

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

THE ENTREPRENEURSHIP OF THE RETURNED MIGRANTS, THE ROLE OF THE CHARACTERISTICS OF THE MIGRANTS AND THE PARTICULARITIES OF THE MIGRATORY EXPERIENCE. THE CASE OF THE STATE OF MEXICO

RESUMEN

Este trabajo busca identificar el papel que desempeñan las características de los migrantes retornados y las particularidades de la experiencia migratoria sobre la decisión de emprendimiento de los migrantes retornados provenientes de Estados Unidos hacia el Estado de México. Se estudiaron en profundidad datos de 334 entrevistas aplicadas a migrantes retornados de 12 municipios urbanos y rurales del Estado de México mediante un análisis de estadística descriptiva, una prueba estadística univariante y la estimación de un modelo *probit*. Los resultados muestran que, entre los factores que impactan positivamente la decisión de emprendimiento, destacan características propias de los retornados como el tiempo transcurrido desde la primera migración, así como algunas características de la experiencia migratoria tales como los dólares ahorrados, los dólares invertidos en negocios y la situación económica sin preocupaciones de los migrantes al retorno; mientras que algunas de las ocupaciones actuales de los retornados, como los profesionales y técnicos,

Miguel Cruz Vásquez

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP), México
miguel.cruz@upaep.mx.

Renato Salas Alfaro

Universidad Autónoma del Estado de México,
rnt13@hotmail.com
miguel.cruz@upaep.mx.

Beatriz Pico González

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP), México
beatriz.pico@upaep.mx.
miguel.cruz@upaep.mx.



los operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes, inhiben la actividad emprendedora.

PALABRAS CLAVE: emprendimiento, migrantes retornados, migración, Estado de México, negocios.

CLASIFICACIÓN JEL: F22, F24, F29.

▾ **ABSTRACT**

This paper seeks to identify the role played by the characteristics of the returned migrants and the particularities of the migration experience on the decision of entrepreneurship of the returned migrants from the United States to the state of Mexico. For it, data from 334 in-depth interviews applied to returned migrants in 12 urban and rural municipalities from the state of Mexico were studied through a descriptive statistics analysis, a univariate test and the estimation of a probit model. The results show that among the factors that positively impact the decision of entrepreneurship of returned migrants are: the elapsed time from the first migration, as well as some characteristics of the migratory experience, such as the dollars saved, the dollars invested in business, and the economic situation without worries of the migrants on return; while some current occupations of the returnees, such as professional and technical experts as well as the operators of industrial machinery, assemblers and drivers, inhibit entrepreneurial activity.

KEYWORDS: entrepreneurship, returned migrants, migration, State of Mexico, business.

JEL CLASSIFICATION: F22, F24, F29.



INTRODUCCIÓN

La migración de retorno puede favorecer el desarrollo de los países de origen de los retornados a través de distintos medios, entre ellos, el envío periódico de remesas a las familias, las propias experiencias de la migración, los conocimientos y habilidades adquiridas en el país de destino, así como las iniciativas emprendedoras de los migrantes retornados (Alarcón y Ordóñez, 2015). En particular, si bien la migración de retorno puede aumentar el capital humano y financiero de los migrantes durante su estancia en los países de destino, es posible que las habilidades y conocimientos adquiridos no puedan aplicarse en los países de origen, por lo que algunas personas que retornan prefieren poner su propio negocio, aunque no siempre tengan éxito, debido a la falta de orientación y apoyo financiero e institucional (Tovar y Victoria, 2013).

En general, no se percibe en la literatura que haya unanimidad de juicios acerca de los determinantes de la incidencia del emprendimiento entre los migrantes retornados. Para algunos autores, la experiencia de trabajo, las habilidades laborales y el capital financiero adquiridos en el extranjero, no solo propician que los migrantes retornados inicien procesos de emprendimiento en sus lugares de origen, sino que también conllevan efectos adicionales, tales como la introducción de innovaciones, la generación de empleos y la promoción de nuevas formas de organización (Gubert y Nordman, 2011); sin embargo, para otros, 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 consideran que son pocos aquellos que regresan con experiencia que pueda ser importante para el desarrollo de la economía local (Gmelch, 1980).





No obstante, la literatura empírica destaca dos tipos de determinantes de la decisión de emprendimiento por parte de los migrantes retornados: por un lado, las características particulares de dichos migrantes, como educación, edad, la región y la capacidad emprendedora, entre otros factores y, por otro, las particularidades propias de la permanencia migratoria, como son ahorros acumulados, la duración y experiencia laboral adquirida, por mencionar algunos. Cabe destacar, también, que no son numerosos los trabajos sobre el tema para América Latina.

Por ello, el objetivo de este artículo es aportar evidencia acerca de la incidencia que tienen las características de los migrantes y las particularidades de la experiencia migratoria sobre el emprendimiento de los migrantes retornados de Estados Unidos a México, se utilizan con tal fin datos procedentes de 334 entrevistas a profundidad aplicadas a migrantes retornados de 12 municipios urbanos y rurales del Estado de México, entidad con alta tradición migratoria.

Al seguir la literatura empírica sobre el tema se plantea la hipótesis de que las características particulares de los migrantes retornados y las particularidades propias de la permanencia migratoria en el país huésped, tienen impacto positivo sobre la decisión de emprendimiento de los migrantes retornados. El artículo se estructura de la siguiente manera: la segunda sección contiene el marco teórico, la tercera muestra una revisión de la literatura empírica, la cuarta describe la situación del emprendimiento de los migrantes de retorno en México, la quinta sección presenta la metodología, la sexta los resultados y la séptima las conclusiones.



2. MARCO TEÓRICO

En general, migración de retorno y emprendimiento son conceptos complejos y ricos en matices, por lo que suele encontrarse en la literatura una gran cantidad de definiciones para referirse a ellos (Tovar *et al.*, 2018).

Estudios como el de Gmelch (1980) consideraban que la migración de retorno tradicionalmente era la culminación del proceso migratorio, es decir, que significaba el retorno definitivo al país de origen; otros afirman que, por el contrario, el retorno puede ser temporal (Pedone y Gil, 2013; OCDE, 2009); otros señalan que puede ocurrir después de que el migrante ha vivido en el exterior por un corto o largo período de tiempo (United Nations, 1998); otros autores que es el regreso al lugar de origen (Tovar y Victoria, 2013); y otros más que es un proceso diferente para cada migrante según las circunstancias en que se dan los retornos y en los que intervienen variables macro y micro, factores grupales y personales así como las condiciones existentes antes, durante y después de la migración (Ruiz y Ceballos, 2009).

Acerca de la migración de retorno, Tovar y Victoria (2013) mencionan tres teorías, la neoclásica o del ciclo de vida, la nueva economía sobre migración laboral (NELM) y la teoría de redes sociales, se describen brevemente enseguida.

Para el enfoque del ciclo de vida los hogares escogen el tiempo de permanencia en el exterior al igualar el beneficio marginal de acumular ahorros en el exterior con el costo marginal de permanecer fuera del país, así como por las mejoras en las condiciones económicas del país huésped, por ejemplo, un aumento en los salarios (Ramírez, 2005). Bajo este mismo planteamiento,





Dustmann (2001) explica el momento de retorno de los migrantes al país con el desarrollo de un modelo de ciclo de vida de optimización en donde el migrante busca maximizar una función de utilidad sujeta a una restricción presupuestal, en donde el migrante es motivado a retornar a su país por tres razones relacionadas con el país de origen: la preferencia por el consumo en su país, el mayor poder de compra en su país del ahorro obtenido durante la migración y el beneficio creciente del capital humano acumulado en el exterior en su país.

A diferencia del modelo neoclásico, que considera que todos los mercados funcionan perfectamente y que los migrantes se mueven para aprovechar las ventajas de desequilibrios temporales en los mercados de trabajo de distintos lugares geográficos, la NELM asume que los mercados clave, además del mercado de trabajo, como los de futuros, capital y seguros, son imperfectos, inaccesibles o no existentes en los países subdesarrollados, por lo que las personas migran no solo con el fin de aumentar sus ganancias de por vida, sino también con la finalidad de manejar el riesgo y tener acceso al capital necesario para financiar sus bienes de consumo y sus actividades de producción, las variables relevantes para explicar la migración son las medidas de riesgo y la necesidad de acceso al capital, pero no los salarios (Massey y Espinosa, 1997). En este modelo, la duración de la migración y el número de migraciones dependen de cuánta necesidad tiene el hogar en términos de pólizas de seguros, poder adquisitivo y ahorro (Cassarino, 2000).

La teoría de las redes sociales, por su parte, argumenta que la migración es un proceso social que implica el establecimiento de relaciones sociales entre la gente, agrupadas en una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo que les permite migrar a través de la adquisición de información y ayuda que les reduce los costos y los riesgos del desplazamiento.



to, así como el incremento de las probabilidades de encontrar empleo en el país huésped. En este modelo, la decisión de retorno depende de los vínculos económicos y sociales que los migrantes hayan creado y del grado en que éstos les faciliten el desarrollo de sus proyectos en el país de origen (Massey y Espinosa, 1997).

Respecto al concepto de emprendimiento, Tovar *et al.*, (2018) no encuentran consenso en la literatura sobre una definición precisa, ya que algunos autores lo enfocan en el autoempleo, otros en la propiedad o creación de una empresa y otros más en ambos aspectos; Rodríguez (2009: 97) afirma que el término ha ido evolucionando y hoy en día *“caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquiva a la comprensión de sus propias dinámicas”*; Mondragón-Vélez y Peña (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.

Marchetta (2012) señala que los empleadores o auto empleados tienen una ocupación principal o secundaria, no agrícola, que incluye actividades formales, informales y sin localización fija; mientras que Gubert y Norman (2008) utilizan dos definiciones alternativas, una restringida, en la que el emprendedor es empleador, auto empleado estable o auto empleado irregular con al menos un empleado y otra extendida, en la que es empleador, auto empleado estable o auto empleado irregular con al menos un empleado o cualquiera que invirtió en un proyecto contratando al menos a un empleado.





Por su parte, Simpeh (2011) menciona seis tipos de teorías acerca del emprendimiento: 1) económicas, 2) psicológicas, 3) sociológicas, 4) antropológicas, 5) basadas en la oportunidad y 6) basadas en los recursos, que resaltan las características de los emprendedores.

1) Las teorías económicas, en sus versiones clásica, neoclásica y del proceso de mercado de Austria, exploran los factores económicos. La primera destaca el papel directivo del emprendedor en el contexto de la producción y la distribución de bienes en un mercado competitivo; la segunda relega el fenómeno económico a ejemplos de intercambio puro y resalta la importancia del intercambio acoplado con la utilidad marginal decreciente para impulsar eficientemente el emprendimiento; la tercera describe al emprendedor como alguien capaz de crear algo nuevo y de generar procesos que impulsan el movimiento de la economía de mercado.

