puro y la importancia del intercambio acoplado con la utilidad marginal decreciente para impulsar eficientemente el emprendimiento. • Proceso de mercado de Austria: al emprendedor como alguien capaz de crear algo nuevo y de generar procesos que impulsan el movimiento de la economía de mercado.

Continúa p. 22

Teoría	Factores
Teoría psicológica	<ul style="list-style-type: none"> • Teoría de los rasgos de la personalidad: impulso por oportunidades, creatividad e innovación, habilidades de gestión, optimismo, dedicación, perseverancia, competitividad, búsqueda de mejoras, transformación, aprendizaje continuo, visión a largo plazo. • Locus de control: orientación hacia el control interno, creencia en la capacidad personal para influir en eventos y resultados, innovación, agresividad competitiva, la autonomía y la aceptación de riesgos o bien de factores externos como la suerte, la oportunidad o el destino. • Teoría de la necesidad de logro: su necesidad de tener éxito, triunfar, cumplir, sobresalir o alcanzar logros.
Teoría sociológica	<ul style="list-style-type: none"> • Factores sociales del contexto: redes sociales que promueven la confianza y no el oportunismo. • Etapa del ciclo de vida: los antecedentes sociales, costumbres y creencias. • Ecología de la población: sistema político, legislación, clientes, empleados y competencia.
Teoría antropológica	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia de la cultura individual. • Influencia de prácticas culturales. • La etnia individual afecta la actitud y el comportamiento emprendedor. • La innovación como resultado de influencias culturales. • Reconocimiento de la diversidad cultural como factor influyente.
Teoría basada en la oportunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Los emprendedores no son la causa del cambio, sino que aprovechan oportunidades creadas por el cambio (tecnológico, preferencias del consumidor, etc.). • Ampliación de la construcción basada en oportunidades para incluir la inventiva. • Mirada más orientada a las posibilidades creadas por el cambio. • Énfasis en la exploración de oportunidades en lugar de gestionar problemas.
Teoría basada en los recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso al Capital Financiero: • Redes Sociales Amplias: • Educación y Experiencia: • Relación entre Capital Humano y Emprendimiento:

Nota: Elaboración propia a partir de Simpeh, 2011.

Las teorías antes mencionadas ofrecen un panorama general de los factores que influyen en la propensión para generar un emprendimiento, no obstante, resulta imperante definir qué es un emprendedor y las características que giran en torno a éste.

1.3 El emprendedor

El emprendimiento nace gracias a la capacidad, seguridad y convicción que poseen las personas para crear un negocio en base a una idea y aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado. Por lo que, el emprendedor encierra un sin número de habilidades y capacidades tales como conducta activa, espíritu innovador y valores; donde el actuar del elemento humano es el eje fundamental (Vernaza et al., 2020; Zamora, 2017).

Schumpeter (1961) identifica al emprendedor como un “destructor creativo” el cual rompe ciclos en el mercado mediante la introducción de una innovación brindándole una ventana de tiempo monopolística que le permite fijar un precio muy superior al costo de los recursos utilizados para la producción, explica que con el tiempo es copiado por sus competidores, de este modo se restablece el ciclo que el emprendedor volverá a romper con otra innovación y, por lo tanto, lo que realmente diferencia al emprendedor es un proceso de desarrollo caracterizado por la innovación constante.

Para Gubert y Nordman (2008) un emprendedor es un individuo que es empleador, autoempleado regular o no regular con al menos un empleado. De manera similar, Marchetta (2012) define como emprendedores a todos los individuos que son empleadores o autoempleados, como ocupación principal o secundaria, en actividades no agrícolas (incluyendo actividades informales y sin localización fija).

Por su parte, Rodríguez (2009) menciona que un emprendedor es una persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensas al riesgo, y a la vez esquiva a la comprensión de sus propias dinámicas.

Bucardo et al. (2015) describe al emprendedor como una persona que busca el cambio a través de la innovación de ideas, productos o procesos, sin que necesariamente implique su participación en la creación o la dirección de las empresas para llevarlas a cabo.

Mondragón et al., (2010) consideran emprendedores a los individuos cuya principal ocupación es operar un negocio trabajando solos o empleando a otros, y que tienen ganas de crecer o, al menos, de sostener su negocio en el tiempo.

Roberts y Woods (2005) mencionan que un emprendedor es alguien que descubre, evalúa y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el riesgo, alerta ante la oportunidad y la necesidad de innovación.

Toca (2010) entiende que un emprendedor es un individuo que desarrolla la capacidad para poner en marcha oportunidades a partir de ideas básicas, innova a partir de este proceso y sorteja los entornos hasta conseguir el objetivo que da origen a su motivación.

A partir de las definiciones anteriores el emprendedor es un individuo que descubre evalúa y explota oportunidades, caracterizado por el compromiso, la planificación y la asunción de riesgos, busca el cambio a través de la innovación de ideas, productos o procesos, hasta

conseguir el objetivo que lo motivó. Además, un emprendedor puede ser un empleador o autoempleado, con el deseo de crecer o sostener su negocio (Bucardo et al., 2015; Gubert y Nordman, 2008; Marchetta, 2012; Mondragón et al., 2010; Roberts y Woods, 2005; Rodríguez, 2009; Schumpeter, 1961; Toca, 2010).

De tal forma que, un emprendedor incorpora en su dominio de estudio la explicación de por qué, cuándo y cómo se explotan las oportunidades existentes, el análisis de cuáles son las fuentes de esas opciones de negocio y el estudio del proceso de descubrimiento y evaluación de las oportunidades desde la adquisición de recursos hasta la organización de esfuerzos para su explotación (Shane y Venkataraman, 2000).

1.4 Características determinantes de los emprendedores

Un emprendedor es una persona que impulsa el cambio a través de la innovación, utilizando su creatividad para transformar procesos, ideas o productos; esta figura se caracteriza por su independencia laboral, ya sea empleando o autoempleándose y se distingue por su alta motivación y compromiso su habilidad para planificar y asumir riesgos en la búsqueda de crecimiento, superando los desafíos y capitalizando las oportunidades para generar valor (Bucardo et al., 2015; Gubert y Nordman, 2008; Marchetta, 2012; Mondragón et al., 2010; Roberts y Woods, 2005; Rodríguez, 2009; Schumpeter, 1961; Toca, 2010).

Estas cualidades esenciales residen en un conjunto de habilidades, conocimientos y características personales que facilitan la concreción de sus ideas. Estos atributos incluyen la audacia para emprender sin temor y la capacidad para alcanzar las metas y objetivos establecidos (Gómez et al., 2018). El proceso que conlleva el surgimiento de nuevos emprendedores es el resultado de la interacción de diversos factores como ya se mencionó con anterioridad, del entorno, sociales, psicológicos, culturales y económicos (Cordero et al., 2011).

Estudios como el de Leiva (2013) demuestran que los factores del entorno y los sociales son determinantes para un emprendedor. Dentro del primer aspecto se puede mencionar la cultura, los valores, las normas formales e informales y las instituciones. En el segundo propone factores como el sexo y la edad, además, dentro de esta misma categoría se encuentra la educación propuesta por Jurado y Morán (2019), estas características influyen en la cultura, las redes sociales, la experiencia y percepciones del emprendedor.

Por su parte Bretos et al. (2018) y Padilla et al. (2018) mencionan que los factores psicológicos son determinantes en un individuo al momento de emprender. Dentro de estos, destacan características como la creatividad, flexibilidad, buena comunicación, la personalidad del emprendedor, competencias y capacidades.

En el ámbito de los factores culturales, Leiva (2013) destaca la influencia de la cultura y los valores en el proceso emprendedor, esto porque los elementos culturales son fundamentales en la definición de actitudes, comportamientos y expectativas tanto a nivel individual como colectivo.

Dentro de los factores económicos que inciden en la determinación de un emprendedor, López y Garza (2019) resaltan la importancia del financiamiento y el capital inicial, siendo estos recursos económicos cruciales para poner en marcha y sostener un proyecto emprendedor, dado que proporcionan la base necesaria para el desarrollo de la idea, producto o proceso.

Conectando estos factores con la visión de Berríos (2017) se comprende que un emprendedor exitoso no solo debe equilibrar características personales como la creatividad y la capacidad de liderazgo, sino también navegar eficazmente en un entorno complejo que incluye desafíos económicos, sociales y culturales. Por lo tanto, el emprendedor exitoso es aquel que, a través de un proceso planificado, logra armonizar estos múltiples aspectos, llevando a cabo su emprendimiento.

Por otro lado, aunque el acto de emprender a menudo comienza con la decisión de iniciar un nuevo proyecto o actividad, Ahmad et al. (2014) y Berríos (2017) reconocen que existen elementos previos que desencadenan una conducta emprendedora. Sin embargo, poseer ciertas características no garantiza por sí mismo la creación de un emprendimiento, pero estos rasgos son fundamentales como cimientos para el desarrollo de iniciativas emprendedoras (Ver tabla 2).

Tabla 2. Características determinantes en los emprendedores.

Autor	Características emprendedoras
Leiva (2013)	Factores sociodemográficos como el sexo, edad y contexto (cultura, valores, normas formales e informales, instituciones y otros).
Bretos et al. (2018)	Aspectos como la personalidad del emprendedor, competencias y capacidades son esenciales.
Padilla et al. (2018)	Factores internos como lo son la creatividad, flexibilidad y buena comunicación, llegan a ser claves para el éxito a futuro.

Continúa p. 26

Autor	Características emprendedoras
Jurado y Morán (2019)	La formación académica es importante porque permite al emprendedor entender el mercado en el que se desenvuelve y comprender el funcionamiento de las empresas.
López y Garza (2019)	El financiamiento es clave para el emprendimiento, dado que es necesario tener un capital; esto porque existen emprendedores que no poseen recursos suficientes y fracasan antes de comenzar con el proyecto planeado.

Nota: Elaboración propia.

Las diversas conceptualizaciones y las características emprendedoras dieron lugar a modelos teóricos que intentan relacionar unas y otras y, así definir un perfil emprendedor. El siguiente apartado retoma dos modelos teóricos el de Hernangómez et al. (2005) y el de Berrios (2017) para concluir con el modelo de determinación de características emprendedoras.

1.5 Modelos teóricos de las características emprendedoras

El estudio del emprendimiento debe hacerse, de acuerdo con Rodríguez (2009) desde la perspectiva de modelos interdisciplinarios o multivariados que perciban la complejidad de la persona, el emprendimiento y el entorno; por lo tanto, cualquier modelo que trate de interpretar el emprendimiento debe tener características económicas, psicológicas, sociales y culturales.

Se han propuesto diversos modelos teóricos que buscan comprender y explicar los factores que influyen en la intención y determinación de iniciar un nuevo negocio. Uno de los modelos teóricos es el propuesto por Berríos (2017) quien presenta un enfoque multidimensional que abarca la intención emprendedora, la orientación emprendedora y la determinación emprendedora.

Por otro lado, Hernangómez et al. (2005) proponen un modelo centrado en los rasgos personales que determinan la propensión a la creación de empresas. Estos rasgos se clasifican en factores no psicológicos, como la edad, el sexo, la formación y la experiencia, y factores psicológicos, que incluyen la propensión al riesgo, la autonomía y la autoconfianza.

El modelo de determinación de características emprendedoras integra el enfoque multidimensional del modelo de determinación emprendedora (Berríos, 2017), adopta una estructura similar al modelo centrado en los rasgos personales (Hernangómez et al, 2005)

y además añade características como capital humano, experiencia y contextuales (Messina y Hochsztain, 2015).

Al integrar estos dos modelos y características, este nuevo modelo permite una visión más completa de cómo los aspectos internos (como la orientación emprendedora y la intención emprendedora) y los factores personales (como los rasgos psicológicos y no psicológicos), los cuales en este modelo son llamadas características, interactúan para influir en la determinación de una persona para emprender. Esto proporcionaría una base teórica sólida para comprender los impulsores y las barreras que afectan la decisión de iniciar un negocio.

1.5.1 Modelo de determinación emprendedora.

El término determinación emprendedora se utiliza para describir el nivel de certeza con el que un individuo tiene la intención de iniciar y gestionar una empresa dentro de un período de tiempo específico (Berríos, 2017).

En el modelo propuesto por Berríos (2017), la determinación emprendedora se presenta como una de las tres dimensiones que componen su enfoque. Junto con las dimensiones de intención emprendedora y orientación emprendedora, la determinación emprendedora completa un marco integral para comprender las características que influyen en la decisión y la acción de emprender.

La orientación emprendedora es la inclinación de un individuo a ser pionero, proactivo y tomar riesgos para comenzar una empresa. Caracterizada por los procesos, prácticas y toma de decisiones que envuelve el inicio de una empresa (Berríos, 2017; Nandamuri y Gowthami, 2013).

Las dimensiones de la orientación emprendedora son autonomía, proactividad, innovación, competitividad y toma de riesgos.

- Autonomía se refiere a la acción independiente de un individuo, de desarrollar una idea o visión de la realidad. Es una búsqueda de independencia que está influenciada por factores personales y externos, los cuales reflejan el deseo de establecer una empresa (De Clercq et al, 2009).
- Proactividad es el establecimiento de metas complementado por una perspectiva de futuro, es decir, son los altos niveles de resistencia y habilidad para continuar tareas sin importar los obstáculos. Los emprendedores disfrutan de tomar iniciativas y

asumir responsabilidades por sus decisiones, detestan la rutina y las tareas repetitivas (Bolton, 2012; Oosterbeek et al., 2010; Santos et al., 2013).

- Innovación es el potencial de superar barreras para adquirir recursos y resolver problemas. Las soluciones innovadoras son resultado de un pensamiento intuitivo el cual capacita al emprendedor a formular varias ideas de negocio y entender cómo generar ganancias (Fillis y Rentschler, 2010; Muhammad et al., 2014).
- Competitividad es caracterizada por la inclinación a aceptar competencia y desarrollar una postura estratégica para superar al rival. Esta disposición competitiva está acompañada por la disposición a la búsqueda de recursos e información para establecer una empresa (Berríos, 2017; Josien, 2008; Lee et al., 2011).
- Toma de riesgo es la disposición de comprometer recursos con la posibilidad de enfrentar una pérdida. También, se describe como tomar acciones para aventurarse a lo desconocido al comprometer recursos significativos (Oosterbeek et al., 2010; Rauch y Frese, 2007; Ruiz et al., 2013; Sánchez, 2011).

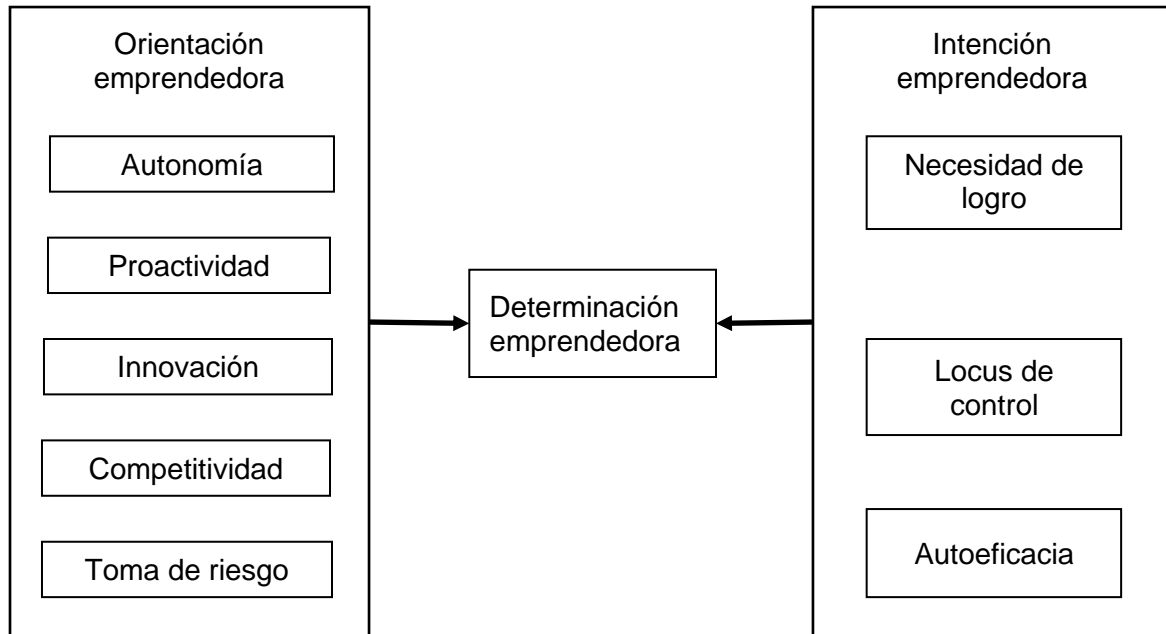
La intención emprendedora se define como la potencialidad o compromiso de comenzar una empresa, también como una situación voluntaria de pensamiento analítico que consiste en concentración, experiencia y un comportamiento individual relacionado a una meta (Mohd et al., 2015; Uddin y Bose, 2012).

Las dimensiones de la intención emprendedora son necesidad de logro, locus de control y auto eficacia.

- Necesidad de logro es la necesidad de lograr metas. Implica hacer algo mejor y más rápido que cualquier otra persona o mejor que lo hecho en logros anteriores (Carragher et al., 2010).
- Locus de control es caracterizada por el grado en que los individuos entienden que sus logros dependen de su comportamiento. No creen en la suerte, sólo en sus acciones y habilidades (Mohd et al., 2015; Schjoedt y Shaver, 2012).
- Autoeficacia se refiere a la evaluación de las capacidades de un individuo para involucrarse en actividades que resulten en completar una tarea exitosamente. La capacidad de controlar pensamientos negativos que afecten el logro de una tarea (Berríos, 2017; Laviolette et al., 2012).

Por último, el nuevo constructo propuesto por Berríos (2017) es la determinación emprendedora, la cual se refiere al nivel de certeza en la cual se comenzará y operará una empresa en un tiempo establecido (ver figura 1).

Figura 1. Modelo de determinación emprendedora.



Nota: Berríos 2017 a partir de Bolton 2012; Krueger y Reilly, 2000; Lumpkin y Dess, 1996 y Sesen, 2013.

1.5.2 Modelo de los rasgos personales determinantes de la propensión a la creación de empresas.

De acuerdo con Hernangómez et al. (2005) los atributos o rasgos del individuo que influyen en el valor esperado de la oportunidad y, en consecuencia, en su probabilidad de explotación, se clasifican en dos grupos: factores no psicológicos y factores psicológicos (ver figura 2).

Los factores no psicológicos son aquellos ajenos al sujeto, en los cuales no puede decidir, sin embargo, influyen en la propensión de aprovechar las oportunidades empresariales como son el sexo, edad y contexto (Hernangómez et al., 2005; Messina y Hochsztain, 2015; Rabines, 2002).

Los factores no psicológicos incluyen los factores demográficos, de formación y de experiencia. Dentro de los factores demográficos se encuentra la edad y el sexo.

- Edad esta tiene una relación curvilínea con el compromiso empresarial, debido a que por un lado, incorpora el efecto positivo de la experiencia, pero por otro, causa el efecto negativo del coste de oportunidad y la incertidumbre. Los empresarios más jóvenes son más ambiciosos, creativos y tienen más energía, lo que les permite superar su falta de credibilidad y la dificultad para conseguir financiamiento. Los empresarios más viejos son más cautelosos y conservadores (Hernangómez et al., 2005).
- Sexo de acuerdo con Peters (2004 como se cita en Hernangómez et al., 2005) el papel que juega la mujer en la nueva economía es uno de los fenómenos más representativos del inicio del siglo. A pesar de este dato, parece que es el hombre el que muestra una mayor proclividad a la hora de crear empresas y arriesgarse en el inicio de un nuevo negocio (Hernangómez et al., 2005).

El factor de formación está relacionado al nivel educativo, que desempeña un papel crucial en la utilización efectiva de recursos y el éxito empresarial (Casson, 2003; Lorrain y Dussault, 1998 como se citan en Hernangómez et al., 2005).

Por otro lado, el factor de experiencia es el conocimiento acumulado, la información y las habilidades que capacitan a un individuo para llevar a cabo acciones y actitudes emprendedoras (Hernangómez et al., 2005).

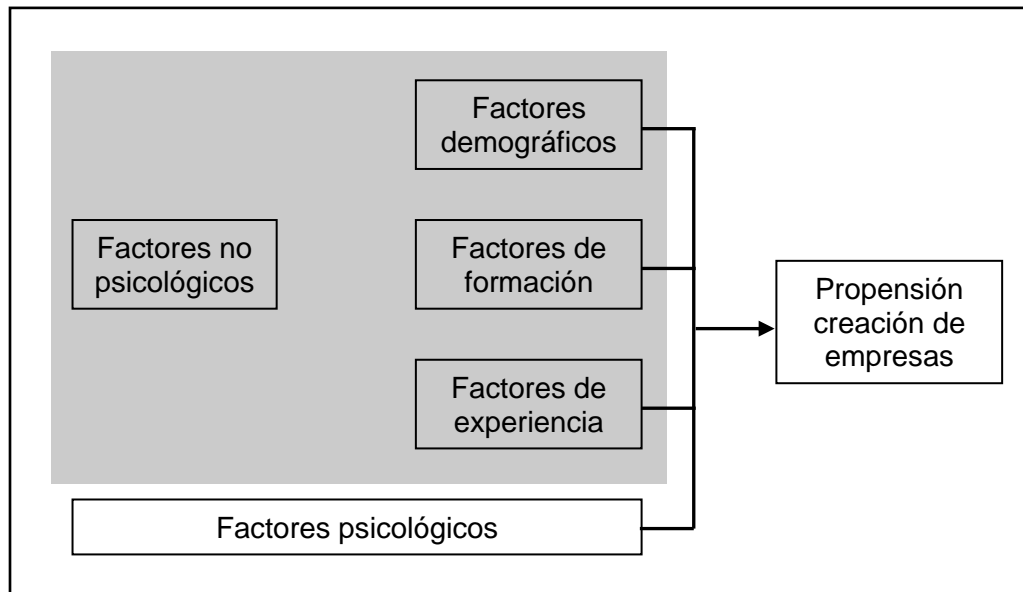
Los factores psicológicos son aquellos relacionados con la decisión de emprender a nivel interno, los cuales se manifiestan o reflejan en la forma en la que el individuo se relaciona consigo mismo y con los demás (González, 2018).

