Migraciones INTERNACIONALES

El Colegio de la Frontera Norte

MIGRACIONES INTERNACIONALES, VOL. 13, ART. 14, 2022
e-ISSN 2594-0279 https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2379

# Factores asociados a la intención emprendedora de los emigrantes venezolanos

# Factors Associated with the Entrepreneurial Intention of Venezuelan Emigrants

Rina Mazuera-Arias,[1] Neida Albornoz-Arias,[2] Carolina Ramírez-Martínez,[3]
Myriam-Teresa Carreño-Paredes,[4] Miguel Ángel Morffe Peraza[5] y Jesús Gerardo Díaz[6]

RESUMEN

Este artículo analiza factores relacionados con la intención emprendedora en una muestra de 4 157 venezolanos mayores de edad que emigraron en 2019. Es un estudio cuantitativo, no experimental, con muestreo no probabilístico, en el que se aplicó una encuesta estructurada. Se hizo un análisis bivariado entre la variable dependiente "intención de emprender su propio negocio" respecto de las variables independientes relacionadas con información sociodemográfica, así como con las causas psicosociales y económicas de la emigración. Se empleó la prueba Chi-cuadrado de Pearson y las variables se ajustaron a un modelo de Regresión Logística Binaria (RLB). Los hallazgos revelan que la intención emprendedora está asociada a la reagrupación familiar y a la violencia e inseguridad en Venezuela (*push factors*), así como a la indagación sobre las oportunidades y normativas laborales (*pull factor*). Así mismo, se subraya la importancia del apoyo institucional para el fomento del autoempleo y del empleo formal.

*Palabras clave*: 1. emigrantes venezolanos, 2. intención emprendedora, 3. factores de atracción, 4. Venezuela, 5. América Latina.

ABSTRACT

This article analyzes the factors related to entrepreneurial intention in a sample of 4 157 Venezuelans of legal age who emigrated in 2019. It is a quantitative, non-experimental study with non-probability sampling in which a structured survey was applied. A bivariate analysis was made between the dependent variable "the intention to undertake their own business" with respect to the independent variables that relate to sociodemographic information, psychosocial and economic causes of emigration. Pearson's chi-square test was used, and the variables were adjusted to a binary logistic regression model. Among others, the findings reveal that entrepreneurial intention is associated with family reunification and violence and insecurity in Venezuela (push factors), as well as research on opportunities and labor regulations (pull factor). Likewise, the importance of institutional support for the promotion of self-employment and formal employment is underlined.

*Keywords*: 1. Venezuelan emigrants, 2. entrepreneurial intention, 3. pull factors, 4. Venezuela, 5. Latin America.

Fecha de recepción: 17 de julio de 2020
Fecha de aceptación: 24 de mayo de 2021
Fecha de publicación web: 30 de julio de 2022

[1] Universidad Simón Bolívar, Colombia, mazuerarina@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-9888-5833
[2] Universidad Simón Bolívar, Colombia, n.albornoz@unisimonbolivar.edu.co, https://orcid.org/0000-0001-7851-5985
[3] Universidad Simón Bolívar, Colombia, c.ramirezm@unisimonbolivar.edu.co, https://orcid.org/0000-0003-2627-159X
[4] Universidad Simón Bolívar, Colombia, m.carreno@unisimonbolivar.edu.co, https://orcid.org/0000-0002-7572-5618
[5] Universidad Católica del Táchira, Venezuela, mmorffe@ucat.edu.ve, https://orcid.org/0000-0001-9442-5242
[6] Universidad Católica del Táchira, Venezuela, jdiaz@ucat.edu.ve, https://orcid.org/0000-0002-7431-7380

CC BY NC ND

Migraciones Internacionales es una revista digital anual editada por
El Colegio de la Frontera Norte. https://migracionesinternacionales.colef.mx

# INTRODUCCIÓN

## *¿Por qué emigra el venezolano?*

La migración internacional venezolana recientemente ha registrado una tendencia hacia un incremento considerable y continuo. Este fenómeno debe ser entendido como producto de un drástico cambio en el ritmo de vida nacional que, desde mediados del siglo XX, se caracterizaba por una estabilidad u orden político, social y económico, con marcados períodos de abundancia de ingresos de divisas para el Estado como consecuencia de las fluctuaciones al alza de la renta petrolera.