2) Las teorías psicológicas enfatizan las características personales: a) rasgos innatos perdurables o potenciales que hacen naturalmente a los emprendedores (más impulsados por las oportunidades, altamente creativos e innovadores, con habilidad de gestión, optimistas, emocionalmente resilientes, muy trabajadores, comprometidos, perseverantes, con deseos competitivos para sobresalir y confiados en que ellos pueden hacer la diferencia), b) sus capacidades internas que subyacen en los principales eventos en su vida, tales como el grado de innovación, la agresividad competitiva, la autonomía, las creencias en la ética protestante del trabajo y la aceptación de riesgos o bien de factores externos como la suerte, la oportunidad o el destino y c) su necesidad de tener éxito, triunfar, cumplir, sobresalir o alcanzar logros.



3) La teoría sociológica enfatiza factores sociales del contexto que se relacionan con el éxito empresarial, tales como las redes sociales que promueven la confianza y no el oportunismo, la etapa del ciclo de vida en que se encuentran los individuos, los antecedentes sociales como las costumbres y las creencias y la ecología de la población, en donde se incluyen factores del ambiente como el sistema político, la legislación, los clientes, los empleados y la competencia.

4) La teoría antropológica resalta la importancia de la cultura, en particular del contexto social y cultural, en el éxito de las personas como emprendedores y la influencia de la cultura del emprendedor en la creación de nuevas empresas, esto es, de las particularidades étnicas, sociales, económicas y políticas de los individuos, así como de las actitudes hacia el emprendimiento, tales como la innovación.

5) La teoría basada en la oportunidad, según la cual los emprendedores no ocasionan el cambio sino que aprovechan las oportunidades que cambian para crear negocios (por ejemplo, el surgimiento de nuevas tecnologías o los cambios en las preferencias de los consumidores), es decir, que los emprendedores ven más las posibilidades creadas por el cambio que los problemas.

6) Las teorías basadas en los recursos, como la teoría de la liquidez y el capital financiero, la teoría del capital social o redes sociales y la teoría del capital humano del emprendimiento, destacan 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 empresas.





3. REVISIÓN DE LA LITERATURA EMPÍRICA

En el cuadro A1 del anexo se presentan distintos trabajos empíricos sobre el tema, en donde se señala el país, el objetivo del estudio, el modelo económico, las variables dependientes, independientes e instrumentales en su caso y los principales resultados. Cabe señalar que en ellos destacan dos tipos de determinantes del emprendimiento por los migrantes retornados, por un lado, las características particulares de los migrantes retornados, tales como la educación, la edad, la región y la capacidad emprendedora, entre otras, por otro, las particularidades propias de la permanencia migratoria, entre ellos los ahorros acumulados, la duración y la experiencia laboral adquirida, por ejemplo.

En cuanto a los determinantes del primer tipo, cabe mencionar que el nivel educativo y la mayor edad de ingreso a la migración se relacionan con una mayor probabilidad de que los migrantes retornados se conviertan en emprendedores, en coincidencia con los resultados que obtienen Dustmann y Kirchkamp (2002) para Turquía; sin embargo, Gubert y Nordman (2011) encuentran que los migrantes retornados emprendedores de Marruecos, Argelia y Túnez son en su mayoría los más jóvenes, con más educación y habitantes de zonas urbanas, los que recibieron entrenamiento vocacional en el extranjero y los que decidieron independiente y libremente regresar; por otro lado, Alarcón y Ordóñez (2015) concluyen para Ecuador que la formación universitaria y el trabajo en la administración pública antes de migrar son factores importantes para el emprendimiento; en tanto que Batista, McIndoe-Calder y Vicente (2017) encuentran para Egipto que los mecanismos de autoselección son importantes tanto para la migración como para la actividad emprendedora, lo cual se manifiesta en características inobservables de los retornados, tales como la capacidad o el impulso motivacional de las personas emprendedoras;



mientras que Wahba (2015) observa también para Egipto, que los retornados emprendedores se autoseleccionan respecto a los no emprendedores por su deseo de obtener salarios superiores.

En otro estudio sobre Colombia, Tovar *et al.* (2018) observaron como factores estadísticamente significativos del emprendimiento de los migrantes retornados el conocimiento de otros emprendedores, la percepción de oportunidades, la percepción de capacidades, el sexo, la edad, el nivel educativo, el ahorro y los contactos con socios o proveedores; en la misma dirección, Cruz y Salas (2018) encuentran que los migrantes retornados mexicanos con mayores probabilidades de realizar inversiones de alto monto en sus localidades de origen son los que emigraron con mayor edad por primera vez, los que han aplicado en mayor cantidad los conocimientos adquiridos en Estados Unidos y los que tienen planes de regresar a ese país; mientras que el estudio de McCormick y Wahba (2001) señala para Egipto que, aunque los orígenes urbano y rural de los migrantes son casi iguales en importancia y los migrantes tienden a regresar a sus lugares de origen, las áreas urbanas tienden a beneficiarse más de los ahorros obtenidos en el extranjero; en tanto que Batista, McIndoe-Calder y Vicente (2010) muestran que el comercio al menudeo y las actividades agrícolas, y no en los servicios o la industria, son las actividades preferidas por los retornados emprendedores.

En cuanto a los determinantes del segundo tipo, McCormick y Wahba (2001) encuentran para retornados egipcios que la probabilidad de convertirse en emprendedores se incrementa con la duración de la permanencia migratoria y los ahorros; Black y Castaldo (2009) para el caso de Ghana y Costa de Marfil observan que la experiencia de trabajo en el exterior y los ahorros





acumulados en el extranjero son los predictores más significativos de la actividad emprendedora. En el mismo sentido, Kilic *et al.* (2009) manifiestan para el caso de Albania que la experiencia migratoria ejerce un impacto positivo sobre la probabilidad de ser propietario de un negocio no agrícola y que cada año adicional de estancia de los migrantes albaneses en Grecia aumenta la probabilidad de poseer un negocio en aproximadamente 6% y en Italia 25% para el período 1990-2000, aunque este efecto desaparece para el período 2001-2004; por su parte, Montoya, Salas y Soberón (2011) señalan que la experiencia migratoria de los mexicanos procedentes de Estados Unidos se refleja en una nueva mentalidad socioeconómica y familiar que propicia actividades cotidianas, como la capitalización de pequeños negocios y un mayor impulso a la educación y la salud de sus hijos; Marchetta (2012) observa para Egipto que la experiencia emprendedora de los migrantes mejora significativamente las oportunidades de supervivencia de las actividades de emprendimiento de los migrantes retornados y que el diferencial en la probabilidad de supervivencia de las empresas establecidas por ellos puede ser explicado por varios factores complementarios a la experiencia migratoria, por ejemplo, las habilidades y los ahorros financieros acumulados mientras estuvieron fuera.

Dentro de este tipo de estudios, Alarcón y Ordóñez (2015) encuentran para Ecuador que las variables que aumentan en mayor grado la probabilidad de emprender tras el retorno son la experiencia emprendedora durante la migración y el regreso por motivos voluntarios, así como haber trabajado en el lugar de destino en actividades de agricultura y hostelería; en tanto que Bensassi y Jabbour (2017) identifican dos determinantes que favorecen las actividades de emprendimiento de los migrantes de retorno en Egipto, que son un capital de arranque más alto y una mayor experiencia acumulada en



el extranjero. Asimismo, Tovar *et al.* (2018) muestran en su estudio para Egipto, que el ahorro de dinero en el extranjero y el establecimiento de contactos con socios o proveedores son importantes para aumentar la probabilidad de ser emprendedor. Igualmente, Cruz y Salas (2018) señalan que los migrantes mexicanos retornados con mayores posibilidades de ser emprendedores son los que enviaron mayores cantidades de remesas.

Asimismo, Mansuri (2007) analiza el caso de Pakistán en el que los migrantes que han terminado su proceso migratorio tienen mayores probabilidades de convertirse en emprendedores que aquellos cuyo proceso migratorio aún no ha concluido

En cuanto a los métodos de estimación, regularmente la relación entre migración de retorno y emprendimiento se explora estimando modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) cuando la variable dependiente es continua, mediante modelos *probit* si la variable dependiente es binaria y con modelos de variables latentes determinadas simultáneamente, cuando la decisión de retornar y crear un negocio se toma en forma simultánea (Tovar y Victoria, 2013).

De los 15 trabajos empíricos presentados en el cuadro A1 del anexo, ocho estiman modelos *probit*, uno es modelo de probabilidad lineal, otro más un modelo de MCO y cuatro un modelo de variables determinadas simultáneamente. Solo cinco de ellos utilizaron variables instrumentales. Los autores toman como variable dependiente si el retornado se vuelve emprendedor luego de retornar (McCormick y Wahba, 2001; Gubert y Nordman, 2011; Alarcón y Ordóñez, 2015; Tovar *et al.*, 2018); si el retornado habría registrado un negocio (Black y Castaldo, 2009; Batista *et al.*, 2017); si el hogar poseía un negocio





no agrícola (Kilic *et al.*, 2009); por su parte, Batista, McIndoe-Calder y Vicente (2010), Dustman y Kirchkamp (2002) y Wahba (2015) consideraron como variables dependientes la decisión de crear un negocio y la decisión de retornar, al suponer que estas se toman simultáneamente; Mansuri (2007) estimó un modelo de MCO y escogió tres variables dependientes relacionadas con los hogares: monto de la inversión en una empresa no agrícola, monto de un activo agrícola y monto de la compra de tierra; Marchetta (2012) eligió la probabilidad de supervivencia de la actividad de emprendimiento como variable dependiente; Cruz y Salas (2018) seleccionaron como variable dependiente el monto de inversión en pequeños negocio, clasificado en las categorías alto y bajo y Bensassi y Jabbour (2017) utilizaron el ingreso neto mensual de la empresa que dirigían los migrantes retornados.

4. LA MIGRACIÓN DE RETORNO Y EL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO

Según datos del Consejo Nacional de Población, Conapo (2015) ha crecido el número de mexicanos y mexicanas residentes en Estados Unidos al pasar de nueve millones en 2000 a 12 millones en 2010, mientras que la migración de retorno de Estados Unidos a nuestro país ha registrado un crecimiento mucho más grande que la migración, al aumentar más de 200% al pasar de 267,150 en el año 2000 a 825,609 en 2010, en tanto que Barbosa y Aguirre (2011) afirman que los estados que reciben un mayor número de retornados son los mismos que expulsan a un mayor número de migrantes, Jalisco, Michoacán, Guanajuato, México y Zacatecas.