Los factores psicológicos están conformados por la propensión al riesgo, la autonomía o independencia y la autoconfianza.

- La propensión al riesgo es la disposición de asumir desafíos en la búsqueda de oportunidades de negocio, esto porque el riesgo es una componente esencial en la actividad empresarial (Begley, 1995; Stewart y Roth, 2001; Van Praag y Cramer, 2001).
- La autonomía o independencia es la capacidad del individuo para tomar decisiones y aplicarlas a su negocio sin verse limitado por las opiniones de otros (Collins et al., 1964; McClelland, 1961).

- La autoconfianza es la creencia del individuo en sus propias habilidades y en su capacidad para controlar y obtener resultados positivos en su entorno empresarial (Baumol, 1993; Busenitz y Barney, 1997).

Figura 2. Modelo de los rasgos personales determinantes de la propensión a la creación de empresas.



Nota: Hernangómez et al., 2005.

1.5.3 Modelo de determinación de características emprendedoras

El modelo de determinación de características emprendedoras proporciona una visión más completa y holística de los factores que influyen en la decisión de iniciar y operar una empresa en un tiempo establecido (Berríos, 2017).

Dicho modelo está integrado por el modelo de determinación emprendedora de Berríos (2017) distribuido en tres dimensiones emprendedoras (intención, orientación y determinación emprendedora), por el modelo de los rasgos personales determinantes de la propensión a la creación de empresas de Hernangómez et al. (2005) dividido en factores psicológicos y no psicológicos, y se consideraron las características sociodemográficas y contextuales (Messina y Hochsztain, 2015).

El modelo está clasificado en características psicológicas y no psicológicas, similar a la estructura del modelo de Hernangómez et al. (2005) debido a que es relevante no sólo conocer la parte interna del individuo, sino también saber si el ambiente o contexto en que vive, favorece la creación de un emprendimiento.

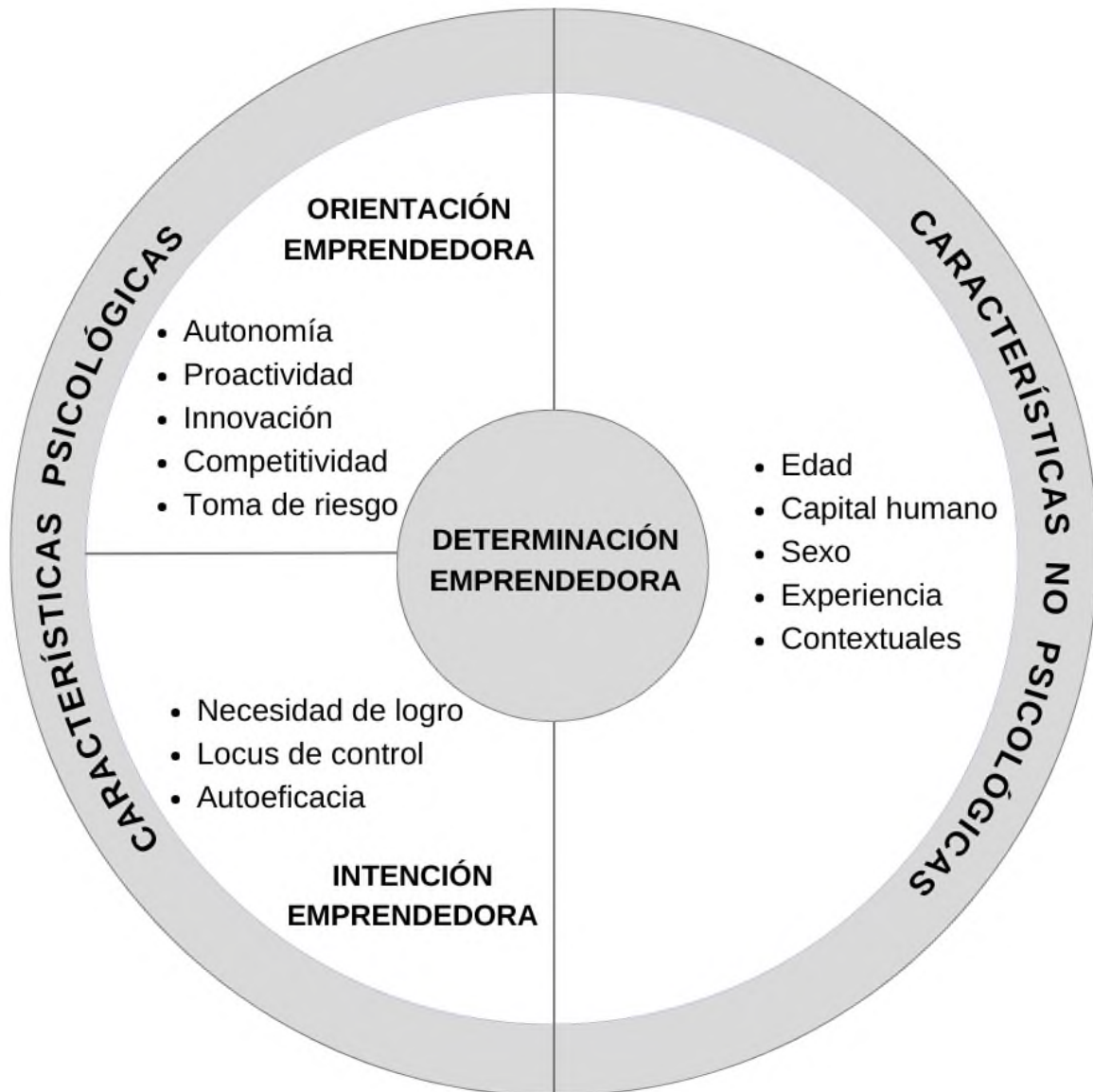
Además de hacer uso de las tres dimensiones emprendedoras utilizadas por Berríos (2017), las primeras orientación e intención emprendedora, se encuentran en el primer rubro que es características psicológicas. En el segundo, las no psicológicas, están las características sociodemográficas y contextuales tomadas de Messina y Hochsztain (2015) en conjunto ayudan a entender si realmente influyen las características del entorno y del propio emprendedor, en la determinación de un emprendimiento que es la tercera dimensión de Berríos (2017) la cual mide el nivel de certeza en la cual se comenzará y operará una empresa en un tiempo establecido.

Aunado a lo anterior, dentro de las características sociodemográficas se consideraron además el capital humano, la experiencia y los factores contextuales.

- Capital humano comprende el conocimiento, las habilidades y las capacidades del emprendedor o equipo emprendedor, las cuales son consecuencia del nivel educativo (Honig, 2001).
- Experiencia según Messina y Hochsztain (2015) la experiencia laboral previa puede afectar el crecimiento empresarial. Particularmente, la experiencia previa como directivo y como emprendedor. Por otro lado, Capelleras y Kantis (2009) consideran que la experiencia previa influye en el tiempo empleado para el proceso de creación de una nueva empresa.
- Contextuales son las redes que proveen recursos, información y conocimientos. Las redes pueden compensar déficits de otros recursos, como el capital financiero y el capital humano. En los casos en las que el emprendedor tiene una red informal fuerte, el proceso de creación de la empresa se da más rápidamente que cuando el futuro empresario se apoya en los distintos tipos de programas de ayuda para la creación de su empresa, es decir, las redes formales (Capelleras y Kantis 2009, Ver figura 3).

Cabe mencionar que solo se definen estos tres factores, el resto de las dimensiones se conceptualizan en los modelos correspondientes.

Figura 3. Modelo de determinación de características emprendedoras.



Nota: Elaboración propia, basado en los modelos de Berríos, 2017; Hernangómez et al., 2005 y Messina y Hochsztain, 2015.

Una vez que se ha dado un panorama integral del emprendimiento, en el capítulo dos se discuten diversos temas relativos a la migración. Dicho capítulo motivado debido a que el emprendimiento se presenta como una opción viable para los migrantes de retorno, pues de acuerdo con Espinoza y González (2016) éste permite aprovechar su experiencia en el extranjero, restablecer sus redes sociales y sobre todo, auto-emplearse.

CAPÍTULO II.

MIGRACIÓN

2 Introducción

En este capítulo se aborda la migración, analizando su complejidad y múltiples dimensiones. Se exploran las causas y tipos de migración, teniendo en cuenta factores temporales, geográficos y sociales. Además, se examinan las características del migrante retornado, la tipología del retorno, y el perfil del migrante retornado inversor. Finalmente, se explora la reinserción laboral y las iniciativas de emprendimiento de los migrantes retornados inversores también son discutidas, destacando su potencial para impulsar el desarrollo.

2.1 Migración

La migración es un fenómeno complejo con múltiples dimensiones y consecuencias. Migrar puede ser el resultado de un proyecto individual o familiar que repercute a nivel comunitario. Representa tanto una estrategia de supervivencia como una mejora en la calidad de vida para los migrantes y sus familias (la búsqueda del descubrimiento de necesidades básicas insatisfechas), como un desafío para el desarrollo económico y social de los lugares de origen y de destino. Desde esta perspectiva la migración puede ser considerada como una respuesta a la falta de oportunidades de desarrollo en el lugar de origen (Carreño et al., 2018; García et al., 2015; Keely y Tran, 1989; Micolta, 2005).

Blanco (2000), propone tres dimensiones para determinar que un desplazamiento se trate de migración o de un evento diferente como los viajes por vacaciones o algún otro suceso, la primera dimensión es espacial que se refiere al movimiento entre dos delimitaciones geográficas significativas como son los municipios, las provincias, las regiones o los países; la segunda dimensión es temporal donde el criterio es que el desplazamiento ha de ser duradero y no esporádico; y la tercera dimensión es social, es decir, el traslado debe suponer un cambio significativo de entorno, tanto físico como social.

De acuerdo a lo antedicho, la migración se define como la movilidad de un individuo o grupo de individuos de su sitio de habitación u origen a otro espacio geográfico, esto implica un cambio significativo en la vida de las personas, motivado por la búsqueda de mejores condiciones de vida o la satisfacción de necesidades, lo cual conlleva profundas transformaciones tanto para los migrantes y sus familias como para las comunidades de origen y destino (Blanco, 2000; Carreño et al., 2018; García et al., 2015; Giménez, 2003; Keely y Tran, 1989; Micolta, 2005). Asimismo, la migración debe entenderse como un proceso circulatorio, indefinido y multidireccional que escapa a la linealidad (Rivera, 2008).

Por tanto, en este fenómeno migratorio, residen subprocesos fundamentales: la emigración; la inmigración, y el retorno (Micolta, 2005).

La emigración marca el inicio del proceso, cuando una persona o grupo abandona su lugar de origen por un período prolongado o indefinido. En este contexto, el individuo se considera un emigrante. Mientras que, la inmigración, representa la llegada y asentamiento de población foránea en una comunidad receptora. Aquí, aquellos que previamente habían abandonado su lugar de origen se convierten en inmigrantes (Micolta, 2005).

De acuerdo con Micolta (2005) el proceso migratorio puede finalizar de la emigración a la inmigración, en caso de ser definitivo, pero también puede continuar hacia una nueva fase migratoria. En esta situación, se abre la posibilidad del retorno del antiguo emigrante a su lugar de origen, ahora considerado como retornado, o puede iniciarse un segundo movimiento hacia otro destino.

Sin embargo, qué motiva a las personas a migrar, el siguiente apartado aborda las razones de dicha migración.

2.1.1 Tipos y causas de la migración

En su análisis del fenómeno migratorio Micolta (2005) discute los tipos de migración delineados por Salamero y Tizón(1993) donde toman en cuenta aspectos como el tiempo, el modo de vida, las necesidades y demandas profesionales, la edad y el grado de libertad. Por otro lado, Blanco (2000) aborda factores como el límite geográfico, la duración, los sujetos de la decisión y las causas (Ver tabla 3).

Tabla 3. *Tipos de migración.*

Tipos	Categorías
Según el tiempo	<ul style="list-style-type: none"> • Estacionales. Los trabajadores se trasladan temporalmente para realizar recolecciones u otros trabajos que se llevan a cabo exclusivamente en ciertas épocas del año. • Temporales reiteradas. A las personas se les renueva su contrato de trabajo. • De varios años. Se emigra generalmente con la idea de estar unos años fuera del país de origen. • Indefinidos. Se parte del lugar de origen con la idea de no volver a éste, salvo en vacaciones o en viajes ocasionales.
Según el modo de vida	<ul style="list-style-type: none"> • Se refiere a las preferencias de un modo de vida donde la tendencia en los últimos años ha sido migrar de los pueblos hacia las ciudades y en menor cantidad a la inversa, esto tiene que ver con las actividades que realiza la persona.

Continúa p. 37

Tipos	Categorías
Según las demandas y necesidades profesionales	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de un status profesional estable. Es el caso de los trabajadores del campo que se incorporan a la industria. • Exigencia de la actividad profesional. Tal es el caso de los militares, funcionarios, diplomáticos • Búsqueda de un desarrollo superior. Aquí se engloban las migraciones de los intelectuales, que buscan nuevos horizontes formativos y/o profesionales fuera de sus fronteras.
Según la edad	<ul style="list-style-type: none"> • Infantil. Los niños suelen cambiar de país acompañando a sus padres, generalmente al mismo tiempo o después que éstos. • De adultos. Lideran el proceso a partir de sus criterios y necesidades, como ser responsables del cuidado, atención y manutención de otros. • De ancianos. Los ancianos pueden verse forzados a abandonar su pueblo por diversos motivos: porque va quedando deshabitado, para buscar disfrute y mejor calidad de vida en otros lugares después de la jubilación o porque sus hijos ya han emigrado y quieren unirse a ellos.
Según el grado de libertad	<ul style="list-style-type: none"> • Voluntaria. La motivación de la persona es de tipo económico. • Forzosa. Dentro de éstas se consideran: esclavos, deportados o desterrados y refugiados.
Según el límite geográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Interna. Se encuentra dentro de los límites nacionales del país del migrante y es una inmigración legal. • Externa o internacionales. Fuera de los límites nacionales del migrante, en este caso pueden ser inmigraciones legales o ilegales.
Según las causas de la migración	<ul style="list-style-type: none"> • Ecológica. Causada por catástrofes naturales o situaciones adversas del hábitat, las cuales fueron muy numerosas en épocas primitivas. • Económica. Los individuos parecen tomar "libre y voluntariamente" la decisión de migrar, por causas económicas. • Política. Provocada por intolerancia nacionalista, por intransigencias religiosas o políticas, por situaciones sociales altamente conflictivas.

Nota: Elaboración propia con información de Micolta, 2005.

Como ya se mencionó en el fenómeno migratorio, residen subprocesos fundamentales: la emigración; la inmigración, y el retorno (Micolta, 2005). Este último subproceso es el tema central de dicho trabajo, por lo tanto, precisa discutirlo con detenimiento. En este sentido, en los siguientes apartados se proporciona una aproximación al término de migración de retorno, las causas que originan ésta, así como la relación con su reinserción en la sociedad y con el emprendimiento, para concluir con el perfil de un migrante retornado inversor.

2.2 Migración de retorno

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura [UNESCO], (2008) clasifica a la migración de retorno en retorno voluntario e involuntario. El primero se refiere a aquellos migrantes que regresan a su país de origen, después de un tiempo de haber vivido en otro país, por causas como: búsqueda de la reunificación familiar, alguna enfermedad, una situación económica desfavorable en el país de destino o cualquier situación distinta a la deportación (Jacobo y Cárdenas 2018). Mientras que el retorno

involuntario, se refiere a los migrantes que regresan de forma obligada a su país de origen, como resultado de una política migratoria, es decir, las razones se relacionan con el rechazo de una solicitud de asilo, por su permanencia irregular en el país de destino (más tiempo del permitido o por haber ingresado de manera subrepticia) o porque se comete algún delito (d'Anglejan, 2009).

Por su parte, Durand (2006) propone seis tipos de migración de retorno: el retorno voluntario del migrante establecido, el retorno del migrante temporal, el retorno transgeneracional, el retorno forzado, el retorno del fracasado y el retorno programado (Ver tabla 4).

Tabla 4. *Tipos de migración de retorno.*

Tipo	Descripción
Retorno voluntario del migrante establecido	Este migrante regresa de manera voluntaria y después de una larga estancia, incluso después de haber vivido varias décadas en el extranjero, tener documentos en regla e incluso haber adoptado otra nacionalidad. La migración establecida se refiere al cambio de residencia y de un nuevo proceso de establecimiento.
Retorno del migrante temporal	Corresponde a los trabajadores temporales, sujetos a programas específicos donde el contrato exige u obliga al retorno.
Retorno transgeneracional	Se trata del retorno, ya no del migrante, sino de su descendencia: hijos, nietos, bisnietos, un fenómeno cada vez más relevante.
Retorno forzado	Se refiere a la obligación de migrantes y refugiados de volver a su país de origen debido a políticas restrictivas, cambios en la legislación migratoria, deportaciones sumarias, o condiciones políticas y económicas adversas.
Retorno del fracasado	El migrante que se ve forzado a volver a su lugar de origen por las circunstancias. En la mayoría de los casos se trata del migrante fracasado, que no pudo cumplir con sus expectativas.
Retorno programado	Se refiere a la repatriación de individuos o grupos bajo iniciativas oficiales, a menudo impulsadas por razones demográficas, económicas o políticas. Estos programas pueden ser promovidos por gobiernos para fomentar el regreso de ciudadanos o descendientes con vínculos históricos o culturales, o como estrategia de reconciliación y reconstrucción nacional. A diferencia de los movimientos migratorios espontáneos o forzados, el retorno programado se caracteriza por una planificación y apoyo estatal que facilita la reinserción de los retornados en su país de origen, promoviendo a veces beneficios como la doble nacionalidad o indemnizaciones para quienes retornan.

Nota: Elaboración propia a partir de información de UNESCO, 2008 y Durand, 2006.

Un factor importante en la vivencia del retorno es la causa principal del regreso del migrante, esto porque el motivo va a influir en la manera cómo se reintegra a su entorno, específicamente, el económico (Durand, 2004). A partir de la tipología antes expuesta es relevante observar que, de acuerdo con la literatura, los migrantes que retornan de forma voluntaria por motivaciones familiares, políticas, económicas y sociales, tienen mayor

probabilidad de crear iniciativas de negocio por cuenta propia bajo la figura de emprendimiento (Cruz et al., 2019).

En relación a esto último, Fernández y Del Carpio (2018) introducen el término migrante retornado inversor, que se refiere a aquel individuo que, tras un período de residencia y trabajo en el extranjero, regresa a su país o comunidad de origen y utiliza los ahorros y conocimientos adquiridos para realizar inversiones productivas.

2.2.1 Reinserción y emprendimiento

La reinserción laboral de los migrantes retornados es un desafío especialmente para aquellos que son mayores de 40 años, debido a la pérdida de su capital social. Además, se encuentran con la dificultad de demostrar la experiencia laboral adquirida en el extranjero debido a la falta de documentos reconocidos en México y a la falta de aceptación de papeles de otro país y en otro idioma por parte de los empleadores locales (Cruz et al., 2019; Espinosa y González, 2016).

Por lo tanto, en esta etapa del retorno los individuos son más propensos a la creación de proyectos económicos, individuales y/ o familiares, esto debido a que los migrantes de retorno se ven en una situación vulnerable a su llegada al país, donde a pesar de enfrentar las mismas condiciones laborales, sociales, de violencia y económicas que el resto de los mexicanos; ellos además se enfrentan a una sociedad que por un lado los rechaza y, por el otro, les exige mantener el papel de proveedores que tuvieron durante su estancia en el norte (Carreño et al. 2018; Meza, 2017). Ante esta situación, el emprendimiento se presenta como una opción para los retornados, al permitirles aprovechar su experiencia en el extranjero y restablecer sus redes sociales (Espinosa y González, 2016).

Las iniciativas de emprender proyectos productivos o microempresas al regresar es una situación que responde a iniciativas propias, donde tienen mayor propensión a crear negocios, aquellos que tengan la intención de formar una familia propia, esto porque tienen la obligación de realizar una planeación financiera más eficiente, de tal manera que en su estancia en el extranjero ahorran un capital económico para establecer un negocio o invertir a su regreso (Cruz et al., 2019; Espinosa y González, 2016).

La tabla 5 muestra la literatura que aborda casos de los migrantes retornados, dichos estudios se enfocan a explorar la reinserción social y laboral de los migrantes, sin centrarse en el retorno inversor.

Espinosa y González (2016) identificaron las regularidades que experimentaron los retornados con respecto a su reinserción social y laboral, encontraron cuatro grupos de retornados con características comunes: los dos primeros grupos con hasta 12 años de experiencia migratoria y con menos de 12 años de escolaridad, se desempeñaron principalmente como empleados del sector secundario y terciario; las personas con más de 15 años de migrante, de nueve a 12 años de escolaridad, emprendieron algún negocio; el grupo con 15 a 33 años de migrante y de 6 a 9 años de escolaridad, se emplearon en actividades del sector primario.

Corona (2018) en su estudio investigó el difícil proceso de reinserción laboral de migrantes de retorno, muestra que 18 por ciento de los retornados emprendieron un negocio y el restante se emplearon fuera o dentro del municipio; antes, durante y después de migrar, los retornados se desempeñaban dentro del sector terciario, esto se explica porque se trata de un municipio con vocación industrial.

Lustre et al. (2019) buscaron conocer y describir cuáles son los factores que intervienen en el proceso de reinserción laboral de los retornados, descubrieron que la mayoría de los trabajadores por cuenta propia lo hacen el sector primario, en la siembra de granos para su consumo y en menor medida en comercio, otros trabajan en el ayuntamiento; otro hecho que destacan es que las mujeres tienen una dificultad adicional en la reinserción laboral, esto porque el entorno familiar y comunitario las presiona a subordinarse a las funciones tradicionales del hogar.

Fernández y del Carpio (2018) indagaron acerca de la relación de los factores macro, meso y microestructurales en la creación de proyectos productivos por parte de la inversión en remesas y el retorno inversor, en su estudio destacaron que la inversión productiva migrante donde algo negativo es que la mayoría de los migrantes retornados inversores expresaron sentirse frustrados al no haber alguna relación con los trabajos realizados y habilidades aprendidas durante su estancia en Estados Unidos.