El cambio político, iniciado en 1999, modificó las estructuras tradicionales del sistema económico del país con el fin de pasar de un matizado capitalismo de Estado a un sistema socialista (Rodríguez Rojas, 2010), lo cual ha originado una constante confrontación con diversos sectores nacionales e internacionales. A estos cambios, como agravante, se sumó la concurrencia de la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional, en un descenso cuantioso y prolongado en comparación con los acontecidos en épocas anteriores.

En diciembre de 2014, las rentas petroleras venezolanas habían disminuido 60 por ciento (*El. Economista.es*, 2015), en un contexto en que el Estado, aun cuando sí había alcanzado a desarticular y desmantelar el anterior sistema y cadenas productivas y de distribución vigentes hasta 1999, no contaba con métodos alternativos efectivos para enfrentar una situación de disminución de ingresos. Esta situación ocasionó que el Estado venezolano, el cual no había diversificado su economía, se enfrentara con problemas fundamentales estructurales que impactaron directamente en la población en aspectos vitales como la sobrevivencia cotidiana de las personas, su calidad de vida y sus opciones y oportunidades de desarrollo profesional. Este escenario propició desabastecimiento de productos alimenticios básicos y de salud, cierre de fuentes de empleo, pérdida de poder adquisitivo de la moneda nacional, desnutrición, hiperinflación, constante conflictividad política, aumento en los índices delictivos y de violencia e incertidumbre entre la población con respecto del futuro. Ante este contexto, la mayoría de los venezolanos en edad productiva tomaron la decisión de emigrar a otros países, en cantidades nunca antes registradas.

## *Momentos clave de la emigración*

En este macrocontexto, según especialistas como Vivas Peñalver y Páez (2017), se pueden precisar tres momentos en el proceso migratorio de los venezolanos desde el inicio de los cambios políticos, sociales y económicos. El primero, de bajo impacto migratorio, en el año 2000, con la migración de empresarios, familias con alto poder adquisitivo, profesionales emprendedores y estudiantes, principalmente hacia Estados Unidos, Europa y Australia. El segundo, de impacto moderado, iniciado en 2012, que coincide con el brusco descenso de divisas por concepto de ingresos petroleros al país. Como se refirió de forma previa, el nuevo modelo económico socialista no pudo dar una respuesta efectiva a la pérdida de ingresos del Estado, por lo cual hubo un aumento en el desempleo y en la escasez tanto de alimentos como de medicinas. En este

segundo momento, las características económicas y sociales de los grupos migrantes eran más heterogéneas y los principales destinos fueron Colombia, Panamá y las islas del Caribe, surgiendo por igual la figura del asilo. Un tercer y último momento, de 2015 a la fecha, conocido como la fase dura o masiva del fenómeno de la migración venezolana, *Migration of Despair* (Migración de la desesperación), comprende a personas de todas las clases sociales y niveles económicos (Vivas Peñalver y Páez, 2017).

El mismo Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), reconoce que para 2020 la cifra de migrantes venezolanos registraba un número de 5.4 millones, más de 800 000 solicitudes de asilo, cerca de 144 000 con condición definida de refugiados procedentes de Venezuela y más de 2.5 millones viviendo bajo otras formas legales de estadía en América y Europa. Las situaciones que los orillan a abandonar su país (*push factors*) son la violencia, la inseguridad y las amenazas, así como la falta de alimentos, medicinas y servicios esenciales (ACNUR, 2020).

Para el migrante venezolano, es en este tercer momento el tiempo y lugar (*timing of events*) (Blanchflower y Oswald, 1998) donde se presentan los potenciales procesos de vida interconectados, se crean redes de relaciones compartidas y de voluntad de elección y construcción.