Por su parte, Meza (2017) señala que los migrantes de retorno a su llegada a nuestro país enfrentan las mismas condiciones laborales, sociales, de violencia y económicas que el resto de los mexicanos; aunque su situación es



más vulnerable, especialmente en el caso de los deportados o removidos por las autoridades estadounidenses, para quienes el regreso a México no era opción y se ven enfrentados 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. Agrega que el entorno de bajo crecimiento económico, una reducida creación del número de empleos, el deterioro de los salarios reales y la elevada informalidad en el sector laboral, complica la reinserción laboral de los retornados, especialmente de aquellos que regresan siendo mayores de 40 años, debido a la pérdida de su capital social; por lo que una opción laboral para estas personas, claramente, es el establecimiento de un negocio que les permita aprovechar de mejor manera la experiencia en el extranjero.

De manera similar, Masferrer (2018) confirma la percepción de que los retornados son propensos a emprender proyectos productivos o microempresas al regresar, aunque los datos muestran que 70% de retornados hombres y mujeres que trabajan lo hacen de manera asalariada y que, especialmente entre los hombres, el trabajo asalariado informal carece de prestaciones y seguridad social y si trabajan por su cuenta es por no poder acceder a un empleo formal.

Espinosa y González (2016) señalan otro problema reiterativo de los retornados, la imposibilidad de demostrar la experiencia laboral acumulada durante su estancia en el extranjero, ya que en muchos casos dejan los papeles en el país de acogida y en otros los empleadores en México no aceptan papeles de otro país y en otro idioma, lo que propicia que los migrantes retornados se vean sin experiencia laboral en México, sin contactos y sin ahorros suficientes para emprender. Agregan que el emprendimiento de una empresa es una de las alternativas que los retornados escogen para establecerse en su lugar de





origen al no encontrar empleo, además de que ello les permite el restablecimiento de sus redes sociales y el aprovechamiento de los conocimientos adquiridos en el extranjero. Asimismo, señalan que los emprendedores más exitosos son aquellos que tienen mayor propensión a formar una familia propia, lo que los obliga a realizar una planeación financiera más eficiente y ahorrar un capital económico mayor, que les permita establecer un negocio o invertir en el sector agropecuario de la localidad, además de que el mantenimiento de sus redes sociales en la comunidad les permite obtener ayuda de sus familiares para realizar el emprendimiento.

Por su parte, Papail (2002) encontró que las remesas permiten potencializar inversiones productivas que a lo largo del tiempo facilitan que los migrantes retornados, esencialmente asalariados, se conviertan en microempresarios, sobre todo en el centro-occidente de México, y señala algunas de las características de estos retornados emprendedores: un tercio de ellos fue o es no asalariado; 80% de los negocios fueron creados después del retorno; 41.8% de los negocios se relacionan con el comercio y 16.4% con los servicios; la principal razón que tuvieron para establecer el negocio era que podían obtener un ingreso mayor que como asalariados, 26.4%; los hombres que iniciaron el negocio después de los 50 años lo hicieron en el comercio, 48.5% y en la agricultura, 27.7%, en tanto que los que lo iniciaron antes de los 40 años, lo hicieron en el comercio, 35% y los servicios, 17.8%; los que utilizaron las habilidades adquiridas durante la migración fueron 25.6%, mientras que los asalariados que manifestaron lo mismo fueron 24.7%; la experiencia migratoria fue mucho más citada por los que se volvieron patrones a su regreso, 37%, que los que trabajaron por cuenta propia, 20.8 por ciento.



5. METODOLOGÍA

Se utilizaron los datos provenientes de 334 entrevistas en profundidad aplicadas en 12 municipios urbanos y rurales a migrantes que retornaron del extranjero hacia el estado de México, los cuales fueron ubicados mediante bola de nieve en localidades urbanas y rurales de la entidad. El migrante de retorno se concibió como aquella persona mayor de edad que estuvo en Estados Unidos por lo menos un año continuo por motivos laborales. Se consideran migrantes retornados emprendedores a los migrantes retornados que han realizado inversiones en pequeños negocios, animales y activos productivos.

No es una muestra aleatoria, pero la naturaleza del estudio, la selección de los migrantes y la aplicación del cuestionario permiten identificar a los principales factores que pueden convertir a los migrantes retornados en emprendedores, analizar el efecto que tienen las características propias de los migrantes a través del análisis de las etapas del proceso de migración. El trabajo de campo finalizó en enero de 2013 y empleó una guía de entrevista, cuya intención fue obtener información del proceso de migración, las condiciones económicas y sociales previas que tenían, los objetivos de migración y cómo veían que sus activos productivos, sus conocimientos laborales y otras habilidades personales les apoyaron para convertirse en emprendedoras. Cabe señalar que el tipo de emprendimiento más cercano al de los migrantes retornados estudiados en este trabajo es el de autoempleo y empresas pequeñas que emplean máximo a una persona más, muchos de ellos se establecen principalmente en el sector informal de la economía, y que, de ninguna manera, se acercan al que incorpora innovación y tecnología.

Con el fin de identificar los factores que afectan en mayor medida la decisión de emprendimiento de los migrantes retornados, tanto los que se re-





fieren a las características particulares de los migrantes como los que aluden a las características particulares del proceso de migración, a continuación se analizan las tres etapas de la migración de retorno sugeridas por Ruiz y Ceballos (2009): las condiciones anteriores a la migración, la experiencia en el país de destino y las condiciones de regreso al lugar de origen. Para realizar el análisis se sigue la metodología utilizada en Alarcón y Ordóñez (2015) de estudiar los resultados de las entrevistas a través de estadística descriptiva, una prueba univariante y la estimación de un modelo de regresión *probit*.

6. RESULTADOS

6.1 Análisis de estadística descriptiva

Las características socioeconómicas de los retornados se aprecian en el cuadro A2 del anexo; la encuesta presentó una mayor proporción de hombres, 82%, que de mujeres, 18%; una mayor frecuencia de solteros, 57%, que de casados, 43 por ciento. 32% tenían entre 16 y 22 años cuando emigraron por primera vez, 27% entre 11 y 16 años, 20% entre 27 y 53 años, 12% entre 22 y 27 años y 9 % entre 6 y 11 años, es decir, que la mayoría, 59%, eran muy jóvenes, tenían entre 11 y 22 años. La mayoría de ellos, 67%, contaba con primaria o secundaria y solo 33% con estudios de preparatoria o licenciatura. La situación económica antes de migrar para la mayoría, 80%, era de carencias, pobreza y mucha necesidad, mientras que solo 20% declaró no ser pobre. La gran mayoría, 89%, manifestó tener experiencia laboral y únicamente 12% expresó no tenerla.

Las características de la estancia de los migrantes en Estados Unidos se aprecian en el cuadro A3 del anexo, según el cual, ninguno de ellos tuvo actividad emprendedora, ya que 36 % trabajó en la industria de la construcción,



21 % como empleados de restaurante, 25% como obreros o empleados y solo 18 % en el campo o la jardinería. Por otro lado, 67 % no obtuvo ascensos en su trabajo en Estados Unidos y 33 % si lo obtuvo. Asimismo, 71 % de ellos no recibió ningún tipo de educación en Estados Unidos y 29 % sí recibió algún tipo de curso, entre ellos de inglés. En cuanto a las remesas enviadas mensualmente a sus familiares, la mitad de ellos, 50 %, envió entre 500 y 1 000 dólares, 37 % entre cero y 500 dólares, 10 % entre 1 000 y 1 500 dólares, 3 % entre 1 500 y 2 000 dólares y 0.9% más de 2 000 dólares.

En cuanto a los dólares invertidos en la compra de automóviles, la mayoría, 73 %, invirtió entre cero y 3 000, 16 % invirtió entre 3 000 y 6 000, 5 % entre 6 000 y 9 000, 5 % entre 9 000 y 12 000, y 1.8 % más de 12 000. En lo que corresponde a los dólares invertidos en la compra de casas; la mayoría, 85 %, invirtió entre cero y 25 000, 11 % entre 25 000 y 50 000, 2 % entre 50 000 y 75 000, 2 % entre 75 000 y 100 000, y 0.3 % más de 100 000. En materia de dólares ahorrados, la mayoría, 92 %, ahorró de cero a 7 500, 5 % entre 7 500 y 15 000, y 2.6 % más de 15 000. Respecto a los dólares invertidos en activos de bienestar (casas, automóviles y muebles), la mayoría, 82%, invirtió de cero a 25 550, 11% entre 25 550 y 51 000, 3.3% entre 51 000 y 76 000, 2.7% entre 76 500 y 102 000 y 0.6% más de 102 000. Por lo que hace a los dólares invertidos en negocios, la mayoría, 91%, invirtió entre cero y 12 500, 6.61% entre 12 500 y 25 000, 5% entre 25 000 y 37 500, 3% entre 37 500 y 50 000 y 3% más de 50 000.

La situación de los migrantes a su retorno se muestra en el cuadro A4 del anexo, en el que solo una minoría de ellos manifestó vivir sin problemas económicos, 20%, mientras que la mayoría, 57%, expresó vivir con un número regular de carencias durante el año y 23% vivir con carencias durante todo el año. Otro aspecto destacado en la etapa de regreso es que la mitad de ellos



declaró haber aplicado conocimiento calificado en su trabajo al retornar, 36% manifestó haber aplicado conocimiento básico y 14% no trabajar. En cuanto a las áreas en las que trabajan a su retorno, solo 11% de ellos reveló que labora de manera independiente como trabajador artesanal, mientras que el restante 89% dijo desempeñarse como empleado, de los cuales, 36% se ocupó en el área de las ventas y el comercio, 16% en actividades elementales y de apoyo, 10% como operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes y 9% como funcionarios, directores y jefes. En cuanto al área en que los migrantes retornados aplican el conocimiento aprendido en Estados Unidos, 55% expresó hacerlo en su vida personal, 17% en un negocio propio, 13% en un empleo asalariado, 11% como trabajadores independientes y 3% en ningún caso. Finalmente, más de la mitad, 52%, opina que los conocimientos aprendidos en Estados Unidos no le han servido de nada, en tanto que 48% cree que sí le ha servido en parte o todo.

6.2 Prueba univariante

Para identificar la incidencia de las características propias de los migrantes y las de la experiencia migratoria sobre la decisión de emprendimiento por parte de los retornados, en el cuadro 1 se presenta la proporción de retornados que ha realizado emprendimientos y que en la encuesta es de 56%, es decir, 188 del total de la muestra de 333. El restante 44%, esto es 145, es la proporción de retornados que no ha realizado actividades productivas.

Con base en las etapas de la migración de retorno que Gubert y Normand (2011) sugieren: previa a la migración, permanencia en el extranjero y posterior a la migración, se identificaron aquellas variables con mayor interés o capacidad de generar emprendimientos a través de la realización de pruebas del chi-cuadrado o de Kruskal-Wallis, para probar si existen diferencias



estadísticamente significativas entre las proporciones de emprendedores y no emprendedores, de acuerdo con cada una de las variables consideradas y cuyos resultados se reportan en el cuadro 1. A primera vista, las variables que más influyen sobre el emprendimiento son las incluidas en la etapa anterior a la migración o socioeconómicas, a diferencia de los resultados que tienen Alarcón y Ordóñez (2015), en los que los factores más influyentes sobre el emprendimiento son los incluidos en la trayectoria en el extranjero y el retorno, quizá porque es más heterogénea la muestra de este estudio al incluir 12 municipios, mientras que dicho análisis solo incluye uno.