Por tanto, el emprendimiento se presenta no solo como un medio de subsistencia, sino como un mecanismo que habilita a los migrantes retornados a actuar como agentes de cambio en sus comunidades de origen, alineándose con la noción de que el emprendimiento puede impulsar el progreso y desarrollo en las áreas de retorno (Canales y Montiel, 2004; Cruz et al., 2019; Espinosa y González, 2016; García et al., 2015; Reyes et al., 2015).

Tabla 5. Casos de estudio de migrantes retornados.

Autor	Objetivo del estudio	Características	Tipo de negocio o empleos
Espinosa y González (2016)	Identificar las regularidades que en el proceso de retorno experimentaron los migrantes de Atencingo Puebla, primordialmente en la interacción social en el lugar de origen, y cómo este cambio repercutió en su actividad laboral y en el empoderamiento en su entorno social, condicionando la decisión de quedarse o bien de regresar al país de destino.	<ul style="list-style-type: none"> • Edad al momento de migrar: entre 15 a 33 años. • Experiencia migratoria: más de 15 años. • Situación familiar: Casados o emparejados, solteros con hijos. • Sin experiencia laboral en México. • Escolaridad: 6 a 12 años de educación formal promedio. • Idioma: la mayoría habla inglés fluido. • Redes sociales: Algunos no tienen una red social de contemporáneos que les ayude a conseguir un buen trabajo en el lugar de origen, por lo que desarrollan emprendimientos individuales. Sin embargo, otros las provechan para realizar para encontrar trabajo y para desarrollar emprendimientos exitosos. 	Los negocios son principalmente de servicios de alimentos, construcción, y de carácter agrícola, principalmente a la caña de azúcar. Por otro lado los empleos son en servicios de alimentos, construcción, mantenimiento y manufactura, emprendimientos en el sector alimenticio y agrícola.
Corona (2018)	Investigar el difícil proceso de reinserción laboral de migrantes de retorno en Cuautlancingo, Puebla.	<ul style="list-style-type: none"> • Edad al momento de migrar: en promedio 30 años. • Experiencia migratoria: menos de 5.6 años. • Posición dentro de la familia: Jefes de familia. • Escolaridad: la mayoría tenía secundaria, seguido de la preparatoria y después primaria, sin embargo, un grupo más pequeño contaba con universidad. • Habilidades adquiridas: aprendizaje del idioma inglés, manejo de maquinaria, acceso a la tecnología. • De los encuestados solo el 18 por ciento cuenta con un negocio propio. • Ahorro: los hombres fueron más propensos a ahorrar una mayor cantidad sobre las mujeres. 	La mayoría se dedican al comercio, otros son empleados en el área de albañilería, y el resto son jornaleros, productor agrícola, trabajadora doméstica, estudiante y desempleado.

Continúa p. 42

Autor	Objetivo del estudio	Características	Tipo de negocio o empleos
Lustre et al. (2019)	Conocer y describir cuáles son los factores que intervienen en el proceso de reinserción laboral de los retornados en Taniche, Oaxaca.	<ul style="list-style-type: none"> • Edad al momento de retornar: de 25 a 40 años. • Experiencia migratoria: la mayoría estuvo entre 5-8 años. • Posición dentro de la familia: la mayoría son hijos (as). • Escolaridad: La mayoría tenía secundaria no terminada, siguiendo a esta la primaria no terminada. • Situación familiar: Casados en su mayoría. • Condiciones laborales: la mayoría trabaja por cuenta propia en el campo, de tiempo completo y no tienen un ingreso fijo. • Habilidades adquiridas: Mantenimiento de campo de Golf, soldar, florería, jardinería, fábrica (Empaquetar mercancía) y cuidado de caballos. 	La mayoría de los trabajadores por cuenta propia lo hacen en el sector primario, es decir, siembra de granos para su consumo y en menor medida, otros trabajan en el ayuntamiento y ama de casa.
Fernández y del Carpio (2018)	Establecer que la inversión de las remesas y el retorno inversor va más allá de las consideraciones volitivas y subjetivas de los potenciales emprendedores, y que la vinculación de factores macro, meso y microestructurales son esenciales para entender proyectos de esta naturaleza	<ul style="list-style-type: none"> • Edades al momento de migrar: Entre 15 a 33 años. • Media de edad al momento de retornar: 38.42 años. • Experiencia migratoria: La media es de 10.68 años. • Escolaridad: La mayoría tiene el nivel de estudios de secundaria, siguiendo la educación preparatoria donde algunos tienen carrera técnica. • Habilidades: En los sectores de agricultura, construcción, manufactura, jardinería y restaurantes, particularmente aprendieron el idioma inglés, a manejar herramientas y maquinaria más moderna, destrezas en la construcción, la pintura, la jardinería, labores agrícolas y ganaderas, a interactuar y manejar personal de trabajo, la mecánica de autos • Ahorro: Los que ahorraron menos fue de 10 a 15 mil dólares, y los más fueron de 50 a 150 mil dólares. 	Compra de tierras para cultivo, tienda de abarrotes, carpinterías, panaderías, en carnicerías, fruterías, restaurante, taquería, taller de hojalatería y pintura, ferretería.

Nota: Elaboración propia a partir de los estudios de Espinosa y González, 2016; Corona, 2018; Fernández y del Carpio, 2018; Lustre et al.,2019.

2.2.2 Perfil del migrante retornado inversor

Fernández y Del Carpio (2018) proponen un perfil del migrante retornado inversor.

Datos demográficos:

- Media de edad: 38.42 años.
- Género: 84.37% hombres y 15.63% mujeres.
- Educación: 40.62% tiene el nivel de estudios de secundaria, 25% terminó la educación preparatoria (3.12% tiene carrera técnica), 25% primaria concluida y 6.25% tiene estudios de primaria.

Historial migratorio:

- Duración promedio de la estancia en el extranjero: 10.68 años.
- País de destino: Estados Unidos.
- Sectores de empleo en el extranjero: Los migrantes desarrollaron sus habilidades profesionales en diversos sectores laborales, incluyendo agricultura, construcción, manufactura, jardinería y restaurantes.
- Estatus migratorio: 53.12% no cuentan con documentos legales para ir a Estados Unidos, 34.37% son legales con residencia, 9.37% son legales contratados en los programas de trabajo temporal, 3.12% cuentan con visa de turista.

Causas del retorno:

- 84.37% tenía planeado regresar y el 15.62% tuvo que regresar por circunstancias de deportación, problemas en la familia, divorcio, entre otras.
- Los motivos de retorno incluyen objetivos económicos, como acumular ahorros en Estados Unidos para iniciar negocios en sus comunidades de origen, y razones personales y familiares, destacando el matrimonio con parejas locales, el vínculo con familiares y el arraigo a su comunidad, tradiciones y estilo de vida. Además, factores como trabajar las propiedades familiares y la necesidad de cuidar de familiares enfermos.

Inversión y emprendimiento:

- Tipos de negocios iniciados: compra de tierras para cultivo, tienda de abarrotes, carpintería, panadería, carnicería, frutería, restaurante, taquería, taller de hojalatería y pintura, ferretería.

- Tamaño de los negocios: la mayoría de emprendimientos son de autoempleo o emplean a pocas personas donde la cantidad de trabajadores no rebasa los 5 asalariados.
- Apoyos recibidos: Ninguno recibió apoyo del gobierno.

Desafíos enfrentados: Al legalizar sus emprendimientos, el 79.16% de los migrantes no enfrentó inconvenientes, a diferencia del 16.66% que tuvo dificultades por desconocer los procedimientos. Respecto a la utilidad de sus habilidades previas, el 60.71% se sintió frustrado por la falta de aplicabilidad en sus nuevos proyectos, mientras que el 39.28% halló sus experiencias anteriores, especialmente en agricultura, construcción y panadería, relevantes para sus emprendimientos.

Hasta aquí el tema de migración, migración de retorno, reinserción y su relación con el emprendimiento y el perfil del migrante retornado inversor. El capítulo tres trata de contextualizar el espacio geográfico donde se llevará a cabo el presente trabajo.

CAPÍTULO III.
MARCO TEÓRICO
CONTEXTUAL DEL
ESTADO DE
OAXACA

2.3 Introducción

Habiendo explorado el marco teórico conceptual sobre emprendimiento y migración, este capítulo busca contextualizar el entorno en el que se llevó a cabo la investigación. Se desarrollarán temas clave como los datos sociodemográficos de Oaxaca, la estructura de su población económicamente activa, la distribución de los sectores económicos en el Estado. Además, se profundiza en el fenómeno de la migración en México y Oaxaca, así como en los programas de apoyo a los migrantes retornados.

2.3.1 Datos socio-demográficos

Oaxaca, ubicado en el sureste de la República Mexicana, se extiende entre las coordenadas geográficas 18° 39' y 15° 39' de latitud norte, y 93° 52' y 98° 32' de longitud oeste. Con una superficie de 93,343 km², representa el 4.8% del territorio nacional, clasificándose como el quinto estado más grande de México. Limita al norte con Puebla y Veracruz-Llave, al este con Chiapas, al sur con el Océano Pacífico y al oeste con Guerrero. Se organiza en 570 municipios, que están distribuidos en 30 distritos y agrupados en 8 regiones (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática [INEGI], 2004).

La demografía de Oaxaca, según el Censo de Población y Vivienda de 2020 (INEGI, 2020a), revela una población de 4,132,148 habitantes, con una distribución de 52.20 por ciento mujeres y 47.80 por ciento hombres. Este dato representa un crecimiento poblacional del 8.68 por ciento respecto a 2010, reflejando dinámicas sociales y económicas significativas en la región.

Los municipios más poblados son Oaxaca de Juárez, San Juan Bautista Tuxtepec y Juchitán de Zaragoza, centros de actividad económica y cultural cruciales para la región (INEGI, 2020a).

2.3.2 Población económicamente activa

Según el INEGI (2020a), la población de Oaxaca en 2020 era de 4,132,148 habitantes. Sin embargo, para el primer trimestre de 2024, la población total ha aumentado a 4,291,604 habitantes. La población de 15 años y más se estima en 3,187,443 personas, de las cuales 1,870,606 forman parte de la población económicamente activa (PEA). De esta PEA, 1,844,007 están ocupadas, mientras que 26,599 se encuentran desocupadas.

Dentro de la población ocupada, 854,133 son trabajadores subordinados y remunerados, distribuidos en 811,547 asalariados y 42,586 con percepciones no salariales. Otros 99,727

son empleadores, 715,328 trabajan por cuenta propia, y 174,819 son trabajadores no remunerados (INEGI, 2024).

2.3.3 Sector de Actividad Económica

La población ocupada se distribuye en los sectores de actividad económica de la siguiente manera:

- Sector Primario: 557,145 personas, concentradas en agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.
- Sector Secundario: 347,832 personas, divididas en industria extractiva y de la electricidad (8,234), industria manufacturera (210,633) y construcción (128,965).
- Sector Terciario: 934,768 personas, incluyendo comercio (299,500), restaurantes y servicios de alojamiento (149,651), transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento (59,244), servicios profesionales, financieros y corporativos (73,434), servicios sociales (130,790), servicios diversos (149,870) y gobierno y organismos internacionales (72,279).

2.3.4 Unidades económicas

En Oaxaca, se registraron un total de 318,595 unidades económicas. La distribución por tamaño de establecimiento es la siguiente:

- Hasta 10 personas: 306,492 establecimientos
- 11 a 50 personas: 11,019 establecimientos
- 51 a 250 personas: 970 establecimientos
- 251 y más personas: 114 establecimientos

La economía de Oaxaca se caracteriza por la importancia de varios sectores. Entre los más destacados se encuentran las manufacturas, que incluyen las industrias manufactureras y maquiladoras, con 69,626 unidades. El comercio es el sector más numeroso, con 120,361 unidades, abarcando comercio al por mayor y al por menor. Los servicios privados no financieros incluyen servicios profesionales, científicos, técnicos, inmobiliarios y de información, con 82,770 unidades. Otros sectores importantes son el resto de actividades económicas con 7,559 unidades; las asociaciones religiosas con 9,002 unidades y los servicios públicos con 29,277 unidades (Ver tabla 6).

Tabla 6. *Unidades económicas en Oaxaca por sector.*

Sector	Descripción	Número de Establecimientos
Manufacturas	Las industrias manufactureras comprenden las actividades del sector incluyendo las maquiladoras de bienes.	69,626
Comercio	Incluye los sectores comercio al por mayor y comercio al por menor.	120,361
Servicios privados no financieros	Servicios como la información en medios masivos, servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, servicios profesionales, científicos y técnicos.	82,770
Resto de actividades económicas	Pesca y acuicultura, servicios relacionados con actividades agropecuarias y forestales, minería, generación y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y gas, construcción, transportes, correos y almacenamiento, y servicios financieros y de seguros.	7,559
Asociaciones religiosas	Las asociaciones religiosas forman una parte importante del panorama económico de Oaxaca.	9,002
Servicios públicos	Actividades gubernamentales y de asistencia pública.	29,277

Nota: Elaboración propia a partir de información de INEGI, 2019.

2.3.5 Marco histórico contextual de la migración en México y en el estado de Oaxaca

El movimiento migratorio entre México y Estados Unidos, que se ha mantenido desde finales del siglo XIX, ha sido un fenómeno constante a lo largo de los años, moldeado por la necesidad y disponibilidad de mano de obra (Durand, 2016). Este flujo migratorio no se limita a la emigración, sino que abarca el retorno de los migrantes a México. La migración de retorno, ha tenido momentos de intensificación como en la década de 1930 cuando un considerable número de mexicanos fueron deportados de Estados Unidos (Jacobo y Cárdenas, 2018). Otro momento similar fue entre 2008 y 2014, periodo donde se registró un alto número de deportaciones, esto coincide con la administración de Obama del programa federal de deportaciones Comunidades Seguras.

De acuerdo con datos del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAES) un tercer momento sucedió entre 2010 y 2020, destacando de este movimiento que la mayoría de los retornados eran personas de 18 a 45 años, lo cual coincide con las edades en las que las personas buscan empleo o quieren continuar su educación superior. (García y Gaspar, 2017; Li, 2016).

2.3.6 Programas de atención a migrantes de retorno

El gobierno de México, consciente de este movimiento, implementó programas para atender las necesidades de estos ciudadanos retornados (Ver tabla 7).

Tabla 7. Programas y Políticas por Periodo Presidencial.

Periodo	Programa/Política	Descripción
2006-2012	Fondo de Apoyo al Migrante (FAM)	Subsidio para apoyar a trabajadores migrantes retornados y familias que reciben remesas. Proyectos de infraestructura para empleo formal, autoempleo, generación de ingresos, capital humano, vivienda, operación de albergues, y traslado a comunidades de origen.
2012-2018	Somos Mexicanos	Servicios de recepción y reintegración. Incluye programas como Paisano, Programa de Repatriación Humana, Soy México, Repatriados Trabajando. Servicios inmediatos como comida, agua, llamadas, transporte, servicios médicos y psicológicos. Facilita la reintegración a largo plazo.
2018-2024	Nueva Política Migratoria	Dirección de Repatriación Digna del Instituto Nacional de Migración [INM]. Facilita la reinserción de repatriados, garantizando retorno seguro, ordenado, respetuoso y humano. Coordina esfuerzos a nivel federal, estatal, local, sociedad civil y sector privado.

Nota: Elaboración propia a partir de información de Diario Oficial de la Federación [DOF], 2012; Jacobo y Cárdenas, 2018.

Actualmente con la Nueva Política Migratoria del Gobierno de México 2018-2024, se creó la Dirección de Repatriación Digna, gestionada por el INM de México, que tiene como misión facilitar la reinserción de mexicanos repatriados desde Estados Unidos y Canadá, garantizando un retorno seguro, ordenado, respetuoso y humano. Se enfoca en coordinar esfuerzos entre los gobiernos a nivel federal, estatal y local, así como con la sociedad civil y el sector privado.

El programa se estructura en tres fases: Salida, Recepción y Reintegración (Ver tabla 8). Durante la Salida, la Secretaría de Relaciones Exteriores proporciona asesoría y asistencia a través de sus consulados y canales de contacto para mexicanos en situaciones vulnerables o de emergencia que deseen retornar voluntariamente a México. En la fase de Recepción, se brindan servicios básicos gratuitos como comida, asistencia médica y ayuda con la documentación necesaria en diversos puntos estratégicos. La fase de Reintegración incluye la promoción de inclusión en programas sociales, asistencia médica y psicológica, acceso al empleo, revalidación de estudios y asesoría legal, tanto en México como para asuntos pendientes en Estados Unidos o Canadá. Este servicio solo se encuentra en los

estados de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas, que son los estados con mayor recepción de repatriados de Estados Unidos (INM, 2022).

Tabla 8. *Fases y Servicios del Programa Actual (2018-2024).*

Fase	Descripción	Servicio
Salida	Asesoría y asistencia a través de consulados para mexicanos vulnerables que desean retornar voluntariamente.	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría y asistencia. • Contacto para situaciones de emergencia.
Recepción	Servicios básicos gratuitos en puntos estratégicos.	<ul style="list-style-type: none"> • Comida. • Asistencia médica. • Documentación necesaria.
Reintegración	Promueve inclusión en programas sociales y ofrece asistencia en varios aspectos.	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia médica y psicológica. • Acceso al empleo. • Revalidación de estudios. • Asesoría legal en México y para asuntos en EE. UU. o Canadá

Nota: Elaboración propia a partir de información del INM, 2022.

En junio de 2021 se aprobó la Estrategia Interinstitucional de Atención Integral a Familias Mexicanas Repatriadas y en Retorno, la cual incluye elementos como basarse en una atención integral multidimensional; resaltar la dimensión familiar de la migración; incluir una perspectiva de género, y tomar en cuenta necesidades diferenciadas en distintos momentos para la planeación, recepción y reintegración (Masferrer y Pedroza, 2022).

Por el momento, el gobierno federal mexicano ha dirigido sus esfuerzos básicamente a la población repatriada, es decir, sólo a aquellas personas que ingresaron por los puntos de entrada controlados por el INM. Esto significa una limitante, para aquellos que no ingresaron por los puntos de repatriación y que no obtuvieron un documento oficial u hoja de repatriación para identificarse, es decir, se excluye a las personas cuyo retorno es considerado “voluntario”, aun cuando ellos experimentan también dificultades severas para reintegrarse. Además, los programas destinados a la población retornada tienen una asignación presupuestaria insuficiente y no priorizada en la agenda nacional. Su diseño y ejecución no responde adecuadamente con las necesidades de los beneficiarios, carecen de objetivos claros, así como evaluaciones que midan su eficacia y eficiencia.

2.3.7 Migración en el estado de Oaxaca

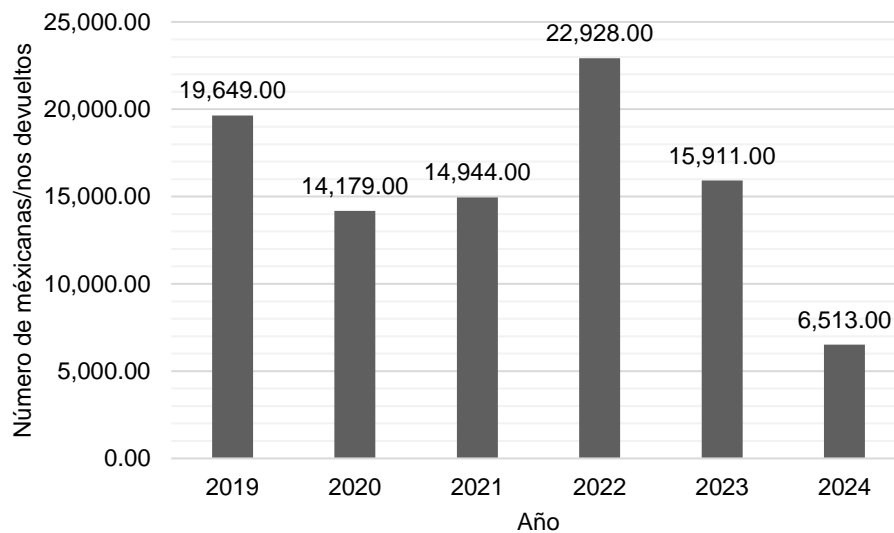
En términos migratorios el estado de Oaxaca, salieron 35,936 personas para vivir en otro país, donde 93 de cada 100 se fueron a Estados Unidos de América (INEGI, 2020b). Algo relevante es que de la entidad salen más personas de las que regresan, es decir, tienen un

saldo negativo en términos de repatriaciones. Aun así, el Estado ocupó el tercer lugar en repatriaciones entre las devoluciones de 2021 y 2022 (Gobierno del estado de Oaxaca, 2023).

Por otro lado, en los últimos cinco años el movimiento migratorio de retorno ha sido variado en Oaxaca siendo 2022 el año con mayor número de mexicanas y mexicanos devueltos de Estados Unidos con 22,928 personas, en 2023 hubo una disminución considerable de mexicanas/nos devueltos con 15,911 personas.

En lo que va del año 2024, de enero a mayo se han devuelto 6,513 mexicanas y mexicanos desde Estados Unidos al estado de Oaxaca (Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas, 2024, ver figura 4).

Figura 4. Estadísticas anuales de mexicanas/nos devueltos de Estados Unidos a Oaxaca.



Nota: Elaboración propia a partir de información de la Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas del Boletín de estadística migratoria de los años 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024

2.3.8 Programas de apoyo al migrante

El estado de Oaxaca tiene el programa Fondo de Apoyo a Migrantes (FAM) que es un programa integral que proporciona asistencia a los migrantes mexicanos que regresan de Estados Unidos y a sus familias que dependen de las remesas. Con el objetivo de facilitar la reintegración económica y social al proveer recursos y asesoría que les permitan encontrar empleo, emprender actividades productivas, y mejorar sus condiciones de vivienda y capital, sin embargo, al momento no hay información sobre cómo acceder al

programa (Gobierno del Estado de Oaxaca, n.d.). Por otro lado, recientemente el Gobierno de Oaxaca dio a conocer que el Instituto de Atención Integral al Migrante Oaxaqueño ha sido eliminado como parte de la política de austeridad implementada por la actual administración encabezada por el gobernador Salomón Jara Cruz. Esta medida forma parte de una reestructuración de los Órganos Públicos Descentralizados (OPDS) para reducir gastos y hacer más eficientes las estructuras gubernamentales, este órgano pasará a ser parte de la Secretaría de Gobierno (SEGO).