### *Migrantes venezolanos dedicados al emprendimiento*

El fenómeno migratorio masivo en Venezuela ocupa un lugar sin precedentes en lo que sea ha definido como la más grave crisis política, económica y social en ese país en su historia republicana, desde 1830 a la fecha. En este contexto, el estrato migratorio está conformado por personas que, tras sobreponerse a los efectos del distanciamiento de los afectos familiares y de su tierra de origen, se establecen como meta alcanzar un futuro mejor a partir de la dedicación al trabajo, de la superación profesional, del respeto y la integración a las sociedades que los reciben y dan oportunidades (*pull factors*), de la correcta aplicación de su ingenio en áreas como los criptoactivos, el mercado automotriz, inmobiliario y de alimentos (PrivateWall Magazine, 2020). La misma Organización de las Naciones Unidas (ONU), en su Cumbre Humanitaria Mundial de mayo de 2016 y en la Declaración de Nueva York para los Refugiados y los Migrantes, aprobada en la 71ª Asamblea General de las Naciones de septiembre de 2016, reconoce que las personas migrantes y refugiadas realizan una contribución social, cultural y económica positiva a sus países de origen y de acogida (ONU, 2018).

Desde este enfoque, el objetivo del presente trabajo, se centra en la identificación de las variables asociadas con la intención de llevar a cabo un emprendimiento en el país de destino, con base en un análisis cuantitativo de los factores relacionados con dicha intención, partiendo de la percepción de una muestra no probabilística tomada en el paso fronterizo entre San Antonio del Táchira (Estado Táchira, Venezuela) y La Parada (Departamento Norte de Santander, Colombia), en 2019. Esta muestra estuvo constituida por 4 157 venezolanos, de una población de 12 957 emigrantes documentados consultados, mayores de edad, quienes sellaron de salida sus pasaportes y manifestaron a los encuestadores su intención de migrar.

La información se recabó a través de una encuesta estructurada que no se elaboró como un instrumento específico para el presente estudio. En este sentido, y dada la similitud en las investigaciones, se utilizó un instrumento general elaborado para una investigación cuyo objetivo era hacer una caracterización del venezolano que emigra por la frontera occidental venezolana, a través del Paso fronterizo Estado Táchira (Venezuela) y Departamento Norte de Santander (Colombia), en el período del 8 de abril al 5 de mayo de 2019 y la identificación de sus perspectivas en el país seleccionado como de acogida. Estos datos se trabajaron estadísticamente con algunas variables que se han utilizado previamente para varios productos académicos, resguardando el principio que establece que el nuevo fin sea compatible con el fin original. Las preguntas de la encuesta inicial estaban estructuradas a partir de diversas variables en estudio, y de parte de ellas se obtuvo información general.

*Contexto teórico del emprendimiento y de los factores de empuje y atracción (push-pull factors)*

Entre las teorías sobre la migración internacional relacionadas con el emprendimiento y los factores que lo facilitan, destaca la Teoría del Emprendimiento, la cual tuvo un impulso en el siglo XVIII en Gran Bretaña, durante la Revolución Industrial, y contribuyó con el progreso del comercio y actividades de este tipo (Vázquez Moreno, 2015), considerando que el emprendedor asume riesgos y conjuga recursos (dinero, trabajo, tiempo, materiales).

El término emprendedor, es atribuido al francés Richard Cantillon, en su obra publicada en 1755, *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general), donde se refirió a éste como la persona que pone en marcha un negocio donde se involucran recursos y riesgo (Nueno, 2003).

El emprendimiento es un proceso donde intervienen diversas variables que van desde la idea del negocio hasta el equipo de trabajo (Barrera Malpica, 2012; Castiblanco Moreno, 2013), va más allá de la creación de empresas (Arias Arciniega y Giraldo Bedoya, 2011) y no se limita a la invención de un producto, sino que puede modificar, innovar o mejorar uno ya existente (Castiblanco Moreno, 2013). Una vez avanzado el proceso y luego de la creación, intervienen los factores impulsores de crecimiento, entre los cuales se puede mencionar la persistencia, la innovación, la calidad y la atención al cliente, la constancia para superar las dificultades internas y externas (Barrera Malpica, 2012), y la asunción de riesgos que le permiten al emprendedor obtener ganancias o pérdidas dependiendo de su toma de decisiones en el proceso (Castiblanco Moreno, 2013).