En cuanto a las características previas a la migración, la prueba indica que hay diferencia significativa entre la proporción de hombres emprendedores respecto a la de mujeres, también las hay por antigüedad de la primera migración. Asimismo, el nivel educativo parece ser elemento clave para la decisión de emprender o no, ya que los retornados que cuentan con los niveles de educación primaria y secundaria presentan una tasa superior de emprendimiento tras el retorno, en relación con los que cuentan con educación preparatoria o profesional. En cambio, el estado civil no parece influir sobre la decisión de emprendimiento, ya que no contribuye a asumir riesgos e iniciar proyectos de inversión. Tampoco parece ser significativa la situación económica antes de migrar, ya que el hecho de que hayan sido pobres o no antes de la migración, no influye en sus decisiones de emprendimiento. Estos resultados pueden observarse en la penúltima columna del cuadro 1, en el que aparecen los coeficientes p del estadístico chi-cuadrado, los cuales indican que las variables socioeconómicas son las únicas importantes para explicar la decisión de emprendimiento de los retornados, aunque contrastan con los que obtienen Alarcón y Ordóñez (2015) para Ecuador, en los que solo es significativo el estado civil, pero no el resto de las variables socioeconómicas.





Tampoco parece haber efecto de las variables relacionadas con la estancia migratoria de los retornados en el extranjero con la decisión de emprendimiento, ya que las variables si recibió ascensos laborales en el extranjero, si recibió capacitación laboral en el extranjero, si realizó estudios en el extranjero principalmente relacionados con el aprendizaje del idioma inglés, el monto en dólares de las remesas enviados a los familiares que se quedan en las comunidades de origen, así como los montos en dólares de las inversiones en automóviles, casas, ahorros, activos de bienestar y negocios no presentan diferencias significativas entre los emprendedores y los no emprendedores.

De igual manera, no parece haber efecto de las variables relacionadas con la etapa de retorno de los migrantes retornados sobre la decisión de emprender, ya que la situación económica al retorno (sea ésta con carencias, sin carencias o con algunas carencias); el grado de aplicación de los conocimientos adquiridos en Estados Unidos en el trabajo actual, el porcentaje de dominio del habla del idioma inglés, el tipo de proyecto en el que estaría dispuesto a participar (sea éste personal, social o de negocio privado) y la decisión de re-emigrar o no a Estados Unidos, no presentan diferencias estadísticamente significativas entre emprendedores y no emprendedores.

Cuadro 1 Características de los retornados que emprenden (porcentaje de las submuestras)

	<i>Emprende</i>	<i>emprende</i>	<i>Wallis)</i>	<i>p</i>	<i>homogeneidad</i>
Total de la muestra					
<i>I. Características demográficas</i>					
Género			65.30	0.0001	***
Masculino	84.04	77.93			
Femenino	15.96	22.07			
Años desde la primera migración			49.29	0.0197	**
De 6 a 12	9.57	12.41			
De 13 a 17	29.26	33.79			
De 18 a 22 años	28.19	30.34			



De 23 a 27	13.30	9.66			
De 27 a 31	10.11	6.21			
De 32 y más	9.57	7.59			
Estado civil			2.00	0.1572	No
Soltero	59.57	51.72			
Casado	40.43	48.28			
Escolaridad			98.01	0.0001	***
Primaria	25.53	27.58	73.65	0.0001	***
Secundaria	39.89	41.37	37.23	0.0001	***
Preparatoria	28.72	19.31	0.08	0.7849	No
Profesional	5.85	11.72			
Cómo vivía antes de emigrar			0.61	0.4361	No
Carencias, pobre	80.85	76.82			
No pobre	19.15	21.38			
II. Estancia en el extranjero					
¿Recibió ascenso laboral en Estados Unidos?			0.09	0.7597	No
Si	32.45	31.72			
No	67.55	68.28			
Capacitación para el trabajo recibida en Estados Unidos					
Ninguna	27.66	30.34	0.28	0.5938	No
Aprendizaje	43.09	45.52	0.00	0.9894	No
Capacitación	29.26	24.14	0.92	0.3377	No
Estudios realizados en Estados Unidos			0.25	0.6177	No
Ninguno	68.62	73.79			
Si, escuelas	31.38	26.21			
Remesas mensuales enviadas (dólares)			23.27	0.5621	No
0 a 500	34.04	40.00			
500 a 1000	50.00	49.66			
1000 a 1500	11.70	6.90			
1500 a 2000	3.19	2.76			
2000 a 2500	0.53	0.69			
Más de 2500	0.53	0.00			
Dólares invertidos en automóviles	2 541.48	2 500.68	31.33	0.30	No
Dólares invertidos en casas	15 743.08	10 664.13	33.77	0.5273	No
Dólares invertidos en ahorros	3 200.53	137.93	0.66	0.4166	No
Dólares invertidos en bienestar	17 948.92	12 537.24	58.42	0.2831	No
Dólares invertidos en negocios	7 146.27	34.48	0.06	0.8019	No
III. Retorno					
Cómo vive después del retorno			1.98	0.3725	No
Siempre carencias	20.00	30.00	1.20	0.2734	No
Carencias en el año, regular	61.00	50.00	1.81	0.1788	No
Ninguna carencia, sin problemas	19.00	20.00	0.07	0.7884	No



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.

The entrepreneurship of the returned migrants, the role of the characteristics of the migrants and the particularities of the migratory experience. The case of the State of México

¿Qué tanto aplica lo aprendido en Estados Unidos en su trabajo actual?			0.06	0.7997	No
Algo o todo	49.74	46.21			
Nada	50.53	53.79			
Porcentaje de dominio de habla del idioma Inglés			8.11	0.7767	No
De 0 a 25%	43.62	42.07			
De 25 a 50%	33.51	33.10			
De 50 a 75%	11.70	15.17			
De 75 a 100%	11.17	9.66			
Tipo de proyecto en el que estaría dispuesto a participar			0.82	0.6642	No
Personal	25.00	26.90	0.04	0.8445	No
Social, educación, clínica de salud, calle	17.55	15.86	0.03	0.8753	No
Establecer negocio privado, inversión	57.45	57.24	0.80	0.3717	No
IV. Re-emigración					
Intención de re-emigrar	56.38	56.55	0.18	0.6739	No

Nota: Los asteriscos indican que se rechaza la hipótesis nula de homogeneidad al nivel de significancia de 10% (*), 5% (**) y 1% (***). Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta utilizada en este artículo.

Cuadro 2 Rama de actividad de los retornados después del retorno y durante la migración (porcentaje de las submuestras)

	Emprende	No emprende	Estadístico chi-cuadrado (Kruskal-Wallis)	Valor p	Rechazo homogeneidad
V. Rama de actividad durante la migración					
Campo, jardinería	18.09	16.55	0.111	0.7395	No
Construcción	35.64	37.93	0.452	0.5014	No
Como empleado u obrero	25	23.45	0.322	0.5707	No
Restaurante	21.28	22.07	0.405	0.5245	No
VI. Rama de actividad después de la migración					
Actividades elementales y de apoyo	13.83	19.31	67.315	0.0001	***
Operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes	12.77	10.34	40.068	0.001	***
Artesanías	12.77	13.1	49.192	0.0001	***
Actividades agrícolas, ganaderas y forestales	0.53	0	-	-	
Servicios personales, vigilancia	4.26	7.59	30.288	0.0001	***
Comerciantes, empleados en ventas	43.09	24.14	79.931	0.0001	***
Auxiliares en actividades administrativas	5.85	5.52	22.521	0.0001	***
Profesionales y técnicos	3.72	8.97	35.26	0.0001	***
Funcionarios, directores y jefes	6.91	11.03	42.411	0.0001	***

Nota: Los asteriscos indican que los efectos marginales son significativos a 10% (*), 5% (**) y 1% (***).

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de la encuesta.



6.3 Modelo econométrico

El modelo sigue la división en etapas de la migración de retorno que plantean Ruiz y Ceballos (2009) y desarrollan en un modelo econométrico Alarcón y Ordóñez (2015), en el cual se supone que la actividad de emprendimiento implica la aplicación de habilidades, prácticas y experiencias sobre procesos productivos o comerciales adquiridos en el pasado (antes, durante y después de la migración), así como de la inversión, los ahorros, la capacidad de endeudamiento y los costos hundidos.

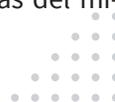
Se intenta identificar las características de los migrantes retornados que convierten a estos en emprendedores, es decir, en personas dispuestas a asumir costos y riesgos que los migrantes retornados no emprendedores no están dispuestos a tomar. La decisión de emprender o no es representada en este trabajo por un modelo *probit* de elección binaria, que adopta la siguiente forma:

$$Prob(\text{emprende}_{j=1}) = \Phi(a_i A_{ij} + b_i B_{ij} + \dots + f_i F_{ij} + e_{ij})$$

$$Prob(\text{emprende}_{j=0}) = 1 - \Phi(\cdot)$$

Donde el subíndice i indica variable y el j migrante retornado. La variable adopta el valor de uno si el retornado realiza emprendimiento, esto es, si invierte en pequeños emprendimientos como medio de vida y de cero en caso contrario. Φ representa la función de distribución normal estándar. En el modelo las variables explicativas se agrupan en los mismos bloques que en los cuadros 1 y 2, aunque en él solo se toman las variables que mostraron mayores diferencias entre emprendedores y no emprendedores.

(A_i) es el vector de variables de características demográficas del mi-





grante retornado que incluye: 1) sexo, que es una variable binaria que adopta el valor de uno para mujer y de cero en caso contrario; 2) años transcurridos desde la primera migración del migrante retornado, medida en años; 3) estado civil, que es variable binaria que toma el valor de uno para casado y de cero en caso contrario; 4) nivel de escolaridad, para el que se tomaron solamente los niveles de educación primaria y secundaria, que son los que mostraron mayores diferencias entre emprendedores y no emprendedores en el cuadro 1, medido en años y 5) situación en la que vivían los retornados antes de migrar, también variable binaria con valor de uno para la situación no pobre antes de migrar y de cero en caso contrario.

(B_i) es el vector de variables relacionadas con la estancia del retornado en el extranjero que comprende el nivel de remesas enviadas a sus familiares en el país de origen, las inversiones realizadas en automóviles, los ahorros realizados en el extranjero, las inversiones realizadas en activos de bienestar (casas, automóviles y muebles) y las inversiones realizadas en negocios, todas ellas medidas en miles de dólares.