En Oaxaca, el programa FAM ha sido clave para ayudar a los migrantes y sus familias mediante recursos y asesoría, aunque actualmente enfrenta desafíos de accesibilidad. Asimismo, la reciente eliminación IAIMO como parte de medidas de austeridad gubernamental plantea incertidumbres sobre la continuidad y eficiencia de estos apoyos, ahora bajo la Secretaría de Gobierno. Por lo cual, la transición debe garantizar que los servicios destinados a mejorar las condiciones económicas y sociales de los migrantes sean efectivos y accesibles (Carrera, 2024).

Con lo anterior, se ha abordado el contexto socioeconómico de Oaxaca, las dinámicas de su población económicamente activa, y el papel de los programas políticos para la reinserción en los migrantes retornados. Este capítulo sienta las bases para comprender el entorno en el que los emprendedores oaxaqueños desarrollan sus negocios, permitiendo un análisis más profundo en los siguientes apartados. Ahora se pasará al planteamiento del problema, donde se delimitará con mayor precisión el enfoque de la investigación.

CAPÍTULO IV.
PLANTEAMIENTO
DEL PROBLEMA

3 Planteamiento del problema

El movimiento migratorio entre México y Estados Unidos, ha sido un fenómeno constante a lo largo de los años, moldeado por la necesidad y disponibilidad de mano de obra (Durand, 2016). Este flujo migratorio no se limita a la emigración, también abarca el regreso de los migrantes a México, lo cual ha generado un creciente interés en el estudio de la migración de retorno. Los migrantes al regresar a su país de origen, se encuentran en situaciones vulnerables en términos laborales, sociales, de violencia y económicos. Sin embargo, en el ámbito laboral la mayoría de ellos deciden emprender, esto les permite aprovechar su experiencia en el extranjero y restablecer sus redes sociales. Esta iniciativa es crucial para su reinserción, por lo tanto, se requiere la intervención del Estado para impulsar sus proyectos de emprendimiento (Carreño et al. 2018; Meza, 2017; Sung y Duarte, 2015).

Sin embargo, los estudios con relación a la inversión en emprendimientos son contados en estos ámbitos (Corona, 2018; Espinosa y González, 2016; Fernández y del Carpio, 2018; Lustre et al., 2019), esto porque la mayoría se enfoca en la reinserción laboral y los desafíos que esto representa para los retornados. Uno de los estudios que examina el emprendimiento en los retornados es el de Fernández y Del Carpio (2018) quienes introducen el término migrante retornado inversor, que se refiere a aquel individuo que, tras un período de residencia y trabajo en el extranjero, regresa a su país o comunidad de origen, utiliza los ahorros y conocimientos adquiridos para realizar inversiones productivas.

En este sentido, el emprendimiento que es un proceso de evaluación y explotación de oportunidades por personas que cuentan con una actitud proactiva, orientada a la acción, que son curiosas con su entorno y que detectan formas de generar valor añadido a los usuarios, se vuelve una salida para los migrantes de retorno inversores al permitirles obtener su independencia (Romero, 2016).

Por lo tanto, los retornados inversores son personas que deciden emprender, ya sea por la experiencia que tuvieron en el extranjero, o porque ellos poseen características que los hacen crear negocios. Aunque, desarrollar un emprendimiento necesita más que solo tener iniciativa. Capelleras y Kantis (2009) señalan que el crecimiento y desarrollo de las nuevas empresas depende de varios factores, los cuales están vinculados con las características del emprendedor, las dimensiones del capital relacional y las características del mercado, junto con algunos elementos de tipo estratégico. Es decir, se requiere la intervención del Estado para guiar a estos emprendedores a través de programas que fortalezcan sus

puntos débiles y puedan crear fuentes de empleo dignas, sin embargo, para hacerlo se necesita analizar la situación del Estado, como las características que posee el emprendedor.

En Oaxaca, según el INEGI (2020a), la población en 2020 era de 4,132,148 habitantes. Sin embargo, para el primer trimestre de 2024, la población total ha aumentado a 4,291,604 habitantes. La población de 15 años y más se estima en 3,187,443 personas, de las cuales 1,870,606 forman parte de la población económicamente activa (PEA). De esta PEA, 1,844,007 están ocupadas, mientras que 26,599 se encuentran desocupadas.

Dentro de la población ocupada, 854,133 son trabajadores subordinados y remunerados, distribuidos en 811,547 asalariados y 42,586 con percepciones no salariales. Otros 99,727 son empleadores, 715,328 trabajan por cuenta propia, y 174,819 son trabajadores no remunerados (INEGI, 2024).

La economía de Oaxaca se caracteriza por la importancia de varios sectores, con un registro de 318,595 unidades económicas. Entre los sectores más destacados se encuentran las Manufacturas, que incluyen las industrias manufactureras y maquiladoras, con 69,626 unidades. El Comercio es el sector más numeroso, con 120,361 unidades, abarcando comercio al por mayor y al por menor. Los Servicios privados no financieros incluyen servicios profesionales, científicos, técnicos, inmobiliarios y de información, con 82,770 unidades. Otros sectores importantes son el Resto de actividades económicas con 7,559 unidades; las Asociaciones religiosas con 9,002 unidades; y los Servicios públicos con 29,277 unidades (INEGI, 2019).

El tema migratorio en Oaxaca en lo que va del año 2024, de enero a mayo se han devuelto 6 513 mexicanas y mexicanos desde Estados Unidos al estado de Oaxaca (Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas, 2024).

Estos datos son relevantes para el tema migratorio esto porque en los últimos cinco años el movimiento migratorio de retorno ha sido variado en Oaxaca, tan solo en 2022 se devolvieron 22,928 mexicanas y mexicanos desde Estados Unidos y a pesar de que en 2023 hubo una disminución considerable de mexicanas/nos devueltos con solo 15,911 personas, los flujos son significativos, en lo que va del año 2024, de enero a mayo se han devuelto 6 513 mexicanas y mexicanos desde Estados Unidos al estado de Oaxaca (Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas, 2024), sin embargo, centrándonos en la parte laboral es preocupante que el estado ha sido reconocido por su pobreza laboral,

así como también hay una falta programas para ayudar a este grupo vulnerable a encontrar un empleo o impulsar un emprendimiento.

3.1 Justificación

El fenómeno de la migración tiene relevancia en aspectos económicos, sociales y políticos, migrar puede ser un proyecto tanto individual como familiar, que tiene el objetivo de mejorar las condiciones materiales de vida, adquirir una vivienda, obtener ingresos más remunerativos y financiar la educación de los hijos (Alanís, 2007; Alvarado, 2017).

Los migrantes de retorno, poseen valiosas experiencias laborales, habilidades adquiridas en el extranjero y capital financiero, lo que no solo incita el emprendimiento en sus lugares de origen, sino que también introduce innovaciones y promueve nuevas formas de organización (Gubert y Nordman, 2008). Sin embargo, según Gmelch (1980) la gran mayoría de migrantes retornados trabajaron en empleos no calificados en el país de destino, no recibieron formación en el extranjero o no emplearon sus ahorros en inversiones productivas, por lo que considera que son pocos aquellos que regresan con experiencia que pueda ser importante para el desarrollo de la economía local.

Con todos estos desafíos, los migrantes de retorno emprenden, creando negocios como: servicios de alimentos, construcción, tienda de abarrotes, carpinterías, panaderías, en carnicerías, fruterías, restaurante, taquería, taller de hojalatería y pintura, ferretería (Espinosa y González, 2016; Fernández y del Carpio, 2018).

Por lo que, el emprendimiento funciona como una estrategia de desarrollo para los países con alto índice de desempleo, siendo percibido como una alternativa a esta problemática laboral porque permite auto-emplearse y generar proyectos productivos (Tapia et al., 2018).

El análisis de las características emprendedoras en este grupo de población adquiere importancia crítica. La Organización de Naciones Unidas ha reconocido el papel del emprendimiento en la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible, destacando su relevancia en la revitalización de entornos económicos (ONU 2012, como se cita en Messina y Hochsztain, 2015). El emprendimiento no solo se trata de una idea o intención, sino de su ejecución y continuidad.

En el contexto mexicano, generalmente se ve el apoyo de emprendimientos dirigido a los jóvenes, no obstante, el emprendimiento en la migración de retorno debe ser de interés porque:

1. Es esencial la formulación de programas que fomenten el desarrollo productivo, aprovechando el capital humano, financiero y social de dicho grupo. Tales iniciativas pueden catalizar el crecimiento de la economía a nivel local, estatal y nacional, y permitir proyectos más efectivos para los migrantes de retorno.
2. Identificar las características emprendedoras en los retornados inversores puede ser información necesaria para los tomadores de decisiones, al ser un conocimiento esencial para el diseño de programas.
3. Apunta a un mejor desarrollo económico local y a la mejora del bienestar humano y la calidad de vida de aquellos que emprenden, quienes tendrán organismos que les brinden asesoría en sus emprendimientos.

3.2 *Pregunta de investigación*

¿Cuáles son las características de emprendimiento en los retornados inversores, en Oaxaca?

3.3 *Objetivo*

Identificar las características emprendedoras, en migrantes retornados inversores de la región del Papaloapan, a partir del modelo de determinación de características emprendedoras.

3.3.1 *Objetivos específicos*

- Adaptar un modelo teórico que permita identificar características emprendedoras en migrantes retornados inversores.
- Diseñar una entrevista a migrantes retornados inversores en la región del Papaloapan, con el fin de recabar datos sobre las características psicológicas y no psicológicas determinantes de un emprendimiento.
- Administrar la entrevista a migrantes retornados inversores en la región del Papaloapan, con el fin de recabar datos sobre las características psicológicas y no psicológicas determinantes de un emprendimiento.
- Analizar los datos obtenidos de las entrevistas mediante el programa Atlas.ti y de manera artesanal, para determinar las características de emprendimiento más relevantes en los migrantes retornados inversores.

- Proponer recomendaciones basadas en los hallazgos, orientadas a mejorar programas de apoyo a migrantes retornados inversores, contribuyendo al fomento del emprendimiento en la región.

3.4 Premisas

Las categorías de análisis que influyen en la determinación de un emprendimiento en los migrantes retornados inversores son:

Características psicológicas:

- Dimensión de orientación emprendedora: autonomía, innovación y toma de riesgo son las principales determinantes.
- Dimensión de intención emprendedora: locus de control y necesidad de logro son las determinantes.

Características no psicológicas

- Edad: los emprendedores están en un rango de 25 y 40 años.
- Sexo: En los migrantes de retorno son más los hombres quienes emprenden con respecto a las mujeres.

3.5 Viabilidad

El presente proyecto es viable por las siguientes razones:

- La mitad de la población de 15 años y más forma parte de la PEA (1,870,606 vs. 1,844,007), dentro de la población ocupada el 50.00% son empleadores, trabajan por cuenta propia y son trabajadores no remunerados.
- Dicha PEA puede formar parte del movimiento migratorio.
- Durante el periodo 2021-2022, el estado de Oaxaca ocupó el tercer lugar en repatriaciones, específicamente en devoluciones (Gobierno del estado de Oaxaca, 2023), no considerando aquellos que, por otras razones deciden regresar al país.
- Como se ha mencionado reiteradamente, los migrantes retornados al regresar a su país de origen, se encuentran en situaciones vulnerables en términos laborales, sociales, de violencia y económicos.
- De acuerdo con la literatura, en el ámbito laboral la mayoría de ellos deciden emprender, esto les permite aprovechar su experiencia en el extranjero y restablecer sus redes sociales.

- Sin embargo, los estudios con relación a la inversión en emprendimientos son contados en estos ámbitos, por lo tanto, este es el gran reto que enfrenta el presente trabajo.

CAPÍTULO V.

METODOLOGÍA

3.6 *Diseño de estudio*

Los diseños de la investigación cualitativa son “piezas artesanales del conocimiento, hechas a mano”, es decir, a la medida de las circunstancias. En este caso el investigador es el instrumento de recolección de los datos, además de que el ambiente evoluciona con el transcurrir del tiempo, por lo que hace que cada estudio sea único.

De acuerdo con Hernández (2018) en el diseño narrativo se analizan historias de vida y vivencias, las cuales pueden ser individuales y grupales. El proceso de manera general, consiste en recopilar historias o narraciones de experiencias de los participantes en función del planteamiento del problema, de tal forma que se arme una historia entretejiendo las narrativas individuales.

Las preguntas en este tipo de diseño van orientadas a comprender una sucesión de eventos, hechos, situaciones, fenómenos procesos y eventos, donde se involucran pensamientos, sentimientos, emociones e interacciones, a través de historias o narrativas de quienes las vivieron, las cuales ayudan a entender el problema. Las narrativas pueden referirse a biografías o historias de vida de personas o grupos, pasajes o épocas de sus vidas, también a uno o varios episodios, experiencias o situaciones vinculadas cronológicamente. En estos diseños se utilizan herramientas como la recolección de los datos, entrevistas, documentos, artículos en prensa, imágenes, audios y videos, artefactos, expresiones artísticas, biografías y autobiografías o historias de vida.

Mertens (2015 en Hernández 2018) divide a los estudios narrativos en: tópicos, biográficos y autobiográficos; sin embargo, nos enfocaremos en el tópico, que está enfocado a una temática, suceso o fenómeno. Por lo anterior la investigación es cualitativa, siendo un estudio de diseño narrativo de tópicos, donde se indagarán las características que han llevado a emprender los migrantes retornados, en Oaxaca. Los sujetos emprendedores nos relatarán el motivo de sus emprendimientos, lo que nos ayudará a categorizar los sucesos en características psicológicas y no psicológicas. El emprendimiento como universo de estudio en la migración es un tema poco explorado, por lo que este estudio permitirá conocer las características que hacen posible los emprendimientos, de tal manera que sirva como base para investigaciones posteriores o para el desarrollo de proyectos productivos por parte de la región.

3.7 Participantes

En esta investigación se estudió a los migrantes de retorno inversores, que tuvieran un emprendimiento en Oaxaca. Es importante resaltar que el tipo de estudio es de casos en profundidad, por lo que el tamaño mínimo de muestreo sugerido según Hernández (2018) es de tres a cinco casos por el tipo de estudio. Para la selección de los sujetos de estudio, se empleó un muestreo intencional homogéneo, esto porque se seleccionaron participantes con características similares (Martínez, 2015). En este estudio participaron tres migrantes retornados inversores.

La búsqueda de participantes fue de la siguiente manera:

- Dueño de zapatería (en adelante Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023) se contactó tras escuchar una entrevista en la radio, en la que hablaba sobre su negocio, en dicha entrevista, el entrevistado 1 proporcionó sus datos de contacto.
- Los otros dos participantes, la dueña de la tortillería (en adelante Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023) y el dueño de la ferretería (en lo sucesivo Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023) fueron referidos a través de conocidos.
- A los migrantes retornados inversores, se les preguntó si conocían a otras personas en situaciones similares, es decir, migrantes de retorno inversores, respondieron que no conocían a más personas en dichas circunstancias.
- Una vez identificados los participantes potenciales, se llevó a cabo un proceso de acercamiento y comunicación, para darles a conocer el objetivo de la investigación saber su disposición para participar en la investigación.

De acuerdo con la tabla 9 el entrevistado 1 es varón de 45 años de edad al momento de responder la entrevista, es dueño de la zapatería con estudios trunco en Administración de Empresas y residió 22 años en el extranjero.

El entrevistado 2 es varón de 36 años de edad es propietario de la ferretería, cuenta con estudios de preparatoria y vivió 7 años fuera del país.

La entrevistada 3 es mujer de 50 años de edad, dueña de una tortillería, cursó la secundaria y residió 10 años en el extranjero.

Estos tres casos representan a migrantes retornados inversores que, a pesar de sus diferentes trayectorias personales y profesionales, comparten el interés en desarrollar un negocio en su lugar de origen.

Tabla 9. Características socio-demográficas de los entrevistados

Entrevistado	Participante	Edad	Sexo	Capital Humano	Años en el Extranjero
1	Zapatería	45	Hombre	Carrera trunca en Administración	22
2	Ferretería	36	Hombre	Preparatoria	7
3	Tortillería	50	Mujer	Secundaria	10

Nota: Elaboración propia.

3.8 Instrumento

Se elaboró una entrevista a profundidad cuyo propósito fue explorar en detalle las experiencias y perspectivas de los participantes en relación con el emprendimiento, la migración de retorno.

Las áreas temáticas de la entrevista se dividieron en historia y aspectos del emprendimiento, resolución de problemas, cambios de hábitos y apoyos recibidos.

Las unidades de análisis, son tomadas del modelo de determinación de características emprendedoras, divididas en dos partes las características psicológicas donde se encuentran la orientación emprendedora, la intención emprendedora; la segunda parte son las características no psicológicas.

Características psicológicas:

- Dimensión de orientación emprendedora: autonomía, proactividad, innovación, competitividad y toma de riesgo.
- Dimensión de intención emprendedora: necesidad de logro, locus de control y autoeficacia.

Características no psicológicas:

- Edad.
- Capital humano.
- Sexo.
- Experiencia.
- Contextual.

3.8.1 *Diseño de la entrevista*

Se eligió un tipo de entrevista semiestructurada basada en un guion, en la cual se preparan los temas a tratar y se tiene libertad para definir el orden de las preguntas (Anexo 1).

3.8.2 *Realización de la entrevista*

El primer contacto con los entrevistados se realizó vía telefónica, donde se explicó el objetivo de la investigación y se buscó que los participantes accedieran a ser entrevistados en su negocio en horarios de baja actividad, o fuera de su horario laboral para garantizar un ambiente más tranquilo.

Las entrevistas tardaron en responder la entrevista alrededor de 32 minutos. Estas se llevaron a cabo en los establecimientos de las personas participantes, en horarios de baja afluencia de clientes, con el fin de no interferir en sus actividades.

Al iniciar la entrevista, se reiteró el objetivo del estudio y se aseguró a los participantes que toda la información proporcionada sería tratada de manera confidencial y exclusivamente con fines académicos. También se informó que la entrevista sería grabada, solicitando su consentimiento previo. Todos los participantes estuvieron de acuerdo con la grabación.

Durante el desarrollo de las entrevistas, se formularon las preguntas previamente diseñadas, pero se permitió cierta flexibilidad en el flujo de la conversación. En los casos donde las respuestas de los entrevistados cubrían más de una pregunta o abarcaban varios temas de interés, no se insistió en repetir esas preguntas para evitar redundancias y mantener la fluidez del diálogo. En aquellas situaciones donde el diálogo resultaba poco fluido, se ampliaba la conversación introduciendo preguntas adicionales que permitieran obtener respuestas más detalladas. Cuando se identificó saturación, fatiga o repetición de enunciados por parte del entrevistado, el tema fue cerrado de manera respetuosa.

Antes de concluir la entrevista, se completaron los datos personales como edad, años de estancia en el extranjero. Finalmente, la conversación se cerró con un agradecimiento y una reiteración de la confidencialidad de la información, recordando que sería utilizada exclusivamente para los fines de la investigación. En todos los casos, los participantes ofrecieron comentarios adicionales que fueron registrados para su análisis posterior. Las entrevistas fueron realizadas en los meses de noviembre y diciembre del año dos mil veintitrés.

3.8.3 Grabación y transcripción

Se solicitó permiso a los entrevistados para grabar las conversaciones con el fin de asegurar la fidelidad de las respuestas y facilitar su posterior análisis. Una vez obtenidas las grabaciones, estas fueron transcritas lo más pronto posible para conservar la mayor cantidad de información precisa y detallada.

Posteriormente, se creó un proyecto en la plataforma Atlas.ti Web, donde se importaron los tres documentos correspondientes a las entrevistas transcritas. Para organizar la información de manera efectiva, se establecieron dos grupos principales: características psicológicas y características no psicológicas. Dentro de estos grupos, se asignaron los códigos correspondientes para clasificar y analizar los datos de acuerdo con las categorías identificadas en la investigación.

3.8.4 Análisis de la información

El tratamiento de la información se realizó mediante el análisis de contenido cualitativo, específicamente mediante el análisis de contenido latente, el cual pretende descubrir los temas, motivos o ideologías subyacentes que se sugieren, pero no se explican directamente. Dicho análisis tiene como propósito identificar significados más profundos mediante la interpretación del contexto social o psicológico (Stewart, 2024).

Para el presente estudio se recurrió al análisis de contenido latente. En este sentido, a partir de las respuestas referidas por los entrevistados sobre las cuestiones que se plantearon en la entrevista se extrajeron segmentos del contenido de los mensajes. Posteriormente, se recurrió a una codificación deductiva de dichos mensajes, es decir, se establecieron códigos o categorías predefinidos basados en el modelo de determinación de características emprendedoras.

Sin embargo, a medida que se avanzó en la categorización de la información se observó códigos o categorías emergentes que se correspondían con los atributos no psicológicos, por lo que se decidió retomar esos atributos para avanzar en la codificación de la información. Por tal motivo se modificó la estrategia de codificación y se procedió a predefinir un listado de atributos susceptibles de ser elegidos durante la codificación, por lo que el listado resultante de atributos no psicológicos combina categorías deductivas e inductivas.

CAPÍTULO VI.

RESULTADOS

4 Introducción

Como se abordó en el capítulo uno Emprendimiento, el modelo de determinación de características emprendedoras se distribuye en dos grandes dimensiones las características psicológicas y las características no psicológicas, la primera se distribuye en dos categorías la orientación emprendedora y la intención emprendedora.

Desde este punto de vista, los resultados se distribuirán en tres apartados. El primero presenta los resultados reportados en el programa Atlas ti web, los otros dos tienen que ver con el tratamiento artesanal de la información. En este último, al principio se muestran las características psicológicas compuesta por las unidades de análisis de las subdimensiones que componen a la dimensión orientación emprendedora, enseguida se presenta la información relativa a la dimensión de intención emprendedora y finalmente, se aborda lo relativo al apartado de las características no psicológicas.

4.1 Resultados de los tres casos en el uso del Atlas.ti

Para el análisis cualitativo de las entrevistas, se emplearon diferentes herramientas y versiones del programa de análisis cualitativo, adaptándose a las limitaciones de las versiones gratuitas de Atlas.ti. El proceso se dividió en varias etapas que integraron tanto codificación manual como automática, así como la construcción de un mapa semántico que permitió visibilizar las relaciones entre los diferentes códigos.