La actividad empresarial tiene un impacto en la comunidad y en el desarrollo local cuando se logra la articulación de todos los actores (Castiblanco Moreno, 2013). Las políticas y acciones del Estado y demás entes privados son de suma importancia, ya que deben existir programas y proyectos que faciliten el emprendimiento y sus resultados (Arias Arciniegas y Giraldo Bedoya, 2011). Este proceso es de interés para el Estado y para la sociedad en general debido a que impulsa la economía (Barrera Malpica, 2012; Schumpeter, 1934) a través de su función innovadora (De Barros y De Araújo Pereira, 2008; Baumol, 1993; Porter, 1991) y por la creación de empresas que generan empleo.

Para Schumpeter (1961) el concepto "emprendedor" es abordado desde un enfoque económico cuando refiere que éste es la persona que quiebra los ciclos del mercado, introduce nuevos productos innovadores y modifica precios hacia la baja. También lo considera como parte de un ciclo, en el cual intervienen otros emprendedores en el mercado que seguirán con el proceso de modificación del mismo.

Sin embargo, no siempre se logra un crecimiento económico en el emprendedor, siendo necesaria la formación en emprendimiento (Cardona Montoya, Martins y Velásquez Ceballos, 2017) que les produce la leve ampliación del capital social. Ello, aunado a los contactos de las personas, la confianza frente a los demás, así como la participación en redes le da al emprendedor un mayor acceso a los recursos (Cárdenas, Guzmán, Sánchez y Vanegas, 2016) y le permite construir su proyecto empresarial (Rodríguez y Jiménez, 2005). Así mismo, el emprendimiento se considera un proceso creativo que depende en gran medida de la persona, la oportunidad, los recursos económicos, las experiencias, la percepción de riesgos y la autoeficacia (Shane, Locke y Collins, 2003).

En el emprendimiento intervienen tres factores: el primero, las motivaciones de la persona, sus competencias, habilidades y recursos financieros; el segundo, el ambiente y entorno donde se encuentran las oportunidades, y el tercero, el marco regulatorio de la actividad. Dentro de ello, son las motivaciones el factor que lo impulsa a realizar una actividad de una manera en particular (González Millán y Parra Penagos, 2008; Marulanda Valencia y Morales Gualdrón, 2016).

La motivación para emprender es dinámica y transcurre por las etapas de anticipación, activación, dirección y retroalimentación (Soriano, 2001). La activación de conductas depende de los rasgos de la personalidad y las habilidades del individuo en el ámbito empresarial (Marulanda Valencia, Montoya Restrepo y Vélez Restrepo, 2014).

Se ha considerado un proceso multidimensional al intervenir aspectos personales, sociales, culturales y económicos (García Ramos, Martínez Campillo y Fernández Gago, 2010; Marulanda Valencia, 2015; Saavedra García y Camarena Adame, 2015). Las motivaciones para iniciar un negocio pueden variar entre hombres y mujeres. Mientras los hombres buscan obtener mayores ingresos e independencia económica, las mujeres desean obtener ingresos y aprovechar el tiempo libre (Castiblanco Moreno, 2013); así mismo, se evidencia que ellas inician sus emprendimientos entre 36 y 50 años de edad cuando ya dedican menos tiempo a la crianza de los hijos, mientras que los hombres inician entre los 20 y 30 años. Las motivaciones de las mujeres en el autoempleo no son las oportunidades de negocio, sino que buscan ajustar las restricciones de tiempo que conlleva su trabajo en las labores del hogar con un negocio propio que le permita obtener los beneficios de la familia (Allen y Curington, 2014), o también emprenden por su inconformidad por ingresos insuficientes, insatisfacción con el salario, independencia, deseo de tener dinero, estatus social y poder (Castiblanco Moreno, 2013). Otro dato es que existe mayor participación de hombres que de mujeres en la creación de empresas (Ventura Fernández y Quero Gervilla, 2013).

Las teorías impulsoras refieren un estímulo interno que incita a la persona a la búsqueda de disminución de la tensión. Según la Teoría del Incentivo, existe un empuje que lleva a la persona al cumplimiento de una meta, a obtener un logro, al éxito y beneficios económicos (Carsrud y Brännback, 2011; Eijdenberg y Masurel, 2013; Marulanda Valencia *et al.*, 2014). Sin embargo, también para ello son importantes las habilidades cognitivas, el conocimiento de la actividad que ejecutan, contar con la tecnología necesaria, además de las habilidades requeridas como planificación, liderazgo, toma de decisiones, negociación, resolución de problemas y creación de equipos (Shane *et al.*, 2003).