(C_i) es el vector de las variables asociadas con el retorno e incluyen la situación económica del migrante al retorno en las opciones, a) sin carencias todo el año y b) con problemas económicos regulares durante todo el año, medidas mediante variables binarias que tomaron el valor de uno si ocurrió la situación especificada y de cero en caso contrario; la aplicación de algunos o de todos los conocimientos adquiridos a su retorno, medida por una variable binaria con valor de uno si aplicó todos o algunos de los conocimientos adquiridos y de cero en caso contrario; su deseo de participar en proyectos relacionados con pequeños negocios, la cual adoptó el valor de uno si el migrante manifestó tal deseo y de cero en caso contrario.



(D_i) es la variable que representa la intención de re-emigrar, la cual se midió mediante una variable binaria que adoptó el valor de uno si el retornado manifestó tal intención y de cero en caso contrario.

$(E_i$ y $F_i)$ y son los vectores que representan las actividades laborales que los migrantes adoptaron durante su estancia migratoria y a su retorno, respectivamente, solo fueron consideradas aquellas con mayores diferencias en la tabla 2, que son el trabajo en el campo o como jardinero durante la migración y como trabajadores en actividades elementales y de apoyo, operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes, artesanos y como profesionales y técnicos a su retorno a México, las cuales se midieron a través de variables binarias con valor de uno cuando se dieron las actividades laborales mencionadas y de cero en caso contrario.

Cuadro 3 Estimación del modelo probit de la probabilidad de conversión del migrante retornado en emprendedor

	<i>Emprendedor</i>	
	<i>Efecto marginal</i>	<i>Valor z</i>
I. Características demográficas		
Género masculino	0.038	0.54
Años desde la primera migración	0.008	2.61***
Estado civil casado	-0.039	-0.76
Escolaridad		
Primaria	-0.1110	-1.59
Secundaria	-0.0670	-1.17
Cómo vivía antes de emigrar	-0.084	-1.34



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.

The entrepreneurship of the returned migrants, the role of the characteristics of the migrants and the particularities of the migratory experience. The case of the State of México

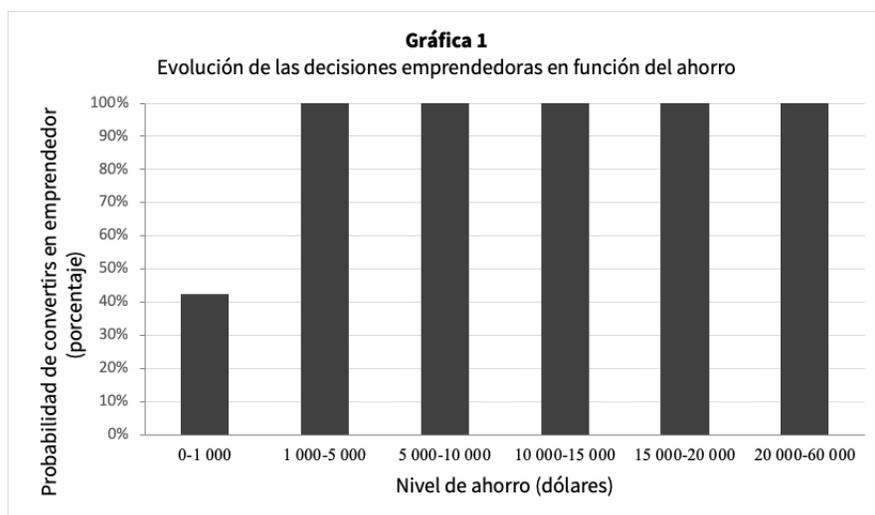
<i>II. Estancia en el extranjero</i>		
Remesas mensuales enviadas (dólares)	0.04	0.65
Dólares invertidos en automóviles	-0.002	-0.30
Dólares invertidos en ahorros	0.11	8.05***
Dólares invertidos en ahorros ²	-0.005	-6.27***
Dólares invertidos en negocios	0.003	2.04**
<i>III. Retorno</i>		
Cómo vive después del retorno, carencias en el año		
Ningún problema	0.178	3.04***
Problemas regulares	0.04	0.49
¿Aplica en algo o todo lo aprendido en Estados Unidos en su trabajo actual?	0.0266	0.86
¿Le gustaría participar en el establecimiento de proyectos de negocios?	-0.026	-0.053
<i>IV. Re-emigración</i>		
Intención de re-emigrar	-0.014	-0.09
<i>V. Rama de actividad durante la migración</i>		
Campesino o jardinero	0.263	1.23
<i>VI. Rama de actividad después de la migración</i>		
Trabajadores en actividades elementales y de apoyo	-0.100	-1.36
Operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes	-0.153	-1.85*
Trabajadores artesanales	-0.014	-0.20
Profesionales y técnicos	-0.383	-3.16***
Pseudo R ²	0.2447	
Correctamente clasificados	73.11%	

Nota: Los asteriscos indican que los efectos marginales son significativos a 10% (*), 5% (**) y 1% (***).

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de la encuesta.



Cabe destacar que la variable ahorro se introdujo en la regresión de forma lineal y con un término al cuadrado, se identificaron comportamientos no lineales en el modelo de emprendedor debido a que los dos coeficientes, el lineal y el cuadrado, son significativos. En la gráfica 1 se aprecia una trayectoria no lineal de la probabilidad de convertirse en emprendedor con respecto a los niveles de ahorro, ya que para niveles inferiores de ahorro (1 000 dólares o menos) la probabilidad es decreciente, pero para niveles de ahorro superiores (mayores a 1 000 dólares) esa probabilidad aumenta, resultado que concuerda con los obtenidos en otros estudios, McCormick y Wahba (2001), Black y Castaldo (2009).



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta utilizada en el artículo.

Los resultados para el modelo presentados en el cuadro 3 indican en sus medidas de bondad de ajuste que las variables independientes en conjunto son capaces de explicar una parte importante de la decisión de si los





retornados emprenden. El coeficiente pseudo R^2 de McFadden obtenido en el trabajo, con valor de 0.2447, que indica que las variables del modelo en su conjunto son significativas, es similar a los obtenidos en otros estudios sobre la relación de los migrantes retornados y el emprendimiento, como el de Alarcón y Ordóñez (2015) que obtiene 0.54 para Ecuador; Gubert y Nordman (2011) 0.29, 0.30 y 0.35 para Argelia, Marruecos y Túnez, respectivamente; el de Black y Castaldo (2009) obtiene 0.28 y 0.58 para Ghana y Cte d' Ivoire; el de Killic *et al.* (2009), con valores de 0.1367, 0.1383 y 0.1440 para Albania, para cada uno de los instrumentos utilizados y el de Cruz y Salas (2018) con valor de 0.23 para el Estado de México. Por otra parte, la proporción de individuos clasificados correctamente usando la predicción del modelo para ser emprendedores también es elevada, 73.11%. A continuación, se comentan los resultados del modelo de regresión para cada una de las etapas de la migración de retorno.

Respecto a las características socioeconómicas de los retornados, a pesar de que en la prueba univariante la gran mayoría de ellas son relevantes para diferenciar a los emprendedores de los no emprendedores, en el modelo econométrico no se detectan diferencias importantes entre hombres y mujeres en cuanto a la decisión de emprendimiento, ya que la variable sexo masculino tiene signo positivo pero no es significativa; resultado que concuerda con el obtenido por Alarcón y Ordóñez (2015) para Ecuador, quienes no encuentran diferencia significativa en la decisión de emprender o no por sexo, pero que contrasta con el obtenido por Gubert y Nordman (2011), donde las mujeres retornadas tienen una probabilidad menor de convertirse en emprendedoras en Marruecos y Túnez de 25% y 34%, respectivamente, también contrasta con el de McCormick y Wahba (2001) para Egipto de 16% superior para los hombres.



El estado civil tampoco es significativo, ni el nivel educativo, lo cual contrasta con los resultados obtenidos por Gubert y Nordman (2011) que encuentran que la formación universitaria mejora la probabilidad de convertirse en emprendedor en los retornados de Argelia y Marruecos, pero no en los de Túnez; así como con los hallazgos de McCormick y Wahba (2001) para Egipto, los de Alarcón y Ordóñez (2015) para Ecuador y los de Piracha y Vadean (2010) para Albania, de que a mayor educación corresponde una menor probabilidad de convertirse en emprendedores.

Por otro lado, los años desde la primera migración del retornado, que son una aproximación de la experiencia migratoria, tienen efecto positivo aunque pequeño sobre la decisión de volverse emprendedor, aumentando 0.77% la probabilidad de ser emprendedor por cada año adicional desde la primera migración del retornado, lo que contrasta con los hallazgos de Ilahi (1999) acerca de que la edad impacta negativamente la decisión de emprender, al estar ésta relacionada positivamente con la experiencia laboral y mayores sueldos como asalariado. Sin embargo, coincide con la relación positiva encontrada en Gubert y Nordman (2011) de que la edad mejora la capacidad de gestión y de iniciar emprendimientos, asimismo con los resultados de Cruz y Salas (2018) donde se observa que la edad impacta positivamente las posibilidades de emprendimiento de los migrantes retornados. De igual forma, en nuestro trabajo, la situación económica no pobre antes de partir a Estados Unidos tampoco presenta efecto significativo sobre la probabilidad de convertirse en emprendedor.

En lo que corresponde a la estancia en el extranjero, no obstante de que en el análisis univariante ninguna de las variables es estadísticamente significativa, en el modelo de regresión solo las remesas mensuales y la inver-





sión en automóviles no son significativas, mientras que sí lo son los dólares invertidos en negocios y los dólares invertidos en ahorros, lo que resulta en que la probabilidad de emprender es 11% mayor por cada mil dólares adicionales que ahorran y de 0.3% mayor por cada mil dólares adicionales que invierten en pequeños negocios. Por tanto, se constata que los migrantes retornados que realizan un mayor volumen de dólares ahorrados y un mayor volumen de dólares invertidos en pequeños negocios, tienen mayor probabilidad de convertirse en emprendedores.

Los ahorros en el extranjero se han introducido en la regresión con un término al cuadrado y se han identificado comportamientos no lineales en el modelo *probit* de emprendedor, dado que los coeficientes lineal y al cuadrado son significativos. En la gráfica 1 se aprecia una trayectoria no lineal de la probabilidad de emprender decreciente para rangos inferiores de ahorro y creciente para rangos superiores de ahorro: de este modo, la probabilidad de emprender es menor para ahorros inferiores a 1 000 dólares, pero a partir de los 1 000 dólares aumenta según el nivel de ahorro en el destino migratorio. De lo anterior se infiere que el haber obtenido ahorros en el extranjero es decisivo para financiar los emprendimientos, resultado que está en consonancia con los estudios de McCormick y Wahba (2001), Black y Castaldo (2009) y Cruz y Salas (2018).