La primera fase del análisis fue la codificación de las entrevistas en Atlas.ti Web. Contando ya con un conjunto de códigos y conceptos previamente definidos, no fue problemático identificar y asociar citas relevantes. El análisis se centró exclusivamente en las entrevistas.

Al terminar la codificación en la versión web, se decidió trasladar el análisis a la versión de escritorio de Atlas.ti. Las relaciones entre los códigos se generaron mediante una función en Atlas.ti Web que identifica cuándo ciertos códigos se aplican a la misma cita o a una parte de una cita que pertenece a otro código. Este enfoque permitió identificar y fortalecer las conexiones entre los conceptos, determinando si un código impulsaba, complementaba o formaba parte de otro. A través de este método se formó el mapa semántico, asegurándose de que todos los códigos se conectaran de manera coherente.

De manera complementaria, también se realizó una codificación automática en otra cuenta de Atlas.ti Web, debido a la limitación de las versiones gratuitas. Aunque esta opción proporcionó algunos resultados útiles, no fue completamente precisa. Por lo cual, se

depuraron los códigos generados por el programa, seleccionando solo aquellos que enriquecieran el modelo de análisis que había desarrollado. Sin embargo, no se extrajeron citas directas de esta codificación automática, ya que el enfoque principal fue ajustar los códigos existentes para complementar el análisis artesanal.

Finalmente, el resultado de todo este proceso fue una codificación detallada, apoyada en herramientas tanto automáticas como artesanales, que condujo a la creación de un mapa semántico. Este mapa facilitó la identificación de relaciones clave entre los códigos y sirvió como una herramienta crucial para la estructuración de los resultados.

Con el fin de comprender mejor las interrelaciones entre las diversas características emprendedoras identificadas en los migrantes retornados inversores oaxaqueños, se desarrolló un mapa semántico. Este mapa ilustra cómo las características psicológicas, interactúan con las características no psicológicas, para determinar un emprendimiento.

El mapa semántico se organiza en dos grandes grupos de características: las características psicológicas y las características no psicológicas. Las primeras se subdividen en dos subgrupos: las características de orientación emprendedora (OE), que incluyen la proactividad, la competitividad, la innovación, la autonomía, la toma de riesgos, entre otras; y las características de intención emprendedora (IE), que abarcan el locus de control y la autoeficacia. Por otro lado, las características no psicológicas están representadas por variables como la edad, el sexo, el capital humano, la experiencia, y el contexto. Cada nodo del mapa representa una de estas variables, mientras que las conexiones reflejan las relaciones identificadas a través de las entrevistas.

El mapa evidencia una serie de relaciones clave entre las características psicológicas y no psicológicas. A continuación, se describen algunas de las conexiones más relevantes:

- Proactividad e innovación: se observó una fuerte conexión entre estas dos características de orientación emprendedora. La proactividad, entendida como la capacidad de establecer metas y tomar la iniciativa, impulsa la innovación, que a su vez está relacionada con la capacidad de adaptación de los emprendedores. Esta relación es fundamental para comprender cómo los emprendedores han sido capaces de adoptar nuevos métodos en sus negocios.
- Necesidad de logro y proactividad: la necesidad de alcanzar metas y superar desafíos impulsa la proactividad. Los emprendedores con una fuerte necesidad de logro tienden a asumir la responsabilidad de sus decisiones y a implementar

estrategias que les permitan avanzar, lo cual está claramente relacionado con la determinación emprendedora.

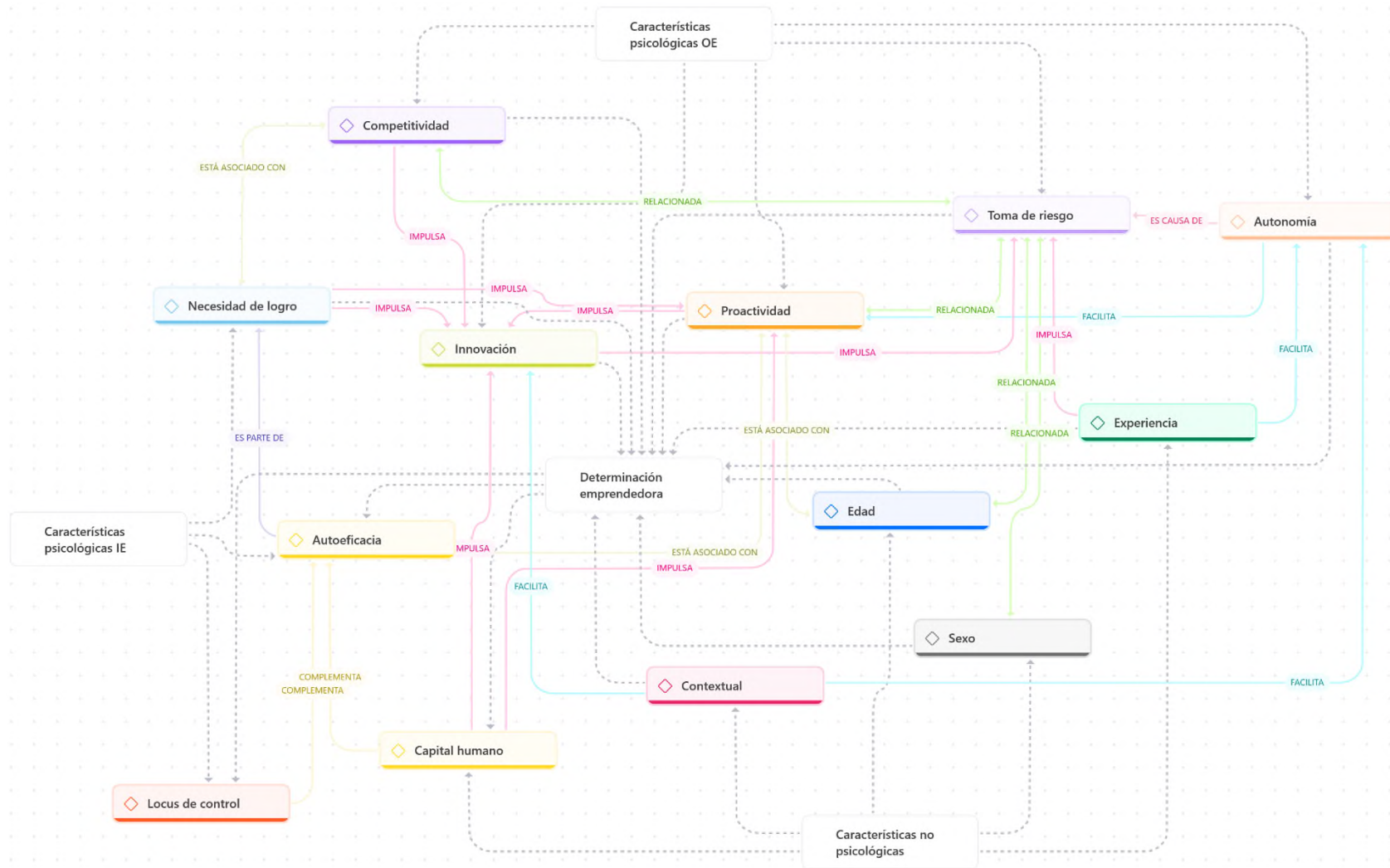
- Capital humano y autoeficacia: el capital humano, entendido como el nivel educativo y las habilidades adquiridas por el emprendedor, complementa la autoeficacia. Los emprendedores con mayor capital humano tienden a tener una mayor confianza en su capacidad para superar obstáculos y completar tareas con éxito.
- Locus de control y determinación emprendedora: el locus de control se relaciona con la convicción de que los resultados de un negocio dependen directamente de las acciones del emprendedor, no del azar. Esto refuerza la determinación emprendedora, ya que los emprendedores con un locus de control interno tienden a asumir mayores responsabilidades y a actuar con mayor confianza frente a los desafíos.

Además, el mapa muestra la relación entre las características no psicológicas (como la edad, el sexo, y el capital humano) y las características psicológicas.

- Edad: se observa que los emprendedores más jóvenes, al ser más enérgicos y ambiciosos, impulsan la innovación y la proactividad. En cambio, los emprendedores de mayor edad suelen ser más conservadores y cautelosos, lo que puede influir en su enfoque hacia la toma de riesgos y la autonomía.
- Sexo: aunque los hombres tienden a mostrar una mayor inclinación hacia la creación de negocios y la asunción de riesgos, las emprendedoras también desempeñan un papel crucial en la nueva economía, siendo impulsoras de la innovación y de la proactividad en ciertos sectores, como se observa en el caso de la tortillería.

Por lo que, el mapa semántico permite visualizar cómo las características no psicológicas, como la edad, el sexo y el capital humano, influyen en el desarrollo de las habilidades y actitudes emprendedoras. Este análisis visual es crucial para comprender el comportamiento emprendedor en el contexto de los migrantes retornados oaxaqueños (Ver figura 5).

Figura 5. Mapa semántico de las características emprendedoras



Nota: Elaboración propia

Por otro lado, después de haber analizado las entrevistas de los emprendedores mediante el modelo de determinación de características emprendedoras, se identificaron algunas características no contempladas en dicho modelo, estas características fueron detectadas en al menos dos emprendedores, por lo que se debería considerar la incorporación de tanto características psicológicas como no psicológicas.

Dentro de las características psicológicas

- La curiosidad se destaca como una característica fundamental en la orientación emprendedora, siendo la que impulsa a los emprendedores a explorar nuevas oportunidades, así como buscar soluciones innovadoras.
- La empatía es otra característica clave, pues permite a los emprendedores entender mejor las necesidades de sus clientes, facilitando así el desarrollo de productos y servicios que satisfagan esas necesidades.

En el ámbito de la intención emprendedora:

- La resiliencia es esencial para superar los desafíos que se presentan en el camino emprendedor, porque fomenta la perseverancia hacia el logro de metas.
- El manejo del estrés es vital para mantener la estabilidad emocional y tomar decisiones efectivas bajo presión, aspectos cruciales para el éxito del negocio.

En cuanto a las características no psicológicas:

- La inclusión del contexto socioeconómico en el modelo es relevante, porque este influye en las oportunidades disponibles, el acceso a recursos como el mercado en el que opera el emprendedor.
- La orientación al cliente es fundamental para el desarrollo de productos y servicios exitosos, asegurando la sostenibilidad del negocio.
- Los factores financieros son esenciales para iniciar y mantener un negocio.

De acuerdo con Amezcua y Gálvez (2002, p. 433) uno de los grandes inconvenientes que presenta el programa –y aún más, las limitaciones que puede presentar la versión web- “es la pérdida de la visión de conjunto y la descontextualización”, corriendo el riesgo de perder la visión holística del fenómeno en estudio. En este sentido, adicional al tratamiento realizado en el programa Atlas ti, se realizó un análisis artesanal de la información. Las siguientes dos secciones exponen los resultados de las dimensiones de las características psicológicas y de las características no psicológicas.

4.2 Resultados de la dimensión de características psicológicas:

Orientación emprendedora

La orientación emprendedora es definida como la inclinación de un individuo a ser pionero, proactivo y tomar riesgos para comenzar una empresa, caracterizada por los procesos, prácticas y toma de decisiones que envuelve el inicio de una empresa, esta dimensión contempla las subdimensiones de autonomía, proactividad, innovación, competitividad y toma de riesgo (Berríos, 2017; Nandamuri y Gowthami, 2013).

La búsqueda de la independencia es uno de los aspectos que acompañan a la característica de autonomía, en este sentido, los migrantes de retorno comparten esta idea o deseo pues todos buscan establecer una empresa al momento de regresar de Estados Unidos, no buscan ser empleados, sino que se ven motivados a alcanzar su independencia a través de tener su propio negocio, como lo refleja el dueño de la ferretería “...*porque ya no me veo trabajando para alguien más*” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023), esto porque en su estancia en Estados Unidos, él trabajaba como contratista, lo que cambió su percepción y lo impulsó a emprender.

Continuando con la definición, dicha independencia está influenciada ya sea por factores personales, los cuales se reflejan en el deseo de establecer una empresa (De Clercq et al., 2009); tal y como lo muestra el entrevistado 1 quien, a pesar de haber fracasado en su primer negocio, no se detuvo “*Entonces empecé yo solo mejor...*” (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023), reflejando que tenía una idea clara y una visión amplia de lo que iba a hacer. O bien por factores externos, como lo menciona la propietaria de la tortillería quien se vio más influenciada por su padre que era un comerciante y le aconsejó que emprendiera un negocio.

El entrevistado 2 y el entrevistado 1 muestran un alto nivel de autonomía, siendo movidos por factores internos con un anhelo a ser independientes y tener su propio negocio. Mientras que el caso de la tortillería pese a ser movido por factores externos, también tiene esta característica al tener una visión o idea de la realidad, debido a que ella desea emprender de nuevo (Ver tabla 10).

Tabla 10. Unidades de análisis de la subdimensión autonomía de la dimensión orientación emprendedora.

Orientación emprendedora - Autonomía
<p>“Porque teníamos que trabajar...pues dijimos de algo tenemos que trabajar porque ya no va a haber ingresos de fuera...”.</p> <p>“...nosotros tuvimos malas experiencias cuando nosotros compramos material para nuestra casa, entonces pues, digamos que uno de los puntos que tratamos de evitar al poner nuestro negocio...”.</p> <p>“...porque era... contratista, yo trabajaba por mi cuenta solo, pero pues eso cuenta como que no es un negocio, es una profesión independiente, ¿no? Pues sí, también es emprender”.</p> <p>“...porque ya no me veo trabajando para alguien más”.</p> <p>“...sino que siempre va a ser mejor tener un negocio propio, por muy pequeño o grande que sea”.</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“Nació la idea por lo que es la escasez de trabajo, yo llegué de Estados Unidos, emprendí un negocio que era Carnicerías de cerdo...”.</p> <p>“... empieza la idea de andar vendiendo perfumería...”.</p> <p>“Entonces empecé yo solo mejor...”.</p> <p>“Entonces empecé a trabajar un poquito más lo que es el zapato”.</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“...me vine inicié mi negocio cuando llegué, quería poner un negocio...”.</p> <p>“...mi papá toda su vida fue comerciante. Fue él el que me inculcó a poner un negocio...”.</p> <p>(Entrevistada 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

Por su parte, la proactividad se caracteriza por los altos niveles de resistencia y habilidad para continuar una tarea sin importar los obstáculos (Bolton, 2012; Oosterbeek et al., 2010; Santos et al., 2013). Dicho factor, se percibe en la ferretería donde tienen un alto nivel de proactividad y al ser un matrimonio ambos se ven involucrados “...*nos gustan los retos, nos gustan los cambios, nos gustan las cosas nuevas*” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

La zapatería demuestra de igual forma su resistencia para continuar con sus tareas “...*al principio me costó cuando me dejaron solo...*” (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023), quien a pesar de estar solo continuó y él menciona que aun así lo logra, es decir tiene una perspectiva a futuro sobre lo que quiere lograr con su negocio.

Por su parte la tortillería muestra su resistencia para continuar con sus labores “...*todas estas problemáticas de cada día es un aprendizaje y buscando la solución a cada una*” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023). Sin embargo, es la propietaria de la tortillería quién manifiesta más proactividad, tengamos presente que, de acuerdo a la característica, los emprendedores disfrutan de tomar iniciativas, así como también detestan la rutina,

siendo esto último algo que ella menciona: “...*ya quiero darle un cambio a mi vida, ya tengo ganas de otro negocio... salir de la rutina*” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023).

A partir de lo descrito, vemos como en el caso de la emprendedora de la tortillería es más evidente esta característica, debido a que ella a pesar de los problemas que se le presenten sigue adelante, así como también disfruta de tomar iniciativas y no le gusta la rutina, algo similar a la ferretería quienes disfrutaban de los cambios, por su parte la zapatería, destaca su nivel de resistencia la seguir a pesar de los obstáculos que se le presenten (Ver tabla 11).

Tabla 11. Unidades de análisis de la subdimensión proactividad de la dimensión orientación emprendedora.

Orientación emprendedora - Proactividad
<p>“Y pues, yo te puedo decir en mi experiencia que fue difícil para empezar, para surtir la ferretería. Porque así como la ves ahorita, pues no empezamos”.</p> <p>“Pues, pues, fue como un reto, ¿no? Ajá, pues, digamos que fue algo tranquilo porque, pues, nos gustan los retos, nos gustan los cambios, nos gustan las cosas nuevas”.</p> <p>“Entonces, este, para el siguiente año, pues, sí podría ser un objetivo ya tener el punto de venta...”.</p> <p>“Pero no perdemos la esperanza que dentro de unos 10 años, ¿verdad? Unos 10 años. Sí, que ya sea el local propio...”.</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“...batallaba mucho, entonces busqué otra opción”.</p> <p>“... pero pues tienes que salirle, que enfrentarla y es ahí donde vamos”.</p> <p>“La pandemia nos enseñó a meter otros métodos en la zapatería...”.</p> <p>“...fue sacar todos mis ahorros e invertirlo, apostarle a lo que es realmente el zapato...”.</p> <p>“Estamos avanzando no ha llegado el punto donde diga que ya lo logré...”.</p> <p>“...al principio me costó cuando me dejaron solo...”</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“No tenía idea de cómo poner la tortillería...pero empecé a investigar, a tocar puertas en diferentes tortillerías...”.</p> <p>“...la misma rutina diaria te da experiencia y este es uno de los negocios un poco estresantes...”.</p> <p>“...todas estas problemáticas de cada día es un aprendizaje y buscando la solución a cada una”.</p> <p>“...ya quiero darle un cambio a mi vida, ya tengo ganas de otro negocio... salir de la rutina”.</p> <p>(Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

La innovación se refiere al potencial de superar barreras para adquirir recursos y resolver problemas (Fillis y Rentschler, 2010; Muhammad et al., 2014). En este caso la ferretería al desconocer cómo emprender en este giro buscaron asesorarse con los proveedores “*Cuando hicimos la primera compra, nos asesoramos con un vendedor de Trupper...*” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023), así como también adquirieron recursos al ver una oportunidad de negocio en la ferretera de su amigo quien se movió a otro lugar

“...estaba otra ferretera, cuando la ferretera se movió, pues yo hablé con él, y uno, pues ya está acreditado como ferretera aquí...” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

En el caso de la zapatería el emprendedor al encontrarse en una situación problemática buscó la forma de salir adelante por medio de la introducción de nuevos métodos “...nos enseñó a meter otros métodos en la zapatería como las entregas a domicilio, ventas por internet, pagos por el teléfono, pedidos a proveedores... ahorita uno ya todo lo hace vía internet...” (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023), lo cual nos da cuenta que tiene esta característica.

Por otra parte, la propietaria de la tortillería revela la presencia de un pensamiento intuitivo, esto cuando decidió emprender porque primero analizó los posibles emprendimientos que podrían tener un mercado en su pueblo “Y me pareció bien la idea de la tortillería... porque en aquel tiempo había únicamente una tortillería...” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023).

Como podemos observar la ferretería y zapatería destacan en innovación, al ser personas que buscan superar sus barreras y adquirir recursos, a esto le sigue la tortillería que al igual que los otros dos posee un pensamiento intuitivo para las ideas de negocio (Ver tabla 12).

Tabla 12. Unidades de análisis de la subdimensión innovación de la dimensión orientación emprendedora

Orientación emprendedora – Innovación
<p>“...antes de nosotros estaba otra ferretera, cuando la ferretera se movió, pues yo hablé con él, y uno, pues ya está acreditado como ferretera aquí...”.</p> <p>“Cuando hicimos la primera compra, nos asesoramos con un vendedor de Truper...”.</p> <p>“Ah, bueno. Entonces, veía más o menos qué conexiones y ya las pedía. Para la siguiente ocasión ya lo vamos a tener. Y así nos fuimos surtiendo. Y realmente todo lo que ves en la tienda es todo lo que nos han pedido los clientes. No tengo ningún artículo que yo no haya vendido antes”.</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“La pandemia nos enseñó a meter otros métodos en la zapatería como las entregas a domicilio, ventas por internet, pagos por el teléfono, pedidos a proveedores...ahorita uno ya todo lo hace vía internet...”.</p> <p>“Me he ido a la feria de Sapica en León Guanajuato, para checar modelos, ver precios y ahí es donde va aprendiendo uno diariamente o en el transcurso de las ventas lo que es la moda en los zapatos...”.</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“Y me pareció bien la idea de la tortillería... porque en aquel tiempo había únicamente una tortillería... el pueblo es pequeño, pero que si habría un mercado...”.</p> <p>“...una de las cosas que me caracteriza a mí es la limpieza, yo me considero que mi negocio es uno de los más limpios...”.</p>

Continúa p. 76

Orientación emprendedora – Innovación

“...la competencia, esta difícil ellos comparado con mi precio la verdad está muy malbaratado su precio, pero tratamos de compensar ese precio que yo tengo con la limpieza y la calidad”.
(Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023)

Nota: Elaboración propia.

Con respecto a la competitividad, la cual es conceptualizada como la inclinación a aceptar la competencia y desarrollar una postura estratégica (Berríos, 2017; Josien, 2008; Lee et al., 2011) se presenta en los migrantes de retorno de forma distinta.

La ferretería reconoce y conoce que tiene competencia *“Hay mucha competencia, es cierto. Pero el servicio, hasta ahorita, nos respalda... o sea que podemos competir”* (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023). Ante ello, buscan diferenciar su servicio *“De hecho, tenemos una página en internet que dice que después de que hagas tu pedido tenemos un lapso máximo de 12 horas para entregar tu producto, no más”* (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

Mientras que el emprendedor de la zapatería, aunque, al principio acepta que tuvo que competir con precio y calidad, dice no estar interesado en la competencia *“Dijera aquel no soy envidioso, no estoy al tanto de la competencia...”* (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023), pero si busca la forma de distinguirse de su competencia y se justifica diciendo *“...hago lo que tenga que hacer para sobresalir...”* (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023), además sabe que una forma de hacer esto es la publicidad, así como también darse a conocer con la gente.