De acuerdo con su origen, las motivaciones se clasifican en factores internos, tales como interés, autodeterminación, autodirección, necesidad de logro, independencia, seguridad, hedonismo, reciprocidad, alcanzar metas, iniciativa, autoeficacia, tolerancia a la ambigüedad, locus de control interno (Antonioli, Nicolli, Ramaciotti y Rizzo, 2016; Bandura, 1977, 1982; Carsrud y Brännback, 2011; Eijdenberg y Masurel, 2013; Ferreira, Loiola y Guedes Gondim, 2017; McClelland, 1961; Schwartz, 1992; Shane *et al.*, 2003; Shane y Venkataraman, 2000), y factores externos, tales como las normas formales, trámites de constitución de empresas**,** actitudes hacia el empresario, aspectos culturales, estabilidad política y monetaria, fuerzas del mercado, capital de inversión, mercado de trabajo, tecnología e infraestructura de transporte (Antonioli *et al.*, 2016; Carsrud y Brännback, 2011; Fuentelsaz y González, 2015; García Ramos *et al.*, 2010; Marulanda Valencia *et al.*, 2014; Shane *et al.*, 2003; Soriano, 2001).

Dentro de los factores externos es importante la presencia de las instituciones, que establecen reglas de juego en la sociedad (North, 2006), así como las normas que deben seguir los diferentes actores, afectando el desempeño económico y, por ende, el proceso de creación y desarrollo de empresas (Marulanda Valencia *et al.*, 2014). Si las reglas son claras, el emprendimiento se da en escenarios apropiados para fomentar el crecimiento, permanencia y duración de las nuevas empresas; por el contrario, si las reglas son imprecisas, indefinidas y con un marco institucional no adecuado, se obstaculizan los emprendimientos, dependiendo las consecuencias del marco institucional de cada país (Fuentelsaz y González, 2015). El espíritu empresarial depende del momento y lugar específico (García Ramos *et al.*, 2010), mientras que el enfoque sociocultural y del entorno se explica de acuerdo a los factores políticos, familiares, sociales y de apoyo institucional a quien emprende (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008).

Entre los factores externos, es fundamental identificar las oportunidades, aún más que la obtención de recursos misma (Guzmán Vásquez y Trujillo Dávila, 2008). El emprendedor es una persona que percibe oportunidades que otros no ven, y las aprovecha aun en situaciones inciertas de desequilibrio en el mercado (Kirzner, 1971; Stevenson y Gumpert, 1985). Al ser descubierta y aprovechada dicha oportunidad, el emprendedor orienta el mercado hacia el equilibrio a través de la disminución de costos y precios fijados libremente por la oferta y la demanda (Lasierra Esteban, 2016).

En el caso de emprendimiento por oportunidad, el emprendedor actúa frente a ideas que otros han visto pero no han desarrollado (Elizundia Cisneros, 2012). En ello influye el manejo de la información, para concebirla, y las habilidades cognitivas, para evaluarla (Shane y

Venkataraman, 2000). En este sentido, las oportunidades se perciben como opciones de vida, en un contexto en el que las personas buscan ser independientes, existe innovación y además donde propician un impacto en la economía de los países (Marulanda Valencia *et al.*, 2014).

Sin embargo, la ausencia de reglas y normas claras que orienten al emprendedor en cuanto al proceso para legalizar y constituir su negocio y tener limitado el acceso al financiamiento (Lanzara, 1999), podría impedir el desarrollo de emprendimientos por oportunidad, ocasionando que muchos de ellos se estanquen en micronegocios establecidos por necesidad, los cuales no crecen ni se formalizan.