En relación con las condiciones del retorno, a pesar de que en la prueba univariante no es estadísticamente significativa ninguna variable, la situación económica de ausencia de problemas económicos al retorno presenta una relación positiva con la actividad emprendedora, lo que indica que, aquellos migrantes que manifiestan no tener a su retorno problemas económicos, también tienen una mayor actitud emprendedora que se manifiesta en una



probabilidad 17.8% mayor de ser emprendedores que aquellos que sí tienen problemas económicos al retornar. Lo anterior concuerda con los resultados de los estudios de McCormick y Wahba (2001), Black y Castaldo (2009) y Cruz y Salas (2018), en los que existe una clara influencia positiva y significativa de los ahorros en los emprendimientos de retornados.

En cuanto a la capacitación recibida en Estados Unidos, no resultó significativo si aplica en su trabajo actual algo o todos los conocimientos laborales adquiridos en Estados Unidos, esto contrasta con el impacto positivo de la capacitación adquirida en Estados Unidos sobre el emprendimiento del estudio de Gubert y Nordman (2011) y el impacto negativo de la capacidad adquirida en Estados Unidos sobre el emprendimiento del estudio de Black y Castaldo (2009). Asimismo, tampoco es significativo si les gustaría participar en el establecimiento de proyectos de negocios. De igual manera, el coeficiente de la intención de re-emigrar es positivo, sin embargo, no es estadísticamente significativo, en contraste con el impacto negativo y significativo que encuentran Alarcón y Ordóñez (2015), de la intención de re-emigrar y emprendimiento.

En lo que corresponde al impacto de las actividades laborales desarrolladas durante la estancia migratoria de los retornados en Estados Unidos sobre la probabilidad de realizar emprendimientos, ninguna de ellas es estadísticamente significativa. En contraste, las actividades laborales desplegadas a su retorno a México, a semejanza de lo obtenido en la prueba estadística univariante, solo resultaron significativas en su impacto sobre la decisión de emprender dos ramas laborales: la de los operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes por un lado y la de los profesionales y técnicos por otro. La probabilidad de convertirse en emprendedor es 51% menor para los





migrantes retornados que desempeñan el primer tipo de actividades y 38% menor para los que desempeñan el segundo tipo de actividades.

7. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos en este trabajo fueron contrastados con los de trabajos similares, y permiten concluir, con base en los resultados obtenidos en la prueba estadística univariante y el modelo de regresión *probit*, que no es posible rechazar la hipótesis planteada en el trabajo: las características particulares de los migrantes retornados y las particularidades propias de la experiencia migratoria se encuentran entre los principales determinantes de la decisión de emprendimiento de los migrantes retornados, a las cuales se agregan algunas características relativas al retorno de los migrantes.

Entre las variables que impactan positivamente la decisión de emprendimiento de los migrantes retornados identificadas en este trabajo se encuentran las particularidades propias de los migrantes retornados, como se muestra en la prueba estadística univariante (género, años de experiencia migratoria, escolaridad en general y en particular de primaria y secundaria), aunque en el modelo *probit* solamente lo son los años transcurridos desde la primera migración, que es *proxy* de los años de experiencia migratoria; las particularidades propias de la estancia en el extranjero de los migrantes retornados, en este caso son los ahorros realizados en el país huésped y la inversión en negocios en la comunidad de origen, lo que significa que la capacidad de ahorro y de financiamiento propio es un factor de crucial importancia para su conversión en emprendedores; y entre las particularidades de la etapa de retorno en el modelo de regresión se encuentra la situación económica al re-



greso. Lo anterior permite concluir que las características socioeconómicas de los retornados y en particular los años de experiencia migratoria, la cantidad de ahorros obtenidos en el extranjero, las inversiones en negocios realizadas en la comunidad de origen mientras fueron migrantes y la solvencia económica en general incrementan la probabilidad de que los migrantes retornados se conviertan en emprendedores.

Asimismo, la prueba estadística univariante y el modelo de regresión reportan que ciertos tipos de empleo desempeñados por los migrantes a su retorno impactan la decisión de emprendimiento, aunque lo hacen negativamente, en particular los operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes, por un lado, y los de expertos profesionales y técnicos, por otro, los cuales son menos propensos a convertirse en emprendedores al retorno, quizá porque pueden aplicar los conocimientos adquiridos en la experiencia migratoria en un trabajo asalariado y no tienen necesidad de convertirse en emprendedores.

Por otro lado, es necesario reconocer que el actual entorno económico del país, caracterizado por un bajo crecimiento, escasez de empleos, deterioro de los salarios reales y elevada informalidad no es atractivo para que los migrantes retornados puedan conseguir empleo a su regreso, por lo que claramente el emprendimiento y el autoempleo son opciones para que se puedan reinsertar al mercado laboral exitosamente. De igual manera, este trabajo permite ver que la experiencia migratoria por sí sola no convierte a los migrantes retornados en emprendedores, ni asegura la transferencia de conocimientos o de capital humano adquirido, ni el aprovechamiento del ahorro y la inversión en negocios acumulada durante la estancia migratoria, lo que hace de los migrantes retornados un grupo vulnerable que requiere la intervención del Esta-





do mediante el diseño e instrumentación de una política pública que integre los esfuerzos de los retornados para realizar emprendimientos.

Dicha política pública debe tomar en consideración los resultados obtenidos en este estudio, que señala las particularidades propias de los migrantes retornados (género, años desde la primera migración, el estado civil y la escolaridad), las características propias del proceso de migración (dólares ahorrados e inversiones realizadas en negocios durante la estancia migratoria) y las particularidades posteriores al retorno (la situación de solvencia económica al retorno) que posibilitan la conversión de los migrantes retornados en emprendedores; con el fin de integrar los esfuerzos de los retornados en materia de capital humano, ahorro e inversión ya realizada en las comunidades de origen y que destine recursos públicos *ex profeso* para apoyar el establecimiento de las actividades de emprendimiento, con el objetivo de convertir la migración de retorno en motor de desarrollo que genere empleos y mejoramiento de la calidad de vida de los migrantes retornados en sus localidades de origen y, de esa forma, contribuyan al desarrollo económico de las mismas.

Finalmente, otro resultado de nuestro estudio es el reconocimiento de que el tipo de emprendedor que hasta el día de hoy es más común entre los migrantes retornados al Estado de México específicamente, es el autoempleado o pequeño empresario del tipo informal con un empleado contratado, por lo que en la política pública se debe sugerir la evolución de estos emprendimientos a otros que consideren aspectos de innovación e incorporación de tecnología, que hagan más rentables estas actividades emprendedoras.



Bibliografía

- Alarcón, S. y J. Ordóñez. 2015. Ecuador: retorno migratorio y emprendimiento en Loja, *Revista CEPAL*, 117: 69-86.
- Barbosa, P. y J. Aguirre. 2011. Migración de retorno e inversión en México. El caso de los migrantes de segunda generación, *INCEPTUM*, VI(10): 95-123.
- Batista, C., T. McIndoe-Calder y P.C. Vicente. 2010. Return migration and entrepreneurship in Mozambique, mimeo, Trinity College Dublin.
- Batista, C., T. McIndoe-Calder y P.C. Vicente. 2017. Return migration, self-selection and entrepreneurship, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 79(5): 797-821.
- Bensassi, S. y L. Jabbour . 2017. Return migration and entrepreneurial success: an empirical analysis for Egypt, GLO Discussion Paper, Núm. 98.
- Black, R. y A. Castaldo . 2009. Return migration and entrepreneurship in Ghana and Côte d'Ivoire: the role of capital transfers, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 100(1): 44-58.
- Cassarino, J. P. 2000. *Tunisian new entrepreneurs and their past experiences of migration in Europe: Resource mobilization, networks and hidden disaffection*, Londres,.Ashgate Publishers.
- Consejo Nacional de Población (Conapo). 2015. *Migrantes mexicanos de retorno, 2010-2015*, México.





- Cruz, M. y R. Salas. 2018. Algunos casos de emprendimiento de migrantes retornados, en M. Cruz y A. Cuecuecha (comps.), *Emprendimiento y Migración de Retorno. Raíces y Horizontes*, México, Miguel Ángel Porrúa, El Colegio de Tlaxcala y Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla.
- Dustmann, C. y O. Kirchkamp. 2002. The optimal migration duration and activity choice after re-migration, *Journal of Development Economics*, 67: 351-372.
- Dustmann, C. 2001. Why go back? Return motives of migrant workers, en S. Djajic (comp.) *International Migration: Trends, Policy, and Economic Impacts*, capítulo 11, Routledge.
- Espinosa, A. y M. González, M. 2016. La adaptación social de los migrantes de retorno de la localidad de Atencingo, Puebla, México, *Ciencia UAT*, II (I): 49-64.
- Gmelch, G. 1980. Return migration, *Annual Review of Anthropology*, 9: 135-159.
- Gubert, F. y C. Nordman. 2011. Return migration and small enterprise development in the Maghreb, en S. Plaza y D. Ratha (comps.), *Diaspora for Development in Africa*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Ilahi, N. 1999. Return migration and occupational change, *Review of Development Economics*, 3(2): 170-186.
- Kilic, T., G. Carletto, B. Davis y A. Zezza. 2009. Investing back home: Return migration and business ownership in Albania, *Economics in Transition*, 17(3): 587-623.



- Mansuri, G. 2007. Does work migration spur investment in origin communities ? Entrepreneurship, schooling, and child health in rural Pakistan, en C. Özden, y M. Schiff (comps.), *International migration, economic development and policy*, Washington, D.C., The World Bank, pp. 99-139.
- Marchetta, F. 2012. Return migration and the survival of entrepreneurial activities in Egypt, *World Development*, 40(10): 1999-2013.
- Masferrer, C. 2018. Migración de retorno y desigualdades en México, diario *Milenio*, 15 de junio de 2018, artículo invitado.
- Massey, D. y K. Espinosa. 1997. What's driving Mexico-U.S. migration? A theoretical, empirical, and policy analysis, *American Journal of Sociology*, 102(4): 939-999.
- McCormick, B. y J. Wahba. 2001. Overseas work experiences, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs, *Scottish Journal of Political Economy*, 48(2): 164-178.
- Meza, L. 2017. Migrantes retornados en la ciudad de México. Es más fácil irse que regresar, en L. Meza, C. Pederzini y S. de la Peña (comps.) *Emigración, tránsito y retorno en México desde distintas perspectivas*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Guadalajara.
- Mondragón-Vélez, C. y X. Peña. 2010. Business ownership and self-employment in developing economies: The Colombian case, en J. Lerner, y A. Schoar (comps.), *International Differences in Entrepreneurship*, pp. 89-127. Recuperado de [http:// www.nber.org/chapters/ c8217.pdf](http://www.nber.org/chapters/c8217.pdf)



Montoya, J., R. Salas y J. A. Soberón. 2011. La migración internacional de retorno en el Estado de México: oportunidades y retos, *Gaceta Laboral*, 17(2): 143-168.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). 2009. *Perspectivas de las migraciones internacionales 2008*, París. Recuperado de http://www.oecdbookshop.org/browseas?pid=-title_detail&lang=en&ds=&ISBN=9788484173243

Papail, J. 2002. De asalariado a empresario: la reinserción laboral de los migrantes internacionales en la región centro-occidente de México, *Migraciones Internacionales*, 1(3): 79-102.