Por el contrario, la emprendedora de la tortillería, si muestra una fuerte disposición competitiva, debido a que ella sí presta atención a su competencia y busca la forma de superarla *“...he notado que en las tortillerías no hay tanta limpieza como en la mía...”* (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023), *“...ahí vamos queriendo sobresalir un poquito más que la competencia”* (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023).

Algo similar entre los emprendedores de la ferretería y la tortillería, es que ambos conocen bien a su competencia y buscan un punto débil de la misma para hacer de ello una ventaja competitiva en su negocio. Entonces, estos emprendedores que aceptan su competencia, tienen más definido sus características para distinguirse, por lo que buscan recursos e información, es decir, estos dos emprendedores desarrollan una postura estratégica no siendo el caso de la zapatería (Ver tabla 13).

Tabla 13. Unidades de análisis de la subdimensión competitividad de dimensión orientación emprendedora.

Orientación emprendedora - Competitividad
<p>“La verdad, la experiencia de servicio de otras ferreteras son muy malas. Y dijimos, pues nosotros tenemos para hacerla, porque nos gusta atender bien al cliente. Tenemos, pues, ganas de seguir adelante. Y pues por ahí podemos entrar. Hay mucha competencia, es cierto. Pero el servicio, hasta ahorita, nos respalda. Y ajá, y por eso toda la gente siempre, no, pues que venga con el güero. Porque ahí sí, no importa que sea poco material, sea mucho. Es rápido y con buena cara y todo eso, ajá. O sea que podemos competir”.</p> <p>“De hecho, tenemos una página en internet que dice que después de que hagas tu pedido tenemos un lapso máximo de 12 horas para entregar tu producto, no más”.</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“Los retos eran muchos, el precio, competir con precio, competir con calidad”.</p> <p>“Dijera aquel no soy envidioso, no estoy al tanto de la competencia, hago lo que tenga que hacer para sobresalir... me es importante la publicidad... darte a conocer y la gente misma te va ubicando, con un buen servicio al cliente es lo primordial”.</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“A pesar de tanta competencia que hay, ha sido bueno...”.</p> <p>“...he notado que en las tortillerías no hay tanta limpieza como en la mía...”.</p> <p>“...la competencia, esta difícil ellos comparado con mi precio la verdad está muy malbaratado su precio...”.</p> <p>“...sí me afecta bastante pero seguimos luchando cada día”.</p> <p>“...la limpieza que es lo que me ha recomendado con mis clientes...”.</p> <p>“...ahí vamos queriendo sobresalir un poquito más que la competencia”.</p> <p>(Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

En cuanto a la toma de riesgo, que se refiere a la disposición de comprometer recursos con la posibilidad de enfrentar una pérdida (Oosterbeek et al., 2010; Rauch y Frese, 2007; Ruiz et al., 2013; Sánchez, 2011), es una característica notable en los migrantes de retorno, el emprendedor de la ferretería demuestra que aunque fue incierto en un comienzo “O sea, *no sabes si va a pegar o no va a pegar, porque es mucho la inversión, el trabajo inicial...*” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023), no quería volver a trabajar para alguien más, siendo este su principal impulso para aventurarse a emprender “*Como ya allá probé lo que es trabajar por uno mismo, lo que trabajas es lo que ganas... Siento que ya no podría... Pues, podría, pero se sentiría muy feo volver a empezar de ayudante de alguien, cosas así, porque sí, es un solo sueldo*” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

El propietario de la zapatería cuenta que ya había emprendido antes y fracasó, sin embargo, decidió volver a emprender, donde comprometió sus ahorros aun sabiendo que podía perderlos “*Finalmente decidí invertir aquí y aquí ya hay un poquito más para invertirle, si*

fue sacar todos mis ahorros e invertirle, apostarle a lo que es realmente el zapato...”
(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023).

La propietaria de la tortillería, relata que no sabía nada del negocio, sin embargo, tocó puertas, para aprender el proceso de elaboración de las tortillas y aun con esto ella decidió emprender en un negocio que desconocía “...no tenía apoyo de nadie... sino que yo sola me fui haciendo camino y tocando puertas” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023). Recordemos que la toma de riesgo también es tomar acciones para aventurarse a lo desconocido (Oosterbeek et al., 2010; Rauch y Frese, 2007; Ruiz et al., 2013; Sánchez, 2011).

Por lo tanto, los migrantes de retorno, a pesar de no conocer completamente cómo funcionaba el giro en el que emprendían decidieron hacerlo, comprometiendo recursos significativos (Ver tabla 14).

Tabla 14. Unidades de análisis de la subdimensión toma de riesgo de la dimensión orientación emprendedora

Orientación emprendedora – Toma de riesgo
<p>“O sea, no sabes si va a pegar o no va a pegar, porque se aclara mucho la inversión, el trabajo inicial, yo creo que nadie nos da un manual de cómo iniciar un negocio...” “Como ya, allá probé lo que es trabajar por uno mismo, lo que trabajas es lo que ganas, y como te esfuerzas es ganas más, ya no me... Siento que ya no podría... Pues, podría, sí podría, pero se sentiría muy feo volver a empezar de ayudante de alguien, cosas así, porque sí, es un solo sueldo” “Entonces, a veces hay que perder un poquito el miedo y emprender”. (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“...emprendí un negocio que era Carnicerías de cerdo, no me gusto... porque no sabía nada de lo que era ese tipo de giro de negocio...” “Entonces empecé yo solo mejor, lo que fue perfumería, luego fui metiendo el zapato de caballero...” “Yo creo que para todos nace un sol...empecé con \$3500 pesos en perfume y luego fui evolucionando...” “Finalmente decidí invertir aquí y aquí ya hay un poquito más para invertirle, si fue sacar todos mis ahorros e invertirle, apostarle a lo que es realmente el zapato...” (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“(Cuando decidió invertir) Un poco nerviosa porque no sabía nada de lo que era el proceso de la tortilla...” “...no tenía apoyo de nadie que me dijera no pues la tortilla se hace así... sino que yo sola me fui haciendo camino y tocando puertas” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

4.3 Resultados de la dimensión de características psicológicas: Intención emprendedora

La intención emprendedora se caracteriza por la potencialidad o compromiso de comenzar una empresa, así como una situación voluntaria de pensamiento analítico que consiste en concentración, experiencia y un comportamiento individual relacionado a una meta, esta dimensión contempla las siguientes subdimensiones necesidad de logro, locus de control y autoeficacia (Mohd et al., 2015; Uddin y Bose, 2012).

La necesidad de logro, que se refiere hacer algo mejor y más rápido que cualquier otra persona o mejor que lo hecho en logros anteriores (Carragher et al., 2010), es observable en la ferretería, donde el propietario comenta que a pesar de en un inicio desconocer sobre el manejo de sus productos ahora dice manejarlos a la perfección, sin embargo reconoce que todavía carece de ciertas habilidades, pero piensa seguir aprendiendo para poder brindar un mejor servicio a sus clientes *“...sobre la marcha fuimos aprendiendo, gracias a Dios, ya domino a la perfección todo lo que son los productos que manejábamos, tuberías, conexiones. Pero sí fue pesado al principio... Aunque te digo, yo siento que todavía me hace falta”* (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

En el caso de la zapatería, no menciona que se siente completamente satisfecho, reconoce que aún le falta mucho por mejorar *“...cada día voy aprendiendo lo que es el calzado...o en el transcurso de las ventas lo que es la moda en los zapatos...”* (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023). A pesar de decir que no tiene unas metas marcadas y ve todo día con día, habla sobre una expectativa que ve a futuro y es tener una cadena de zapaterías.

Mientras que la propietaria de la tortillería no tiene metas o expectativas, sino que se muestra satisfecha con sus logros en el negocio, esto puede ser porque ella considera dejarlo y emprender de nuevo, por lo que posee esta característica.

Es de interés notar como en estos casos los hombres tuvieron más metas a futuro específicas, sin embargo, no hay que dejar de lado que la emprendedora de la tortillería evidencia su deseo de crecer aún más, esto proponiéndose otro reto, el de emprender de nuevo, por lo que la característica está presente en ella (Ver tabla 15).

Tabla 15. Unidades de análisis de la subdimensión necesidad de logro de la dimensión intención emprendedora.

Intención emprendedora – Necesidad de logro
<p>“...sobre la marcha fuimos aprendiendo, gracias a Dios, ya domino a la perfección todo lo que son los productos que manejábamos, tuberías, conexiones. Pero sí fue pesado al principio. Y, sobre todo, pues también te digo que no sabía qué vender. Porque realmente, te digo, yo desconocía mucho de una ferretería...”.</p> <p>“Aunque te digo, yo siento que todavía me hace falta”.</p> <p>“Entonces, este, para el siguiente año, pues, sí podría ser un objetivo ya tener el punto de venta, que sí me ayudaría mucho para llevar un inventario más exacto, me ayudaría a tomarlos, a hacer los pedidos, pues, de una manera más rápida”</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“... cada día voy aprendiendo lo que es el calzado...o en el transcurso de las ventas lo que es la moda en los zapatos, el zapato de dama es complicado... pero pues ahí se van trayendo modelos diferentes”.</p> <p>“Hasta el momento sí, pero todavía me falta mucho (expectativas)”.</p> <p>“...tener una cadenita una cadena de zapaterías ya establecidas...tener una fábrica...”.</p> <p>“...miro a mañana día con día y echarle ganas”.</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“...yo me considero que mi negocio es uno de los más limpios...he notado que en las tortillerías no hay tanta limpieza...”.</p> <p>“...la limpieza que es lo que me ha recomendado con mis clientes, incluso cuando vienen de salubridad nunca tengo quejas de ellos, siempre me dan una buena calificación y que todo está muy bien...”.</p> <p>(Entrevistada 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

Por su parte, el locus de control es el grado en que los individuos entienden que sus logros dependen de su comportamiento (Mohd et al., 2015; Schjoedt y Shaver, 2012). Los migrantes de retorno lo tienen, al reconocer que deben moderar sus comportamientos para alcanzar sus metas, en el caso de la ferretería muestran un alto nivel de compromiso y entienden lo importante que es para obtener buenos resultados “...estamos muy comprometidos con el trabajo en equipo. En el de la familia, pues, en el negocio familiar y, pues, le echamos más ganas todos y aquí estamos de lleno al 100%, desde las siete de la mañana hasta las siete de la noche... porque si le echas más ganas, pues te va mejor, y es algo tuyo” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

Por otro lado, el emprendedor de la zapatería, menciona que era una persona fiestera, pero lo fue dejando porque sabe que es responsable del crecimiento de su empresa “...el negocio te esclaviza te pone en este lugar...tienes que estar atento en todo, conocer a los empleados, buscar la manera de que esto no caiga...” (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023).

La emprendedora de la tortillería de forma similar entiende que depende de sus acciones el buen funcionamiento de su emprendimiento *“Madrugar mucho, levantarme mucho más temprano...”* (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023).

Los propietarios de la zapatería y la tortillería tuvieron dos aspectos similares para esta característica y es que reconocen que debe tenerse un ahorro, y que al estar en Estados Unidos, es importante mandar remesas porque de ello depende que harás al regreso, demostrando que ambos poseen locus de control y entienden que sus comportamientos, como las acciones y habilidades que tomen son esenciales para el logro de sus metas (Ver tabla 16).

Tabla 16. Unidades de análisis de la subdimensión locus de control de la dimensión intención emprendedora

Intención emprendedora – Locus de control
<p>“Pero fue ir a buscar al cliente. Y ahorita, gracias a Dios, pues, ya no tenemos que andar así porque ya nos conocen y, pues, solitos vienen”.</p> <p>“Bueno. Pues, prácticamente aquí es nuestra segunda casa. No, o sea. O nuestra primera, creo. Esta es la primera”.</p> <p>“...estamos muy comprometidos con el trabajo en equipo. En el de la familia, pues, en el negocio familiar y, pues, le echamos más ganas todos y aquí estamos de lleno al 100%, desde las siete de la mañana hasta las siete de la noche”.</p> <p>“Y también esa fue otra de las razones que nos animó a poner un negocio propio, porque si le echas más ganas, pues te va mejor, y es algo tuyo”.</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“...ahí fue donde fallé porque si yo hubiera ahorrado acá, no fuera batallado tanto como lo hice al principio”.</p> <p>“...el negocio te esclaviza te pone en este lugar...tienes que estar atento en todo, conocer a los empleados, buscar la manera de que esto no caiga...”.</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“Madrugar mucho, levantarme mucho más temprano...pues hay que madrugar, aunque a veces cuesta un poco...”.</p> <p>“Todos los negocios son buenos yo con las personas que están en el norte...les digo que piensen en hacer un negocio...que su dinerito lo inviertan...ya trabajaste tú ahora pon a trabajar tu dinero...”.</p> <p>(Entrevistada 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

La autoeficacia es la evaluación de las capacidades de un individuo para involucrarse en actividades que resulten en completar una tarea exitosamente (Berríos, 2017; Laviolette et al 2012). Esta se manifiesta de la siguiente forma: en el emprendedor de la ferretería manifiesta que en un comienzo fue difícil y se deprimieron, sin embargo, sobre la marcha fueron aprendiendo *“...tienes que ir aprendiendo ahí, sobre todo cuando nos*

desconocíamos totalmente del manejo de una ferretería, de los materiales...” (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023).

Por su parte el propietario de la zapatería demuestra su capacidad de involucrarse en actividades desconocidas, debido a que al principio de su emprendimiento a pesar de no saber o no tener experiencia en ese giro, se sintió capaz de hacerlo, al describir el momento de su inicio como cuando te lanzan al agua por primera vez y no sabes nadar “...y te das cuenta que puedes flotar, entonces es ahí donde empiezas a conocer modelos, marcas, ah esta fácil, pero al principio me costó cuando me dejaron solo...” (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023).

Mientras que la emprendedora de la tortillería hace notar su capacidad de controlar pensamientos negativos “...aunque a veces cuesta un poco como el día de hoy que está lloviendo, pero lo hacemos con gusto” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023). También muestra su capacidad de resolver problemáticas y menciona que cada día aprende algo nuevo, por lo que ella se siente capaz de salir adelante “...todas estas problemáticas de cada día es un aprendizaje y buscando la solución a cada una” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023).

Los migrantes de retorno muestran que son poseedores de esta característica al tener la capacidad de involucrarse en actividades desconocidas y volverse capaces de afrontarlas, a pesar de tener pensamientos negativos (Ver tabla 17).

Tabla 17. Unidades de análisis de la subdimensión autoeficacia de la dimensión intención emprendedora.

Intención emprendedora – Autoeficacia
<p>“...tienes que ir aprendiendo ahí, sobre todo cuando nos desconocíamos totalmente del manejo de una ferretería, de los materiales, de todo, un poquito mi esposo, porque él ya tenía poca experiencia...”.</p> <p>“Y pues, a veces sí me deprimí un poco porque luego venía la gente y me decían ¡Ay, ¿a poco ya están cerrando? Y yo, no, estamos abriendo apenas...”.</p> <p>“O sea, apenas empezar a hacerse a la idea de manejar esos productos, para mí eso fue muy pesado. O sea, porque no tenía realmente una idea. Fui aprendiendo sobre la marcha...”.</p> <p>“Ah, sí. Ir tocando obra en obra e ir buscando clientes. Sí, porque al principio, pues, obviamente no éramos tan conocidos porque, pues, éramos nuevos, realmente, realmente nuevos...”.</p> <p>(Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“...buscar la manera de que esto no caiga porque bien o mal son 7 personas que trabajan conmigo...”.</p> <p>“...y te das cuenta que puedes flotar, entonces es ahí donde empiezas a conocer modelos, marcas, ah esta fácil, pero al principio me costó cuando me dejaron solo...”.</p> <p>“...buscas la manera de meterle y traer modelos nuevos...”.</p> <p>(Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>

Continúa p. 83

Intención emprendedora – Autoeficacia
<p>“...este es uno de los negocios un poco estresantes, porque cada día, se presentan problemáticas...todas estas problemáticas de cada día es un aprendizaje y buscando la solución a cada una”.</p> <p>“...aunque a veces cuesta un poco como el día de hoy que está lloviendo, pero lo hacemos con gusto”.</p> <p>(Entrevistada 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

4.4 Resultados de la dimensión características no psicológicas

Las características no psicológicas son aquellas ajenas al sujeto, en los cuales no puede decidir, como son el sexo, edad y contexto (Hernangómez et al., 2005; Messina y Hochsztain, 2015; Rabines, 2002).

Brüderl y Preisendörfer (2000) y Lafuente et al. (2011) consideran que los emprendedores de mayor edad son más cautelosos y conservadores, así como la probabilidad de emprender decrece a medida que la edad del individuo aumenta. No obstante, esto no aplica con los emprendedores entrevistados, porque la mayoría de ellos emprendieron en su etapa adulta, el emprendedor de la ferretería es el más joven emprendiendo a sus 36 años, mientras que el de la zapatería ya tenía 45 años al momento de emprender, asimismo este fenómeno tampoco aplica con la emprendedora de la tortillería donde ella a pesar de tener 50 años aún quiere emprender de nuevo. Podemos decir que el hecho de que emprendieran en su edad adulta los ayudó a tener una visión más amplia de lo que querían o quieren hacer y a dónde llegarán con su emprendimiento (Ver tabla 18).

Tabla 18. Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Edad).

Características no psicológicas - Edad	
Emprendedor	Resultado
Ferretería	36 años
Zapatería	45 años
Tortillería	50 años

Nota: Elaboración propia.

Respecto al sexo puede notarse un mayor entusiasmo por parte de la mujer debido a que piensa emprender de nuevo, lo que da cuenta de su propensión a arriesgarse por un nuevo negocio (Ver tabla 19).

Tabla 19. Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Sexo).

Características no psicológicas - Sexo	
Emprendedor	Resultado
Ferretería	Hombre
Zapatería	Hombre
Tortillería	Mujer

Nota: Elaboración propia.

El capital humano que comprende el conocimiento, las habilidades y las capacidades del emprendedor o equipo emprendedor, las cuales son consecuencia del nivel educativo (Honig, 2001) para los tres casos no aplica que un mayor nivel educativo significa mayores probabilidades de emprender, esto porque la emprendedora de la tortillería es la que muestra más iniciativa y sólo tiene secundaria concluida, sin embargo, para el emprendedor de la zapatería quien tiene carrera trunca, parece haber sido útil para su emprendimiento, dado que había estudiado administración de empresas, por su parte para el emprendedor de ferretería quien un tiene nivel medio superior, esto no parece haberle ayudado sino más bien su experiencia fue la determinante, en este caso su equipo emprendedor parece ser de gran ayuda para la consolidación del emprendimiento, esto porque su esposa cuenta con un nivel superior en la Licenciatura en Ciencias Empresariales, lo que les permite es que ella se hace cargo de los aspectos administrativos y la atención al cliente en la ferretería, mientras que él puede enfocarse en el reparto del material y coordinar a los trabajadores operativos (Ver tabla 20).

Tabla 20. Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Capital humano).

Características no psicológicas – Capital humano	
Emprendedor	Resultado
Ferretería	Preparatoria
Zapatería	Carrera trunca en Administración de empresas
Tortillería	Secundaria

Nota: Elaboración propia.

La experiencia en los migrantes de retorno es diversa, el propietario de la ferretería ya tenía experiencia en el giro, pero de la construcción, sin embargo, no sabía lo que era vender los productos que ahí se utilizan, por lo que tuvo que aprender en la marcha.

Por su parte, el emprendedor de la zapatería obtuvo experiencia a través de su emprendimiento anterior, sin embargo, debido a que no sabía nada sobre la carnicería fracasó, lo que lo ayudó en este emprendimiento fue la experiencia que le compartieron.

Por el contrario, la propietaria de la tortillería menciona que no tenía ninguna experiencia en este ámbito, la experiencia más cercana fue su padre quien era un comerciante.

Ninguno de los emprendedores poseía experiencia en su emprendimiento actual, sin embargo, en algunos casos como el de la ferretería y zapatería formaron experiencia a través de los distintos emprendimientos que realizaron, por pequeños que fueran. Mientras que la propietaria de la tortillería fue movida por la experiencia de familiares (Ver tabla 21).

Tabla 21. Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Experiencia).

Características no psicológicas – Experiencia
“...ya había trabajado en una ferretería, en el área de reparto, pero realmente, como tal en la administración de una ferretería, no sabíamos”. (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)
“...emprendí un negocio que era Carnicerías de cerdo...”. (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)
“No, nada yo estaba como ciega cuando emprendí este negocio...”. (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023)

Fuente Elaboración propia.

La característica contextual se refiere a estas redes que proveen recursos, información y conocimientos (Capelleras y Kantis 2009). Las redes pueden ser informales, como es el caso de los migrantes de retorno quienes se vieron influenciados por sus familias y amigos, el emprendedor de la ferretería dice que fue un amigo quien los impulsó, este tenía una ferretería en el mismo lugar, sin embargo, el apoyo de sus familiares fue vital porque no sólo fue apoyo moral sino también económico.

En el caso de la zapatería explica que su familia se dedica al zapato, lo que lo llevó a incursionarse en ello, además recibió el apoyo de cerca de un primo, por lo que en este emprendimiento no tuvo tantas dificultades como en el anterior.

De forma similar la propietaria de la tortillería se vio influenciada por un familiar, en este caso el padre “*Fue él el que me inculcó a poner un negocio...*” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023), sin embargo, menciona que también se apoyó de una persona que fue quien la ayudó con el funcionamiento del negocio “*...traje una persona que sabía un poco del proceso, fue la que me ayudó hasta ahorita*” (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023). Estos dos últimos no mencionan haber recibido recursos de financiamiento externo, sino que lo hicieron con sus ahorros (Ver tabla 21).

Tabla 22. Unidades de análisis de las Características no psicológicas (Contextual).

Características no psicológicas – Contextual
<p>“...este terreno es de un amigo mío, el que lo está rentando, y cuando, antes de nosotros estaba otra ferretera, cuando la ferretera se movió, pues yo hablé con él, y uno, pues ya está acreditado como ferretera aquí, y otra, pues, él me ha aprendido mucho moralmente”. “Pues, más que nada fue este muchacho, ¿no? El que nos animó. Sí, ajá. Y este... Y como te comentaba, el servicio”. “Mi papá, mi mamá, mis hermanos. Apoyo económico y apoyo moral”. (Entrevistado 3, entrevista, noviembre 11, 2023)</p>
<p>“Tengo a mi familia que se dedican al zapato lo que es la zapatería, somos 4 de los familiares que estamos metidos en la zapatería...”. “...el apoyo que me dio un primo. Me dijo sabes que yo te voy a llevar donde compro y me surto, para que tú vayas y fue como el empujoncito...”. (Entrevistado 1, entrevista, octubre 14, 2023)</p>
<p>“...traje una persona que sabía un poco del proceso, fue la que me ayudo hasta ahorita”. “...mi papá toda su vida fue comerciante. Fue él el que me inculcó a poner un negocio...”. (Entrevistado 2, entrevista, octubre 28, 2023)</p>

Nota: Elaboración propia.