La inexistencia de oportunidades propicia el emprendimiento por necesidad, bajo el cual el emprendedor cuenta con esa única opción para afrontar el desempleo y subsistir (Romero-Martínez y Milone, 2016; Simón Moya, Revuelto Taboada y Medina Lorza, 2012), y debido a que no consigue lo que busca en el mercado laboral (Romero-Martínez y Milone, 2016), la pobreza y la supervivencia impulsan este tipo de emprendimientos en los países en desarrollo (Eijdenberg y Masurel, 2013).

Así mismo, en lo que respecta a los principios teóricos que explican los factores que motivan el abandono de un país y la llegada a otro (*push-pull factors*), en términos generales, su autor, Lee (1966) afirma que:

> Migration is broadly understood as a permanent or semi-permanent change of residence. In other words, migration may be defined as a form of relocation diffusion (the spread of people, ideas, innovations, behaviours, from one place to another), involving permanent moves to new locations. The reasons that people migrate are determined by push and pull factors, which are forces that either induce people to move to a new location, or oblige them to leave old residences. These could be economic, political, cultural, and environmental (p. 48).
>
> [En términos generales, la migración se entiende como un cambio de residencia permanente o semipermanente. Esto es, que la migración puede definirse como una forma de expansión de la reubicación (la difusión de personas, ideas, innovaciones, comportamientos, de un lugar a otro), que implican mudanzas permanentes a nuevos lugares. Las razones por las que las personas migran están determinadas por factores de empuje (*push*) y atracción (*pull*), que son fuerzas que inducen a las personas a mudarse a una nueva ubicación u obligarlas a abandonar sus antiguos lugares de residencia por motivos económicos, políticos, culturales y/o ambientales (traducción de los autores)].

*Las redes sociales y el capital social en la inserción laboral de los migrantes venezolanos*

Desde otras perspectivas, resulta interesante hacer referencia a las teorías del emprendimiento basadas en los recursos o desde el enfoque de la gestión empresarial. Las mismas analizan la liquidez, el capital financiero, el capital social, las redes sociales y el capital humano (Simpeh, 2011), en su condición de oportunidades y como impulsores de toda acción de emprendimiento, así como orientan la capacidad de los nuevos emprendedores en transformarse en eficientes trabajadores o gestores empresariales en los países de acogida. De estos recursos referidos, las redes sociales y el capital social, resultan entre los de mayor importancia y son entendidos, según

Eito Mateo (2005) y Massey, Alarcón, Durand y González (1987), desde su experiencia social migratoria investigativa por parte de comunidades mexicanas que se establecieron en los Estados Unidos:

> Como el conjunto de relaciones interpersonales que vinculan a las personas migrantes con sus compatriotas y amigos de la sociedad de origen, y con nuevos vínculos en la sociedad de acogida […] Estas redes como conjunto de relaciones interpersonales, y como conducto por donde circulan una serie de bienes, pueden considerarse (y de hecho son), como una forma de capital social (Eito Mateo, 2005, pp.192 y 220).

Si bien, en la presente investigación el instrumento de recolección de datos original no profundizó en las redes sociales familiares o laborales de los migrantes venezolanos formadas previamente, sí se identificó en sentido general la presencia de las mismas. Todo migrante, de una u otra manera, se integra en la dinámica de una estructura de redes sociales macro y ésta se transforma en un amplio campo de oportunidades para los migrantes emprendedores, a los que se les permite aprovecharlo desde un marco laboral, familiar o de amistad en el país de acogida (Aldrich y Cliff, 2003).

Así mismo, en el caso estudiado, desde la perspectiva cualitativa del migrante venezolano entrevistado, el capital social y humano que representa es potencialmente direccionable hacia otros ámbitos a partir de los conocimientos adquiridos durante su formación educativa y sus diversas experiencias laborales. Como se detallará en la sección metodológica, cerca de la mitad de los entrevistados manifiesta migrar con intenciones de emprender un negocio propio e igual menciona poseer estudios de bachillerato y universitarios junto a una experiencia laboral previa no menor a un año. Esto se traduce, desde las lógicas o dinámicas que caracterizan la movilidad de toda fuerza laboral calificada, en una pérdida considerable y difícilmente recuperable para Venezuela como país de origen, a mediano o largo plazo, y de ganancia para los países de acogida o destino.