Pedone, C. y S. Gil (comps.). 2013. Políticas públicas, migración familiar y retorno de la población migrante latinoamericana en Cataluña: una perspectiva transnacional, Barcelona, CIIMU institut d'infància i món urbà. Recuperado de http://institutinfancia.cat/wp-content/uploads/2016/08/2013_politicas-publicas-migracion-familiar-retorno_publicacio_cast-copia.pdf

Piracha, M. y F. Vadean. 2010. Return migration and occupational choice: evidence from Albania, *World Development*, 38(8): 1141-1155.

Ramírez, M.A. 2005. La migración de retorno en México y la decisión de autoempleo tesis de licenciatura en economía, UDLAP. Recuperada de http://caterina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/ramirez_r_ma/

Rodríguez, A. (2009). "Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial", *Pensamiento & Gestión* 26, pp. 94-119.

Ruiz, F. y A. Ceballos. 2009. Dinámicas y respuestas frente al retorno en Bogotá. Elementos para su análisis, *Diálogos Migrantes* 4: 52-58.



- ● ● ●
- 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.
- Tovar, L.M. y M.T. Victoria. 2013. Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura, *Revista de Economía Institucional*, 15(29): 41-65.
- Tovar L.M., M.T. Victoria, J.R. Tovar, G. Troncoso y F. Pereira. 2018. Factores asociados a la probabilidad de emprendimiento en migrantes colombianos que retornan a Colombia, *Migraciones Internacionales*, 10(1): 169-192.
- United Nations. (1998). "Recommendations on statistics of international migration". *Statistical Papers Series M*, No. 58, Rev. 1, Nueva York: United Nations. Recuperado de https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_58rev1e.pdf
- Wahba, J. 2015. Selection, selection, selection: the impact of return migration, *Journal of Population Economics*, 28(3): 535-563.



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.

The entrepreneurship of the returned migrants, the role of the characteristics of the migrants and the particularities of the migratory experience. The case of the State of México



Anexo

Cuadro A1 Trabajos que relacionan migración internacional de retorno y emprendimiento

Autor/ país	Objetivo	Modelo Econométrico	Variables	Resultados
Dustmann y Kirckamp (2002)/ Turquía	Estudia los determinantes de la duración óptima de la migración y las actividades que eligen los migrantes después del retorno.	Variables latentes determinadas simultáneamente en un modelo multinomial.	Dependiente: 1= auto-empleado, 2= trabajador asalariado, 3= no participantes. Independientes: variables demográficas (edad, escolaridad antes de la migración, estado civil antes de la migración), sin hijos durante la emigración, si la ayuda a los retornados reduce la migración.	Más de la mitad de los migrantes retornados se ocupan en actividades de emprendimiento. Mayor nivel educativo conduce a menor duración en el país de destino. A mayor edad de entrada en la migración, mayor es la duración en el auto-empleo y el desempleo en el país de destino.
Mansuri (2007)/ Pakistán	Examina si las elecciones de inversión de las familias migrantes son diferentes de las de aquellas familias no migrantes comparables. Investiga de qué manera el ciclo de la migración (emigración y retorno) puede afectar el comportamiento de la inversión por parte de los migrantes retornados.	<i>Probit</i>	Dependiente: inversión en una empresa no agrícola, Inversión en un activo agrícola importante (como un tractor) o inversión en la compra de tierra en los últimos años. Independientes: dummy=1 si el hogar cuenta con al menos un migrante; dummy=1 si el hogar tiene al menos un retornado; herencia de tierra; número máximo de años de escolaridad en el hogar; número de hombres adultos, pueblo donde está ubicado el hogar. Instrumentales: 1) red del migrante en el pueblo; 2) edad máxima de los miembros hombres; 3) interacción de las dos anteriores; 4) plus, con respecto al nivel de educación medio de los migrantes del hogar.	La inversión puede ser muy sensible a la disponibilidad de mano de obra masculina debido a cambios inducidos por la migración, haciendo importante diferenciar episodios migratorios en marcha o completados. Las familias con migrantes retornados invierten más que las que no tienen migrantes retornados, pero las familias con episodios de migración en marcha invierten menos que los de migración completada.
Kilic et al. (2007)/ Albania	Evalúa el impacto de la experiencia migratoria pasada sobre la probabilidad de que los retornados se conviertan en propietarios de negocios no agrícolas.	<i>Probit</i>	Dependiente: 1= el hogar poseía un negocio no agrícola, 0= en otro caso. Independientes: miembros de entre 0-14 años y 15-60 años; nivel de educación; amigos cercanos del jefe de hogar en la comunidad; área de tierra propiedad del hogar; lugar de residencia (rural, urbano); acceso a acueducto; región en que vive la familia. Instrumentales: 1) dummy=1 si un miembro del hogar habla o hablaba el idioma del país de destino; 2) dummy=1 si el jefe del hogar y su cónyuge tenían familiares o amigos en el extranjero años atrás; 3) distancia mínima entre el lugar de residencia y uno de los principales puntos de salida de emigrantes; 4) promedio anual de choques experimentados por el hogar.	La experiencia de migración del hogar en los retornados ejerce un impacto positivo sobre la probabilidad de ser propietario de un negocio no agrícola.



<p>Black y Castaldo (2009)/ Ghana y Costa de Marfil</p>	<p>Estudia la relación entre migración internacional de retorno y emprendimiento.</p>	<p><i>Probit</i></p>	<p>Dependiente: 1=si el individuo ha registrado un negocio, 0= en otro caso. Independientes: características individuales (edad, sexo, trabajo antes de emigrar); duración de la emigración y motivo para regresar; capital financiero y humano (ahorros, experiencia en el trabajo y educación adquiridos en el exterior); capital social (pertenencia a asociaciones con personas del mismo país y de otros países y de otros países; visita regularmente el hogar).</p>	<p>La experiencia de trabajo en el extranjero es el pronosticador más significativo de la actividad emprendedora entre los migrantes retornados, y también los ahorros acumulados en el extranjero, las razones para retornar y la frecuencia de las visitas a su lugar de origen mientras están en el extranjero.</p>
<p>Batista et al. (2010)/ Mozambique</p>	<p>Explora si, y cómo, los retornados contribuyen a la creación de nuevos negocios en los países de origen.</p>	<p>VARIABLES LATENTES DETERMINADAS SIMULTÁNEAMENTE.</p>	<p>Dependiente: variables latentes determinadas simultáneamente: 1) Decisión de crear nuevos negocios (1= abrir un negocio; 0=no abrir), 2) Decisión de retorno (1= retornar al país de origen; 0=no retornar). Independientes: 1) dummy=1 si un miembro del hogar habla o hablaba el idioma del país de destino; 2) dummy=1 si el jefe del hogar y su cónyuge tenía familiares o amigos en el extranjero años atrás; 3) distancia mínima entre el lugar de residencia y uno de los principales puntos de salida de emigrantes; 4) promedio anual de choques experimentados por el hogar. Instrumentales: 1) deportación por ser migrante ilegal; 2) inestabilidad política y social en el país de destino; 3) enfermedad y muerte de un familiar; 4) cambios en el estado civil.</p>	<p>Encuentran que tener un migrante retornado en la familia, incrementa la probabilidad de creación de negocios 54% en promedio, siendo más fuerte el efecto en las provincias del sur del país. También encuentran que las actividades en que se concentran los emprendimientos son comercio al menudeo y actividades agrícolas, y no en servicios o industria.</p>
<p>McCormick y Wahba (2011)/ Egipto</p>	<p>Explora en qué medida los retornados se vuelven emprendedores y la influencia de los ahorros, la experiencia de trabajo en el exterior y la educación formal antes de la migración.</p>	<p><i>Probit</i></p>	<p>Dependiente: 1=si el retornado se ha vuelto un emprendedor luego del retorno, 0=en otro caso. Independientes: ahorro acumulado afuera, meses de trabajo en el exterior, duración de la emigración, sexo, edad, nivel de educación, emprendedor antes de emigrar, empleo público antes de emigrar, región (urbana o rural).</p>	<p>El ahorro en el extranjero y la duración de la estancia en el extranjero, incrementan la probabilidad de llegar a ser emprendedor entre los retornados con mayor educación.</p>



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.

The entrepreneurship of the returned migrants, the role of the characteristics of the migrants and the particularities of the migratory experience. The case of the State of México



<p>Guberty Nordman (2011)/ Marruecos, Argelia y Túnez</p>	<p>Analiza la relación entre la migración de retorno y el desarrollo de pequeños negocios en tres países del Magreb árabe.</p>	<p>MCO</p>	<p>Dependiente: 1=si el retornado se ha vuelto un emprendedor luego del retorno, 0=en otro caso. Independientes: variables demográficas (sexo, edad, región de origen, doble nacionalidad); logro educativo, ocupación antes de emigrar; características de los migrantes mientras estuvieron fuera.</p>	<p>1. Un tercio de los retornados invirtieron en proyectos y negocios después del retorno. 2. Los emprendedores son mayoritariamente hombres, más jóvenes, más educados y vivían más en zonas urbanas, que los no emprendedores; tienen una primera experiencia como empleadores o auto-empleados, recibieron entrenamiento vocacional en el extranjero y además decidieron independiente y libremente regresar. No encuentran correlación entre duración de la migración y emprendimiento.</p>
<p>Montoya, Salas y Soberón (2011)/ México</p>	<p>Analiza los conocimientos adquiridos y depurados en el extranjero, las vivencias y reflexiones que inciden en la reinserción productiva de los retornados, al permitirles la capitalización y la creación de negocios.</p>	<p>Enfoque cualitativo</p>	<p>Dependiente: reinserción productiva de los migrantes retornados. Independientes: conocimientos adquiridos y depurados en el extranjero, así como las vivencias y reflexiones por las que pasaron los migrantes retornados.</p>	<p>Los retornados traen una nueva mentalidad socioeconómica y familiar que se manifiesta en prácticas cotidianas como un mayor impulso a la educación de sus hijos y su salud, capitalización de pequeños negocios y cambios de empleo del campo a las actividades terciarias.</p>
<p>Marchetta (2012)/ Egipto</p>	<p>Analiza si los migrantes internacionales temporales tienen una alta propensión a optar por la actividad emprendedora a su retorno pero las perspectivas de supervivencia de esta no se ha explorado.</p>	<p>Modelo <i>probit</i> bivariable y un estimador de inclusión residual de dos etapas.</p>	<p>Dependiente: probabilidad de supervivencia de las actividades de emprendimiento de los migrantes internacionales retornados. Independientes: experiencia migratoria. Variables de control para la selección no aleatoria de migrantes retornados en variables inobservables. Instrumentales: instrumentos alternativos para la migración: 1) tasa de crecimiento de la población, 2) precio real del petróleo.</p>	<p>La experiencia emprendedora de los migrantes mejora significativamente las oportunidades de supervivencia de las actividades emprendedoras de los migrantes retornados.</p>