El modelo clasificado en características psicológicas y no psicológicas, muestra que ambas son determinantes de un emprendimiento. Sin embargo, es cierto no todos los emprendedores tienen todas las características en la misma medida. Para una mejor visualización puede observarse en la tabla 23, la cual está diseñada para evaluar la influencia de las diversas características psicológicas y no psicológicas en la determinación emprendedora en los diferentes tipos de emprendimientos (ferretería, zapatería, tortillería). Las características se califican en tres niveles: bajo, medio y alto, para reflejar la importancia de cada característica al momento de emprender.

Niveles de determinación:

- Bajo: la característica tiene una influencia mínima en el emprendimiento. Puede estar presente, pero no es un factor determinante para emprender.
- Medio: la característica tiene una influencia moderada. Contribuye de manera significativa, pero no es el único o principal factor que impulsa el emprendimiento.
- Alto: la característica es fundamental para el emprendimiento. Tiene una gran influencia en el desarrollo del negocio, siendo claramente visible en las acciones y decisiones del emprendedor.

Dentro de las características psicológicas, la dimensión de orientación emprendedora, que se refiere a la inclinación de un individuo a ser pionero, proactivo y tomar riesgos para

comenzar una empresa (Berríos, 2017; Nandamuri y Gowthami, 2013). En su mayoría la poseen todos los emprendedores, destacándose autonomía, proactividad, innovación y toma de riesgo. La competitividad no está presente en todos participantes, sin embargo, pese a que parece no tener un efecto en la decisión de emprender, si es determinante para el desarrollo de la empresa, porque tomar una postura estratégica los hace tener un mejor panorama de en qué deben mejorar y qué necesitan implementar.

La intención emprendedora, entendida como el compromiso de iniciar un negocio y moderar el comportamiento para alcanzar metas (Mohd et al., 2015; Uddin y Bose, 2012), es una característica común y destacada entre la mayoría de los participantes. Los emprendedores muestran una fuerte necesidad de logro, un locus de control y una alta autoeficacia, lo que les permite perseverar, adaptarse a las situaciones y problemas que enfrentan, manteniéndose firmes en su camino emprendedor. Es importante destacar que estas características no solo precedieron el emprendimiento, sino que también continúan definiendo a los emprendedores en el presente, ayudándolos a enfrentar, así como superar situaciones y problemas.

En las características no psicológicas, se observa que la edad y el sexo son determinantes de un emprendimiento. La edad fue un determinante para emprender, debido a que todos se encuentran en la edad adulta. De igual forma el sexo, donde la propietaria de la tortillería muestra una mayor proclividad a la hora de crear empresas. Asimismo, ser emprendedor no depende únicamente del nivel educativo, mientras que la educación formal en administración de empresas ha sido beneficiosa para el emprendedor de la zapatería, la emprendedora de la tortillería, con solo educación secundaria, muestra una notable iniciativa y capacidad de aprendizaje autodidacta. Por otro lado, el emprendedor de la ferretería, con educación media superior, destaca por su experiencia práctica y colaboración efectiva con su esposa, quien aporta una licenciatura en Ciencias Empresariales. Estos casos subrayan la importancia de la iniciativa personal, la experiencia práctica y el trabajo en equipo.

Las características de experiencia y contextual, de igual forma es determinante, porque de no ser por sus experiencias o por las redes informales, estos emprendedores no hubiesen emprendido, estas redes les brindaron conocimiento e información. Por ejemplo, el emprendedor de la ferretería se benefició significativamente del apoyo moral y económico de sus familiares, así como de la inspiración y ayuda de un amigo que tenía experiencia en el mismo sector. Del mismo modo, el propietario de la zapatería se apoyó en su familia,

quienes ya estaban en el negocio del calzado, recibió orientación de un primo, lo que facilitó su incursión en el emprendimiento y superó las dificultades iniciales. La propietaria de la tortillería también recibió el impulso de su padre y el conocimiento técnico de una persona experimentada en el proceso de producción. Sin estas redes informales, es probable que estos emprendedores no hubieran logrado establecer sus negocios.

Las características que posee un emprendedor son determinantes en su emprendimiento, no solo basta con el hecho de encontrar una oportunidad o tener un financiamiento. Se necesita de una serie de cualidades las cuales forman a un emprendedor. Sus motivaciones pueden ser internas o externas y ambas en conjunto hacen posible la creación de una empresa (Ver tabla 23).

Tabla 23. Evaluación de Características Psicológicas de la dimensión Orientación emprendedora.

		Característica	Entrevistado 2	Entrevistado 1	Entrevistada 3
Características psicológicas	Orientación emprendedora	Autonomía	Alto	Medio	Alto
		Proactividad	Alto	Alto	Alto
		Innovación	Alto	Alto	Medio
		Competitividad	Alto	Bajo	Alto
		Toma de riesgo	Medio	Alto	Medio
	Intención emprendedora	Necesidad de logro	Alto	Alto	Alto
		Locus de control	Alto	Alto	Alto
		Autoeficacia	Alto	Alto	Alto
Características no psicológicas	Edad	Bajo	Bajo	Bajo	
	Sexo	Bajo	Bajo	Bajo	
	Capital humano	Bajo	Bajo	Bajo	
	Experiencia	Alto	Bajo	Bajo	
	Contextual	Alto	Alto	Alto	

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO VII.
CONCLUSIONES Y
PERSPECTIVAS

5 Conclusiones

El objetivo de la presente investigación fue Identificar las características emprendedoras, en migrantes retornados inversores de la región del Papaloapan, a partir del modelo de determinación de características emprendedoras.

El análisis de las características emprendedoras en migrantes retornados inversores oaxaqueños revela una serie de hallazgos significativos que enriquecen la comprensión de los factores determinantes del emprendimiento en este contexto.

Por lo tanto, el modelo clasificado en características psicológicas y no psicológicas, muestra que ambas son determinantes de un emprendimiento. Sin embargo, es cierto que algunos de los emprendedores carecen de alguna o algunas características.

En relación con el objetivo de esta investigación, se confirma la premisa de que, dentro de la dimensión emprendedora perteneciente a la categoría de las características psicológicas, la autonomía, la innovación y la toma de riesgo son las principales determinantes, asimismo se encontró que, además de las características del modelo, la proactividad es un aspecto importante al momento de emprender. Por lo tanto, dentro de las características psicológicas, la dimensión de orientación emprendedora se destaca como esencial. Esta dimensión, que es la inclinación a ser pionero, proactivo y a tomar riesgos, es predominante entre los emprendedores estudiados (Berríos, 2017; Nandamuri y Gowthami, 2013). Por su parte la competitividad, parece no tener una gran presencia en todos los participantes y no parece influir directamente en la decisión de emprender, sin embargo, se revela como un elemento crítico para el desarrollo empresarial, al permitir a los emprendedores adoptar una postura estratégica que mejora su perspectiva sobre las áreas de mejora y las necesidades de implementación.

Por su parte, en la dimensión de intención emprendedora se confirma la premisa de que el locus de control y la necesidad de logro son las determinantes de la intención emprendedora. De igual forma, la autoeficacia se considera como un factor crucial. La intención emprendedora, entendida como el compromiso de iniciar un negocio y moderar el comportamiento para alcanzar metas (Mohd et al., 2015; Uddin y Bose, 2012), se presenta en la mayoría de los participantes. Los emprendedores muestran una fuerte necesidad de logro, un locus de control y una alta autoeficacia, lo que les permite perseverar y adaptarse a las situaciones y problemas que enfrentan, manteniéndose firmes en su camino emprendedor, ayudándolos a enfrentar y superar situaciones y problemas.

Por otro lado, en las características no psicológicas, se rechaza la premisa sobre que solo la edad y el sexo son determinantes de un emprendimiento en este apartado. En la característica de la edad mayoría de los emprendedores se encuentran en la edad adulta, entre los 35 y 50 años, por lo cual no se muestra como determinante a la hora de emprender. En el caso de la característica del sexo, contrario a la literatura donde tradicionalmente se observa una mayor cantidad de hombres emprendiendo, en este caso de la propietaria de la tortillería demuestra una notable proclividad a aventurarse en el emprendimiento.

Por otra parte, se observa que el emprendimiento no depende únicamente del nivel educativo. Mientras que la educación formal en administración de empresas ha sido beneficiosa para el emprendedor de la zapatería, la emprendedora de la tortillería, con solo educación secundaria, muestra una notable iniciativa y capacidad de aprendizaje autodidacta. Por otro lado, el emprendedor de la ferretería, con educación media superior, destaca por su experiencia práctica y colaboración efectiva con su esposa, quien aporta una licenciatura en Ciencias Empresariales. Estos casos subrayan la importancia de la iniciativa personal, la experiencia práctica y el trabajo en equipo.

Una característica que sí se muestra como determinante fue la contextual, esto porque sin las redes informales, estos emprendedores no habrían logrado establecer sus negocios. Por ejemplo, el emprendedor de la ferretería se benefició significativamente del apoyo moral y económico de sus familiares y de un amigo con experiencia en el mismo sector. Del mismo modo, el propietario de la zapatería se apoyó en su familia, quienes ya estaban en el negocio del calzado y la propietaria de la tortillería recibió el impulso de su padre, además del conocimiento técnico de una persona experimentada en el proceso de producción. Estas redes informales proporcionaron conocimiento e información cruciales para superar las dificultades iniciales para establecer sus negocios.

Finalmente, el análisis adicional identificó características no contempladas previamente en el modelo de determinación emprendedora, tales como la curiosidad, empatía, resiliencia, y manejo del estrés. Estas características emergen para enfrentar los desafíos emprendedores y adaptarse a un entorno empresarial cambiante. Mientras que, en las características no psicológicas, el contexto socioeconómico, la orientación al cliente y los factores financieros también se destacan como aspectos que influyen en el desarrollo de los emprendimientos.

La figura 6 muestra el modelo de determinación de características emprendedoras junto con las características integradas.

Figura 6. Modelo de determinación de características emprendedoras (con las nuevas características).



Nota: Elaboración propia.

Los resultados sugieren que un enfoque integral, que considere tanto las características psicológicas como las no psicológicas, es fundamental para entender el perfil de los migrantes retornados inversores. Las políticas y programas de apoyo a emprendedores deben tener en cuenta la diversidad en las características de los emprendedores,

ofreciendo recursos y capacitación que respondan a sus necesidades específicas. Además, se recomienda promover redes de apoyo y mentoría que puedan proporcionar conocimientos y asistencia práctica, cruciales para el éxito en el emprendimiento.

El emprendimiento entre los migrantes retornados inversores en Oaxaca es impulsado por una combinación de factores psicológicos y no psicológicos, que se interrelacionan para formar un perfil emprendedor. Estos emprendedores, al aprovechar su experiencia, habilidades, redes de apoyo, logran superar los desafíos, contribuyendo así al dinamismo y crecimiento de la economía local.

6 Perspectivas y propuestas

A partir de los hallazgos de esta investigación, se identifican diversas perspectivas y se proponen acciones concretas para fortalecer el ecosistema emprendedor de los migrantes retornados en Oaxaca. Estas recomendaciones buscan proporcionar un enfoque integral que considere tanto las características psicológicas como las no psicológicas de los emprendedores, que apoye su desarrollo y sostenibilidad a largo plazo y proporcione un marco estratégico para potenciar el emprendimiento de los migrantes retornados en Oaxaca.

Para futuras investigaciones se recomienda:

- Analizar nuevos casos de estudio a partir de la actualización del modelo de determinación de características emprendedoras para incluir estas nuevas características.
- Estudiar el impacto de la migración de retorno en la innovación y diversificación de productos y servicios en la región.
- Analizar el potencial de los emprendedores retornados para contribuir al desarrollo sostenible y a la responsabilidad social empresarial.
- Estudiar cómo las políticas gubernamentales pueden mejorarse para apoyar a los migrantes retornados en su proceso de reintegración y emprendimiento.

Las propuestas, son las siguientes:

- Desarrollar programas de capacitación que aborden no solo habilidades técnicas y de gestión empresarial, sino también habilidades blandas como manejo del estrés, resiliencia y empatía.
- Crear y fortalecer redes de apoyo que incluyan capacitación, asesoría técnica y grupos de pares para compartir experiencias y conocimientos.
- Se recomienda que el gobierno local y las instituciones educativas desarrollen programas de capacitación que no solo aborden habilidades técnicas y de gestión empresarial, sino también habilidades blandas como manejo del estrés, resiliencia y empatía. Esto permitirá a los emprendedores estar mejor preparados para enfrentar los desafíos del mercado.
- Fomentar la creación de ecosistemas emprendedores que integren universidades, sector privado, gobierno y sociedad civil para apoyar el desarrollo de negocios innovadores.

- Promover eventos y encuentros de networking para facilitar la conexión entre emprendedores, inversores y otros actores clave del ecosistema.
- Proponer la creación de fondos de inversión y microcréditos específicamente diseñados para emprendedores migrantes retornados, simplificando los trámites y reduciendo los requisitos burocráticos para acceder a estos recursos.
- Trabajar con instituciones financieras para desarrollar productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de los emprendedores retornados, incluyendo asesoría financiera y opciones de seguro.
- Establecer un programa de investigación continua que monitoree, evalúe el progreso de los emprendedores retornados, el impacto de las políticas y programas implementados.
- Colaborar con instituciones académicas, centros de investigación para generar datos y análisis que ayuden a mejorar las estrategias de apoyo al emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

7 Bibliografía

- Ahmad, S. Z., Xavier, S. R., & Bakar, A. R. A. (2014). Examining entrepreneurial intention through cognitive approach using Malaysia GEM data. *Journal of Organizational Change Management*, 27(3), 449–464. <http://doi.org/10.1108/JOCM-03-2013-0035>.
- Alanís Enciso, F. S. (2007). Que se queden allá: El gobierno de México y la repatriación de mexicanos en Estados Unidos (1934-1940). *Migraciones internacionales*, 5(1), 235-237. <https://doi.org/10.17428/rmi.v5i16.1111>.
- Alvarado Juárez, A. M. (2017). Remesas familiares y sus efectos en la pobreza. *RICSH Revista Iberoamericana de las Ciencias Sociales y Humanistas*, 6(11), 1-19. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=503954319001>.
- Amezcu, M. y Gálvez, A. (2002). Los modos de análisis en investigación cualitativa en salud: perspectiva crítica y reflexiones en voz alta. *Revista Española de Salud Pública*, 76, 423-436.
- Baumol, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197-210. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90027-3](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90027-3).
- Begley, T. (1995). Using founder status, age of firm, and company growth rate as the basis of distinguishing entrepreneurs from managers of smaller business. *Journal of Business Venturing*, 10(3), 249-63. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00023-N](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00023-N).
- Berrios Lugo, J. E. (2017). Características emprendedoras: ¿potenciales determinantes de la actividad emprendedora? *Revista Internacional Administración y finanzas*, 10(6), 1-15. <https://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/riafin/riaf-v10n6-2017/RIAF-V10N6-2017-1.pdf>.
- Blanco, C. (2000). Las migraciones contemporáneas. *Alianza Editorial*. <https://books.google.com.mx/books?id=fa0ks-S1RaIC>.
- Bolton, D.L. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Further investigation of a measurement instrument. *Academy of Entrepreneurship Journal* 18(1), 91-98. <http://dx.doi.org/10.1108/00400911211210314>.

- Borja, A. H., Carvajal, H. R., y Vite, H. A. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*, 41(15), 183-196. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24p15.pdf>.
- Bretos, I.; Díaz Foncea, M.; Marcuello, C. y Marcuello, C. (2018). Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica. *Revista de Estudios Cooperativos*, (128), 76-98. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.59775>.
- Brüderl, J. y Preisendörfer, P. (2000). Fast-growing businesses: empirical evidence from a German study. *International Journal of Sociology*, 30(3), 45-70. <https://doi.org/10.1080/15579336.2000.11770218>.
- Bucardo Castro, A.; Savedra García, M.A. y Camarena Adame, M.E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de negocios*, 6(13), 98-107. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.009>.
- Burnett, D. (2000). The Supply of Entrepreneurship and Economic Development. *Founder Technopreneurial.com*. Disponible en www.technopreneurial.com/articles/ed.asp.
- Busenitz, L. y Barney J. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00003-1](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00003-1).
- Canales, A. I. y Montiel Armas, I. (2004). Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco. *Migraciones Internacionales*, 2(3), 142-172. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-89062004000100006.
- Capelleras Segura, J. L. y Kantis, H. D. (Eds.). (2009). *Nuevas empresas en América Latina: factores que favorecen su rápido crecimiento*. Barcelona, España: Universidad Autónoma de Barcelona. https://www.researchgate.net/publication/283495763_La_velocidad_de_creacion_de_nuevas_empresas_y_su_relacion_con_el_crecimiento_Un_analisis_empirico_en_cuatro_paises_de_America_del_Sur.
- Cárdenas Riascos, A. F., y Hernández Ramírez, B. E. (2021). *Historias de emprendimiento empresarial* [Trabajo de grado, Universidad Icesi, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Contaduría Pública y Finanzas Internacionales].

- Repositorio Biblioteca Digital Universidad Icesi.
http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/88573.
- Carraher, S.M.; Buchanan, J.K. y Puia, G. (2010). Entrepreneurial Need for Achievement in China, Latvia, and the USA. *Baltic Journal of Management*, 5(3), 378-396. <https://doi.org/10.1108/17465261011079767>.
- Carreño Paredes, M. T.; Buitrago, E. D.; Pérez Carrascal, Y. P.; Vargas Clavijo, O. y Alba Niño, M. (2018). Emprendimiento: más que una salida económica, una forma de resiliencia y adaptación cultural de los migrantes venezolanos. En N. Albornoz-Arias, R. Mazuera- Arias y C. Ramírez- Martínez (Eds.), *Territorios: Frontera, migración y realidad social* (pp. 149-185). Cúcuta, Colombia: Ediciones Universidad Simón Bolívar. <https://hdl.handle.net/20.500.12442/3281>.
- Carrera Pineda, A. (2024, febrero 2). *Desaparecer instituciones por austeridad, insiste Jara*. IMPARCIAL de Oaxaca. <https://imparcialoaxaca.mx/oaxaca/838352/desaparecer-instituciones-por-austeridad-insiste-jara/>.
- Cassis, Y. y Pepelasis, I. (2005). *Entrepreneurship in Theory and History*. Nueva York: Palgrave. Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9780230522633>.
- Casson, M., (2003). *The Entrepreneurship: An Economic Theory*, 2ª Edición, Ed. Edward Elgar USA. <https://library.wbi.ac.id/repository/183.pdf>
- Collins, O.; Moore D. y Unwalla, D. (1964). *Entreprising Man*. MSU, Business Studies. <https://books.google.com.mx/books?id=s3Q0zgEACAAJ>.
- Cordero, J., Astudillo, S., Carpio, X., & Delgado, J. (2011). Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. *MASKANA*, 2(2), 27-37. https://scholar.google.es/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=8891jTUAAA&citation_for_view=8891jTUAAA:u5HHmVD_uO8C.
- Corona Jiménez, M. (2018). El arduo proceso de reinserción laboral de los retornados en la periferia globalizada. *Economía, sociedad y territorio*, 18(57), 455-486. <https://doi.org/10.22136/est20181180>.
- Cruz Vásquez, M.; Salas Alfaro, R. y Pico González, B. (2019). El emprendimiento de los migrantes retornados, el papel de las características de los migrantes y las

- particularidades de la experiencia migratoria, el caso del Estado de México. *Revista de economía*, 36(92), 46-93. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-87152019000100046.
- d'Anglejan, S. (2009). Migraciones internacionales, crisis económica mundial y políticas migratorias. ¿Llegó la hora de retornar? *Oasis*, (14), 7-36. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/oasis/article/view/2457>.
- De Clercq, D.; Menzies, T.V.; Diochon, M. y Gasse, Y. (2009). Explaining Nascent Entrepreneurs' Goal Commitment: An Exploratory Study. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(2), 12-139. <https://doi.org/10.1080/08276331.2009.10593446>.
- Diario Oficial de la Federación. (2012). *Reglamento de la Ley de Migración*. México: Cámara de Diputados. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LMigra.pdf.
- Díaz de Alda, A. A. (2019). Análisis del concepto 'emprendedor' y su incorporación al ámbito educativo. *Ediciones Universidad de Salamanca*, 31(1), 57-80. <http://dx.doi.org/10.14201/teri.19756>.
- Durand, J. (2004). Ensayo teórico sobre la migración de retorno. El principio del rendimiento decreciente. *Cuadernos Geográficos*, 35(2), 103-116. <https://revistaseug.ugr.es/index.php/cuadgeo/article/view/1784>.
- Durand, J. (2006). Los inmigrantes también emigran: La migración de retorno como corolario del proceso. *REMHU - Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, 14(26-27), 167-189. <https://www.redalyc.org/pdf/4070/407042004009.pdf>.
- Durand, J. (2016). *Historia mínima de la migración México-Estados Unidos*. Colegio de México. <https://doi.org/10.2307/j.ctt1t89k3g>.
- Espinosa Márquez, A., y González Ramírez, M. (2016). La adaptación social de los migrantes de retorno de la localidad de Atencingo, Puebla, México. *Ciencia UAT*, 11(1), 49-64. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-78582016000200049.

- Fernández, E. y Del Carpio, P. (2018). Formas de inversión migrante. Remesas y retornados inversores en Salvatierra, Guanajuato. *Trama, revista de ciencias sociales y humanidades*, 7(2), 87-106. <https://hdl.handle.net/2238/12195>.
- Fillis, I. y Rentschler, R. (2010). The role of creativity in entrepreneurship. *Journal of Enterprising Culture*, 8(1), 49-81. <https://doi.org/10.1142/S0218495810000501>.
- Formichella, M. M. y Massigoge, J. I. (2004). *La recuperación de la Competitividad, el Crecimiento y el Trabajo*. En VII Congreso de Administración "La Administración en un mundo complejo". Chacra Experimental Integrada Barrow. Buenos Aires, Argentina.
- García Gómez, J.; Peláez Herreros, O. y Fuentes Flores, N. A. (2015). La tradición migratoria como factor explicativo del uso de remesas en la financiación de negocios en Guanajuato. *Migraciones internacionales*, 8(2), 165-194. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-89062015000200006.
- García, R. y Gaspar, S. (2017). *El retorno de los migrantes mexicanos de Estados Unidos a Michoacán, Oaxaca, Zacatecas, Puebla, Guerrero y Chiapas 2000-2012* (Primera edición.). Ciudad de México: Universidad Autónoma de Zacatecas: Miguel Ángel Porrúa. <https://nautilo.iib.unam.mx/Record/000710469>.
- Giménez Romero, C. (2003). *Qué es la inmigración: ¿Problema u oportunidad? ¿Cómo lograr la integración de los inmigrantes? ¿Multiculturalismo o interculturalidad?* RBA. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=50>.
- Gmelch, G. (1980). Return migration. *Annual Review of Anthropology*, 9, 135-159. <https://doi.org/10.1146/annurev.an.09.100180.001031>.
- Gobierno del Estado de Oaxaca. (2023, 14 de agosto). Ocupa Oaxaca octavo lugar en captación de remesas y tercer lugar en repatriaciones. <https://www.oaxaca.gob.mx/comunicacion/ocupa-oaxaca-octavo-lugar-en-captacion-de-remesas-y-tercer-lugar-en-repatriaciones/>.
- Gómez, C.; Silva, M., y González, Y. (2018). El Perfil de los Empresarios y la Creación de Empresas en el Municipio de Villa Hidalgo, Jal. *Conciencia Tecnológica* (55), 1-20. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/944/94455712002/94455712002.pdf>.

- González, E. (2018, 23 de agosto). Características psicológicas del emprendedor. *SuperAdmin*. Recuperado el 12 de junio de 2020, de <http://superadmin.es>.
- Gubert F. y Nordman, C. J. (2008). *Return Migration and Small Enterprise Development in the Maghreb* (Inf. Téc.). San Domenico di Diesole, Italia: European University Institute, Florence, Robert Schuman Centren for Advanced Studies. <https://hdl.handle.net/1814/8887>.
- Hernangómez Barahona, J. H.; Martín Cruz, N.; Rodríguez Escudero, A. I. y Saboia, F. (2005). ¿El emprendedor nace o se hace? Un análisis de los determinantes del espíritu emprendedor. *Cities competition*, 15, 33-44. <https://hdl.handle.net/11441/81081>.
- Hernández Sampieri, R. (2018). Elección del diseño o abordaje de investigación en la ruta cualitativa. En R. Hernández Sampieri y C.P. Mendoza Torres (Eds.). *Metodología de la investigación* (pp. 524-567). Ciudad de México, México: McGraw-Hill Education.
- Honig, B. (2001). Human capital and structural up heaval: A study of manufacturing firms in the West Bank. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 575-594. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00060-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00060-9).
- Instituto Nacional de Migración. (2022). *Dirección de Repatriación Digna*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/inm/acciones-y-programas/programa-de-repatriacion-12469>.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2004). Síntesis de información geográfica del Estado de Oaxaca. https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin/egi/productos/historicos/2104/702825224394/702825224394_2.pdf
- INEGI. (2019). *Censos Económicos 2019*. [Conjunto de datos]. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/#Tabulados>.
- INEGI. (2020a). Censo de Población y Vivienda 2020. [Conjunto de datos]. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/#Microdatos>.
- INEGI. (2020b). *Migración interna y externa. Censo de Población y Vivienda 2020*. En Cuéntame.

https://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/oax/poblacion/m_migratorios.aspx?tema=me&e=20.

INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 15 años y más* [Conjunto de datos]. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#microdatos>.

Jacobo, M. y Cárdenas, N. (2018). *Los retornados: ¿Cómo responder a la diversidad de migrantes mexicanos que regresaron de Estados Unidos?* Centro de investigación y docencia económicas. <https://migdep.colmex.mx/publicaciones/DPM-01.pdf>.

Josien, L.S. (2008). *Antecedents of entrepreneurial orientation: A contingency approach*. Disertación pre doctorado, Louisiana Tech University de Rusten, Louisiana, Estados Unidos. <https://digitalcommons.latech.edu/dissertations>.

Jurado Paz, I. M. y Morán Vallejo, M. A. (2019). Gestión universitaria de la innovación social promovida desde espacios académicos relacionados con el emprendimiento, la investigación y la proyección social. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 9(2), 261–272. <https://doi.org/10.19053/20278306.v9.n2.2019.9161>.

Keely, C. B. y Tran, B. N. (1989) Remittances from labor migration: evaluations, performance and implications. *The International Migration Review*, 23(3), 500-25. <https://doi.org/10.2307/2546426>.

Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Dover. <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>.

Krueger Jr., N. F. y Reilly, M. D. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(98), 411-432. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0).

Lafuente, E.; Vaillant, Y. y Gómez, E. (2011). El impacto de factores socioculturales sobre la actividad emprendedora de los jóvenes en España. *XXI Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial*, Universidad Autónoma de Barcelona/ Departamento de Economía Empresarial, Barcelona, España. http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/5403.

- Laukkanen, M. (2000). Exploring alternative approaches in high-level entrepreneurship education: creating micromechanisms for endogenous regional growth. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, 25-47. <https://doi.org/10.1080/089856200283072>.
- Laviolette, E.M.; Radu Lefebvre, M. y Brunel, O. (2012). The impact of story bound entrepreneurial role model on self efficacy and entrepreneurial intention. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(6), 720-742. <https://doi.org/10.1108/13552551211268148>.
- Lee, S.M.; Lim, S. y Pathak, R.D. (2011). Culture and entrepreneurial orientation: a multi country study. *Int Entrep Manag J* 7, 1-15. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0117-4>.
- Leiva Bonilla, J.C. (2013). ¿Quién crea MIPYMES en Costa Rica? (¿Quiénes son los creadores de Pymes en Costa Rica?). *Tec Empresarial*, 7(2), 9-17. <https://doi.org/10.18845/te.v7i2.1509>.
- Li Ng, J. J.; Salgado, A. y Serrano, C. (2016). *Anuario de migración y remesas 2016*. BBVA Research. https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2016/06/1606_Mexico_AnuarioMigracion_2016.pdf.
- López Lemus, J. A. y Garza Carranza, M. T. (2019). Las prácticas de gestión empresarial, innovación y emprendimiento: factores influyentes en el rendimiento de las firmas emprendedoras. *Nova scientia*, 11(22), 357-383. <https://doi.org/10.21640/ns.v11i22.1795>.
- Lumpkin, G. T., y Dess, G. G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172. <http://doi.org/10.2307/258632>.
- Lustre Díaz, T. G.; Espinosa Trujillo, M. A. y Ojeda Velasco, E. (2019). Dinámica del retorno de los migrantes y reinserción laboral en el municipio de Taniche, Oaxaca. *Huellas De La Migración*, 4(08), 35-61. doi:10.36677/hmigracion.v4i08.13255.
- Marchetta, F. (2012). Return Migration and the Survival of Entrepreneurial Activities in Egypt. *World Development*, 40(10). <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.05.009>.
- Martínez Miguéles, M. (2015). Ciencia y arte en la metodología cualitativa. Trillas.

- Marulanda Valencia, F. Á. y Morales Gualdrón, S. T. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de negocios* (81), 12-28. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556>.
- Marulanda Valencia, F. A.; Montoya Restrepo, I. A. y Vélez Restrepo, J. M. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*, (36), 204-236. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64631418008>.
- Masferrer, C., y Pedroza, L. (2022). *La intersección de la política exterior con política migratoria en el México de hoy*. Primera edición. El Colegio de México, Red de Estudios sobre Desigualdades de El Colegio de México, Seminario Migración, Desigualdad y Políticas Públicas. <https://migdep.colmex.mx/publicaciones/politica-externa-migratoria-reporte.pdf>.
- McClelland, D.C. (1961). *La sociedad del éxito*. D Van Nostrand Company. <https://doi.org/10.1037/14359-000>.
- Mejía Sánchez, E.; Mendoza Juárez, J.; González Romero, M.Á. y Romero González, M.J. (2017). El fracaso como elemento fundamental del emprendimiento. *Horizontes de la contaduría en las ciencias sociales*, 3(6), 38-49. https://www.uv.mx/iic/files/2017/12/horizontes_06_art05.pdf.
- Messina, M. y Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito en un emprendimiento: Un estudio exploratorio con base en técnicas de Data Mining. *Tec Empresarial*, 9(2), 31-40. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5053601>.
- Meza González, L. (2017). Migrantes retornados en la Ciudad de México: es más fácil irse que regresar. En Meza González, L., Pederzini Villareal, C. y De la Peña Padilla, M.S. (Coords.), *Emigración, tránsito y retorno en México* (pp. 117-146). Guadalajara, México: ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara. <https://doi.org/10.2307/j.ctvjhzqnm>.
- Micolta León, A. (2005). Teorías y conceptos asociados al estudio de las migraciones internacionales. *Trabajo Social*, (7), 59-76. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4391739>.
- Mill, J.S. (1891). *El utilitarismo*. Sociedad General Española de Librería. <https://doi.org/10.34720/30m0-cs66>.

- Mohd, N.; Maat, S.M. y Che Mat, S. (2015). A Descriptive Analysis on Entrepreneurial Intention among Engineering Technology Students. *Asian Social Science*, 11(24), 286-292. <https://doi.org/10.5539/ass.v11n24p286>.
- Mondragón Vélez, C.; Peña, X. y Wills, D. (2010). *Labor Market Rigidities and Informality in Colombia*. Universidad de los Andes, Facultad de Economía, CEDE. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1565512>.
- Muhammad Amsal. S.; Dileep Kumar, M. y Subramaniam S. R. (2014). Categorizing and Fixing Variables on Entrepreneurial Intention through Qualitative Research. *Asian Social Science*, 10(19), 45–59. <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v10n19p45>.
- Nandamuri, P. y Gowthami, C. (2013). Entrepreneurial Orientation and House hold Income A Correlation Analysis. *Asia Pacific Journal of Management and Entrepreneurship Research*, 2(1), 101-122. <https://ssrn.com/abstract=2642214>.
- Oosterbeek, H.; Van Praag, M. y Ijsselstein, A. (2010) The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 53(3), 442-454. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2009.08.002>.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2008). *People on the move: Hand book of selected terms and concepts*. Paris, Francia: Section on International Migration and Multicultural Policies. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000163621>.
- Padilla Martínez, M. P.; Lascano Pérez, L. F. y Jiménez Silva, W. R. (2018). La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes. *Revista Publicando*, 5(15), 308-325. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1376>.
- Rabines Juárez, A. O. (2002). *Factores de riesgo para el consumo de tabaco en una población de adolescentes escolarizados* [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Medicina Humana]. SISBIB UNMSM. https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/salud/rabines_j_a/t_completo.pdf.
- Ramírez García, J.; García Guilliany, J. y Redondo Bilbao, O. (2021). Migración como promotora del emprendimiento. Aproximaciones teóricas. *SUMMA. Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 3(2), 1- 22. www.doi.org/10.47666/summa.3.2.25.

- Rauch, A. y Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners personality traits, business creation and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>.
- Real Academia Española (1732). *Diccionario de Autoridades*, tomo III. <https://archivo.rae.es/tercer-tomo-del-diccionario-de-autoridades-1729-1732>.
- Reyes Morales, R. G.; Gijón Cruz, A. S. y Cruz Hernández, I. (2015). Migración internacional, economías familiares, mercados y medio ambiente en México. *Migración y desarrollo*, (25), 117-149. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-75992015000200117.
- Rivera, L. (2008). El eslabón urbano en el trayecto interno del circuito migratorio Mixteca-Nueva York-Mixteca: Los migrantes de Nezahualcóyotl, Estado de México. En E. Lavine (Ed), *La migración y los latinos en Estados Unidos. Visiones y Conexiones*, (pp. 53-73). México: Universidad Nacional Autónoma de México. <https://ru.micisan.unam.mx/rest/bitstreams/3c248135-695b-4a40-9a10-c069db20ccca/retrieve>.
- Roberts, D. y Woods, C. (2005). Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. *University of Auckland Business Review*, 7(1), 45-51. https://dhriiti.com/wp-content/uploads/2017/11/Changing-the-world-on-a-shoestring_The-concept-of-Social-Entrepreneurship.pdf.
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & gestión*, (26), 94-119. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64612291005.pdf>.
- Romero Frías, E. (2016, septiembre 19). Emprendedores: datos, características, enfoques. *Esteban Romero*. Recuperado el 10 de abril de 2023, de <https://estebanromero.com>
- Ruiz Fuensanta, M.J.; Castaño Martínez, M. S. y Martínez Rodríguez, I. (2013). The influence of socioeconomic factors on entrepreneurship and innovation. *Journal of Small Business Strategy*, 23(2), 15-27. <https://libjournals.mtsu.edu/index.php/jsbs/article/view/181>.

- Sánchez, J.C. (2011). University Training for Entrepreneurial Competencies: Its Impact on Intention of Venture Creation. *Int Entrep Manag J*, 7(2), 239-254. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0156-x>.
- Santos, S. C.; Caetano, A. y Curral, L. (2013). Psychosocial aspects of entrepreneurial potential. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(6), 661-685. <https://doi.org/10.1080/08276331.2014.892313>.
- Say, J. B. (1999). *Tratado de Economía Política o Exposición sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas*. Tomo primero (J. Sánchez Rivera, Trad.). Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. (Trabajo original publicado en 1821 por Imp. de Fermín Villalpando). <https://www.cervantesvirtual.com/nd/ark:/59851/bmcjs9m0>.
- Schjoedt, L. y Shaver, K.G. (2012). Development and validation of a locus of control scale for the entrepreneurship domain. *Small Business Economics*, 39, 713-726. <https://www.jstor.org/stable/41682935>.
- Schumpeter, J. A. (1961). *Entrepreneurial profit. The theory of economic development* (pp. 128-156). Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter J. (1966). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid-México-Buenos Aires: Aguilar. https://jabega.uma.es/permalink/34CBUA_UMA/10c9r5m/alma991001900869704986.
- Sesen, H. (2013). Personality or environment? A comprehensive study on the entrepreneurial intention of university students. *Education + Training*, 55(7), 624-640. <http://doi.org/10.1108/ET-05-2012-0059>.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>.
- Simpeh, K. N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*. 3(6), 1-8. <https://iiste.org/Journals/index.php/EJBM/article/viewFile/531/417>.

- Stewart, W. y Roth, P. (2001). Risk taking propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 145-53. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.1.145>.
- Sung Park, S. I. y Duarte Masi, S. (2015). El perfil emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista internacional de investigación en Ciencias Sociales*, 11(2), 291-314. <https://doi.org/10.18004/riics.2015.diciembre.291-314>.
- Salamero, M., y Tizón García, J. (Coords.). (1993). Migraciones y Salud Mental: un análisis psicopatológico tomando como punto de partida la inmigración asalariada a Catalunya. *Promociones y Publicaciones Universitarias PPU*. <https://books.google.com.mx/books?id=Z28jPQAACAAJ>.
- Tapia Mejía, E.; Pico González, B. y Cruz Vásquez, M. (2018). Migrantes de retorno emprendedores en la Mixteca Poblana: Trayectoria laboral y Perfil sociodemográfico. En Pico González, B. y Tapia Mejía, E. (Coords.), *Retos y oportunidades de la migración internacional a través del emprendimiento: una perspectiva global* (pp. 15-35). Barrio de Santiago, Puebla, México.: Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, A. C. https://www.researchgate.net/publication/331135097_Migrantes_de_retorno_emprendedores_en_la_Mixteca_Poblana_Trayectoria_laboral_y_Perfil_sociodemografico.
- Toca Torres, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70133-9](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70133-9).
- Uddin, M. R. y Bose, T. K. (2012). Determinants of Entrepreneurial Intention of Business Students in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 7(24), 128-137. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v7n24p128>.
- Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas. (2019). *Boletín estadístico 2019*. https://portales.segob.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CEM/Estadisticas/Bol-etines_Estadisticos/2019/Boletin_2019.pdf.

Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas. (2020). *Boletín estadístico 2020*.

https://portales.segob.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CEM/Estadisticas/Bol-etines_Estadisticos/2020/Boletin_2020.pdf.

Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas. (2021). *Boletín estadístico 2021*.

https://portales.segob.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CEM/Estadisticas/Bol-etines_Estadisticos/2021/Boletin_2021.pdf.

Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas. (2022). *Boletín estadístico 2022*.

https://portales.segob.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CEM/Estadisticas/Bol-etines_Estadisticos/2022/Boletin_2022.pdf.

Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas. (2023). *Boletín estadístico 2023*.

https://portales.segob.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CEM/Estadisticas/Bol-etines_Estadisticos/2023/Boletin_2023.pdf.

Unidad de Política Migratoria, Registro e Identidad de Personas. (2024). *Boletín estadístico 2024*.

https://portales.segob.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CEM/Estadisticas/Bol-etines_Estadisticos/2024/Boletin_2024.pdf.

Van Praag, C. M. y Cramer, J. S. (2001). The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion. *Economica*, 68(269), 45-62. <https://www.jstor.org/stable/3548880>.

Van Praag, M. (1999). Some classic views on entrepreneurship. *De Economist*, 147, 311–335. <https://doi.org/10.1023/A:1003749128457>.

Veciana, J.M. (Ed.). (2005). *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. (1ª. Ed., No. 33). Barcelona: La Caixa. <https://www.uv.es/creaemp/Veciana2005Libro.pdf>.

Vernaza Arroyo, G.; Medina Sánchez, E.P.; y Chamorro Quiñonez, J. (2020). Innovación, emprendimiento e investigación científica. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(3), 163-174. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28063519006>.

Vesper, K. H. y Gartner, W. B. (1997). Measuring progress in entrepreneurship education. *Journal Business Venturing*. 12(5), 403-421. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00009-8).

- Zamora, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(7), 15-23. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>.

ANEXOS

8 Anexo

Guía de preguntas sobre las características emprendedoras en migrantes de retorno inversores

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar (Municipio): _____

Entrevistador (a): _____

Introducción

Buenos días, mi nombre es Diana Laura Reyes Moreno, estudiante de la Lic. en Ciencias Empresariales de la Universidad del Papaloapan y estoy realizando una investigación.

Antes de iniciar con la entrevista permítame agradecerle de antemano su colaboración en la misma.

El objetivo es identificar las cualidades, habilidades y atributos que caracterizan a los emprendedores, que son migrantes de retorno que decidieron establecer un negocio.

Por ello su opinión es muy valiosa para este trabajo, ya que me puede aportar elementos fundamentales en mi investigación.

Cabe destacar que todas las opiniones expresadas serán **Totalmente Confidenciales**, y bajo ningún concepto serán utilizadas para otros fines que no sea la propia investigación.

En este sentido, siéntase libre de compartir sus ideas en este espacio. Aquí no hay respuestas correctas o incorrectas, lo que importa es justamente su opinión.

Si no le importa me gustaría grabar la entrevista para facilitarme el analizar lo expuesto, por supuesto, recordándole de nuevo la total confidencialidad de lo que se diga. ¿Está de acuerdo?

¿Desea hacerme alguna pregunta o aclarar algo antes de comenzar?

Preguntas

Historia y aspectos del emprendimiento

- Cuénteme un poco de los motivos que lo llevaron a iniciar o emprender este negocio, en primer lugar, ¿cómo fue que nació la idea?

- ¿Qué lo motivó a emprender?
- ¿Cómo se sintió cuando tomó la decisión de emprender e invirtió? Cuáles fueron sus emociones, si sintió temores, miedo, incertidumbre, al emprender, en caso de que no, las mencione.
- ¿Por qué decidió poner su negocio en ese lugar?
- Sabiendo que hay varios negocios de este tipo, ¿cómo fue que decidió emprender en este tipo de negocio?

Resolución de problemas y desarrollo de estrategias

- ¿Qué retos encontró en los primeros meses de establecerse?
- ¿Cómo los ha superado?
- ¿Cómo ha enfrentado los cambios que se han dado en el ambiente?
- ¿Cuál cree usted que sea la característica que distingue o hace resaltar a su negocio con respecto a los demás?
- ¿Cómo ha sentido la competencia?
- ¿Qué tipo de acciones ha implementado para distinguirse de los demás negocios?

Experiencia y cambio de hábitos o comportamientos

- ¿Tenía usted o algún conocido o familiar, experiencia previa en este tipo de negocio?
- ¿Cuál era esa experiencia o qué experiencia le compartieron?
- ¿Qué comportamientos o hábitos ha cambiado desde que decidió emprender? (Es decir, se levanta más temprano, si era fiestero y ahora ya no lo es por poner un ejemplo)
- ¿Cómo fue este proceso?

Satisfacción y visión a futuro

- El negocio, ¿ha cumplido con sus expectativas?
- ¿Cuáles son sus expectativas respecto al negocio?
- ¿A dónde quiere llegar con el negocio?
- ¿Dónde ven el negocio, digamos en un año, cinco años y en 10 años?

Apoyos que ha recibido

- ¿Ha recibido algún tipo de apoyo económico para impulsar y hacer crecer su negocio?
- ¿Quién fue el que le proporcionó este tipo de apoyo?
- ¿Qué tipo de apoyo era?
- ¿Cómo les benefició?

Ya casi vamos a terminar con la entrevista, así que dígame:

Emprendimientos anteriores

- ¿Ya había emprendido antes? O ¿Alguno de ustedes ya había emprendido antes?
- ¿Cómo fue?
- ¿Por qué decidió volver a emprender?

Características de la persona

Para finalizar, mucho le agradeceré me indique su:

- Edad
- Nivel de estudios
- Tiempo en el extranjero

Cierre

Quiere agregar algo más, alguna otra idea, opinión... que todavía no haya expresado...puede hacerlo (hacer un espacio de 5 segundos).

Agradezco por el tiempo y la dedicación prestados, de nuevo le reitero que la información será totalmente confidencial, muchas gracias por su participación.