<p>Wahba (2015)/ Egipto</p>	<p>Aborda diversos problemas de selectividad mientras cuantifica el impacto de la migración de retorno sobre los salarios de los retornados usando datos no experimentales.</p>	<p>Sistema mixto multi-ecuacional que ajusta un modelo de ecuaciones simultáneas de Ecuaciones Aparentemente No relacionadas.</p>	<p>Dependiente: elección ocupacional entre trabajadores asalariados (WE) o emprendedores (E), Independientes: controles por varios sesgos de selectividad que surgen de la elección de la emigración, la elección de la migración de retorno, la elección de la participación en la fuerza laboral y la elección de la ocupación después del retorno.</p>	<p>La migración temporal en el extranjero resulta en una prima salarial al retorno, en comparación con los no migrantes.</p>
<p>Alarcón y Ordóñez (2015)/ Ecuador.</p>	<p>Estudia los factores relacionados con la decisión de realizar emprendimientos a partir de una encuesta a migrantes retornados.</p>	<p><i>Probit</i></p>	<p>Dependiente: 1=si el retornado se ha vuelto un emprendedor luego del retorno, 0=en otro caso. Independientes: variables demográficas (sexo, edad, estado civil y nivel de formación), destino migratorio, salarios como proxy del ahorro, duración de la permanencia migratoria superior a nueve años, recepción de algún tipo de formación y realización de emprendimiento durante la migración, retorno voluntario, tiempo transcurrido desde el retorno, satisfacción del retorno, conocimiento institucional, predisposición a aceptar ayuda institucional, intención de re-emigrar, trabajo en la administración pública antes de emigrar, trabajo en agricultura y hostelería durante la migración.</p>	<p>Las variables que más aumentan la probabilidad de emprender tras el retorno son la experiencia emprendedora durante la migración y el regreso por motivos voluntarios, así como haber trabajado en el lugar de destino en actividades de agricultura y hostelería. Inciden negativamente la formación universitaria y el trabajo en la administración pública antes de migrar.</p>
<p>B e n s a s s i y Jabbour (2017)/ Egipto</p>	<p>Explora el efecto de la migración de retorno sobre el desempeño de las firmas familiares.</p>	<p>Modelo de ecuaciones estructurales simultáneas.</p>	<p>Dependiente: ingreso promedio mensual neto de una firma dirigida por el individuo <i>i</i>. Independientes: características de la firma: capital de arranque, número de trabajadores, edad, dummy indicando si la propiedad de la empresa es compartida y un grupo de efectos fijos de la industria; características del emprendedor: edad, estado civil, nivel educativo, dummy de localización urbana o rural, experiencia emprendedora y si tienen segundo empleo; variable dummy indicando si el emprendedor es migrante retornado.</p>	<p>Sus hallazgos sugieren que dos determinantes de los ingresos de las firmas favorecen las actividades de emprendimiento de los migrantes de retorno: capital de arranque más alto y mayor experiencia acumulada en el extranjero.</p>



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.

The entrepreneurship of the returned migrants, the role of the characteristics of the migrants and the particularities of the migratory experience. The case of the State of México



<p>Batista, McIndoe-Calder y Vicente (2017)/ Egipto</p>	<p>Estima el impacto de la migración de retorno sobre el emprendimiento, tanto en la etapa de emigración inicial como en la de inmigración final de retorno, el cual es afectado por la doble auto-selección inobservable.</p>	<p>1. Modelo de probabilidad lineal, para aislar los efectos del sesgo de selección. 2. Estimaciones de matching de vecinos próximos (NMN).</p>	<p>Dependiente: proxy de emprendimiento del individuo a través de la propiedad de un negocio o del auto-empleo. Independientes: variable que denota si el individuo es migrante retornador y un conjunto de características individuales, domésticas y geográficas que potencialmente afectan a la actividad de emprendimiento. Instrumentales: 1. variación provista por plagas agrícolas que afectan a Mozambique desde 1990, 2. variables instrumentales que hacen uso de la variación exógena provista por choques al PIB per cápita en los países de destino de los migrantes, así como diferencias en la distancia entre áreas de residencia y de destino de los migrantes.</p>	<p>Los migrantes y los migrantes retornados pueden diferir sustancialmente de los no migrantes en términos de características inobservables correlacionadas con los resultados de emprendimiento, tales como la capacidad o el impulso motivacional, las cuales son afectadas por la autoselección.</p>
<p>Tovar, Victoria, Tovar, Troncoso y Pe-reyra (2018)/ Colombia</p>	<p>Se identifican los factores asociados al hecho de que un migrante retornador sea emprendedor.</p>	<p>Modelos de regresión con respuesta binaria.</p>	<p>Dependiente: 1=un retornador realiza alguna actividad emprendedora, 0=en otro caso. Independientes: variables subjetivas (percepción de oportunidades, percepción de capacidades, miedo al fracaso, modelos de referencia), variables sociodemográficas (región, zona, sexo, edad, estado civil, nivel educativo), variables asociadas con la experiencia migratoria (año de retorno, ahorro, contactos).</p>	<p>Tener modelos de referencia y percibir que se tienen las capacidades y habilidades para emprender, tener educación superior, ahorrar dinero estando fuera del país y establecer contactos con socios o proveedores, son variables que aumentan la probabilidad de ser emprendedor.</p>
<p>Cruz y Salas (2018)/ México</p>	<p>Se tratan de identificar las motivaciones y formas de inversión productiva de los migrantes retornados de Estados Unidos a México.</p>	<p>Logit binario</p>	<p>Dependiente: 1= migrante retornador con monto de inversión alto, 0= migrante retornador con monto de inversión bajo. Independientes: sexo, edad, escolaridad, situación económica al migrar, experiencia en negocios antes de migrar, compromisos familiares, relación del negocio emprendido con el conocimiento adquirido en Estados Unidos, remesas enviadas, viajes a Estados Unidos y planes de retorno a Estados Unidos.</p>	<p>Los migrantes retornados con mayores probabilidades de realizar inversiones altas en sus comunidades de origen son los que emigraron con mayor edad por primera vez, los que enviaron mayor monto de remesas, los que han realizado mayor número de viajes a Estados Unidos, los que han aplicado más los conocimientos adquiridos en Estados Unidos y los que tienen planes de regresar a ese país.</p>

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes que se mencionan.



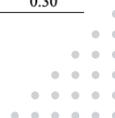
Cuadro A2 Características socioeconómicas de la muestra

Género		Hombre		Mujer					
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%				
273	81.74	61	18.26						
Estado civil									
Soltero		Casado							
Núm.	%	Núm.	%						
192	57.49	142	42.51						
Educación									
Primaria		Secundaria		Preparatoria		Profesional			
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%		
94	27.84	130	38.92	84	25.15	26	7.78		
Edad de la primera migración									
Entre 6 y 11 años		Entre 11 y 16 años		Entre 16 y 22 años		Entre 22 y 27 años		De 27 a 53 años	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
29	8.71	90	27.03	108	32.43	41	12.31	65	19.52
Situación económica antes de migrar									
Carencias, pobreza, necesidades				No pobre					
Núm.	%	Núm.	%						
267	79.94	67	20.06						
Experiencia laboral									
Sin experiencia laboral, estudiantes y amas de casa				Con experiencia laboral					
Núm.	%	Núm.	%						
38	11.38	296	88.62						

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta

Cuadro A3 Trayectoria en el extranjero

Área en la que trabajaba en Estados Unidos		Construcción		Empleado/Obrero		Campo/Jardinería			
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%		
121	36.23	82	24.55	59	17.66				
Con ascensos logrados en Estados Unidos									
Con ascensos				Sin ascensos					
Núm.	%	Núm.	%						
109	32.63	225	67.37						
Remesas mensuales (dólares)									
0-500		500-1,000		1,000-1,500		1,500-2,000		Más de 2,000	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
122	36.64	166	49.85	32	9.61	10	3.00	3	0.90
Inversión en automóviles (dólares)									
0-3,000		3,000-6,000		6,000-9,000		9,000-12,000		Más de 12,000	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
242	72.67	54	16.22	16	4.80	15	4.50	6	1.80
Inversión en casas (dólares)									
0-25,000		25,000-50,000		50,000-75,000		75,000-100,000		Más de 100,000	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
283	84.98	35	10.51	6	1.80	8	2.40	1	0.30



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.

The entrepreneurship of the returned migrants, the role of the characteristics of the migrants and the particularities of the migratory experience. The case of the State of México

Inversión en ahorro (dólares)									
0-7,500		7,500-15,000		15,000-22,500		22,500-30,000		Más de 30,000	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
308	92.49	17	5.11	4	1.20	2	0.60	2	0.60
Inversión en bienestar (dólares)									
0-25,550		25,550-51,000		51,000-76,500		76,500-102,000		Más de 102,000	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
273	82.48	36	10.88	11	3.32	9	2.72	2	0.60

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta utilizada en este trabajo.

Cuadro A4 Retorno

Situación después de migrar									
Sin carencias, sin problemas		Carencias en el año, regular		Siempre, carencias					
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%				
67	20.06	189	56.59	78	23.35				
Nivel de calificación con el que ha trabajado a su retorno									
Conocimiento calificado		Conocimiento básico		No trabaja, estudia, hogar					
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%				
168	50.30	120	35.93	46	13.77				
Área en la que ha trabajado en México a su retorno.									
Comerciantes, empleados en ventas		Trabajadores en actividades elementales y de apoyo		Trabajadores artesanales		Operadores de maquinaria industrial, ensambladores y choferes		Funcionarios, directores y jefes	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
119	35.63	55	16.47	38	11.38	33	9.88	29	8.68
Trabajadores en servicios personales, vigilancia		Profesionales y técnicos		Trabajadores auxiliares en actividades administrativas		Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas y forestales			
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%		
21	6.29	20	5.99	18	5.39	1	0.30		
Lugar en el que aplica el conocimiento aprendido en Estados Unidos									
Negocio propio		Trabajo asalariado		Uso personal		Trabajadores independientes		Ninguno	
Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
57	17.07	44	13.17	185	55.39	38	11.38	10	2.99
Grado en el que le ha servido lo aprendido en Estados Unidos para trabajar en México									
Algo o todo		Nada							
Núm.	%	Núm.	%						
161	48.20	173	51.80						
Estudios realizados en alguna escuela en Estados Unidos.									
Sí, escuelas, cursos, inglés		Ninguno							
Núm.	%	Núm.	%						
98	29.34	236	70.66						

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