## METODOLOGÍA

El estudio y modelo metodológico está basado en el análisis de los factores relacionados con la intención de emprender de los migrantes venezolanos. La muestra de estudio, no probabilística, fue de 4 157 migrantes venezolanos, mayores de edad, quienes aportaron información referente a la intención de emprender, de 12 957 emigrantes documentados consultados que cruzaron por el paso fronterizo ubicado entre el Estado Táchira (Venezuela) y el Departamento Norte de Santander (Colombia), entre el 8 de abril y 5 de mayo de 2019. El instrumento que permitió recolectar la información fue una encuesta estructurada elaborada originalmente por los investigadores sociales del Servicio Jesuita a Refugiados, Venezuela, Universidad Católica del Táchira, Venezuela; Universidad Simón Bolívar, Colombia y Observatorio de Investigaciones Sociales en Frontera, para el estudio titulado “Informe de movilidad humana venezolana II. Realidades y perspectivas de quienes emigran [8 de abril al 5 de mayo de 2019].”.

A los datos recopilados de la encuesta, se les aplicó un análisis bivariado entre la variable dependiente "Intención de emprender su propio negocio" y cada uno de los factores o características relacionadas con la posibilidad de ser emprendedor, es decir, las variables independientes o predictoras: a) nivel educativo; b) ha averiguado en ese país la acogida de los inmigrantes por la sociedad; c) ha averiguado en ese país las oportunidades y normativas laborales; d) causas de tomar la decisión de emigrar (desesperación/estrés/incertidumbre por lo que sucede en el país), y e) razones económicas que motivaron a emigrar (ayudar económicamente a su familia) empleándose la prueba Chi-cuadrado de Pearson, a nivel de confianza de 5 por ciento.

Para determinar la relación de los factores en conjunto entre las variables dependientes e independientes, se ajustó un modelo de RLB, donde se estima la probabilidad que un evento ocurra, dado un conjunto de variables explicativas, de la siguiente forma:

$$PI=P\,(Y=1)=\frac{e^{\beta 0+\beta 1X1+\beta 2X2+\cdots \beta n\,Xn}}{1+e^{(\beta 0+\beta 1X1+\beta 2X2+\cdots \beta n\,Xn)}}=\frac{1}{1+e^{-(\beta 0+\beta 1X1+\beta 2X2+\cdots \beta n\,Xn)}} \quad (1)$$

donde en la ecuación (1), P(Y=1) representa, en este caso, la probabilidad en cuanto a que el migrante tiene intención de emprender, X1, X2…; Xn representa el vector de variables independientes o predictoras, β0, β1, β2, βn; donde β es el vector de parámetros del modelo. Las variables predictoras dicotómicas son codificadas como variables *dummies*: nivel educativo (educación superior =1, secundaria o menos =0); ha averiguado en ese país la acogida de los inmigrantes por la sociedad (sí=1, no=0); ha averiguado en ese país las oportunidades y normativas laborales (sí=1, no=0). Las variables predictoras categóricas son definidas con sus respectivos parámetros de referencia: "causas de tomar la decisión de emigrar", con la categoría *desesperación/estrés/incertidumbre por lo que sucede en el país*, y "razones económicas que motivan a emigrar", con la categoría *ayudar económicamente a su familia*.

La estimación de los parámetros se realizó mediante el algoritmo interactivo de máxima verosimilitud. La bondad de ajuste del modelo se hizo mediante pruebas de la razón de verosimilitud, Logaritmo de la verosimilitud -2=5535.801 y un valor de Pseudo R cuadrado de Nagelkerke =0.048. El procesamiento y análisis de los datos se hizo a través del programa estadístico informático SPSS en su versión 24.

## RESULTADOS

### *Características de los migrantes con intenciones de emprender su propio negocio*

Las variables de estudio se presentan en el cuadro 1, de donde se obtiene que, del total de la población de estudio, conformada por 4 157 migrantes entrevistados, 1 799 (43.3 %) piensan emprender su propio negocio, mientras que 2 358 (56.7 %) opinan no tener intenciones de emprender por su cuenta. Desde este marco de referencia, las variables explicativas se conformaron en dos grupos de factores: características sociodemográficas y características del contexto.

De los migrantes con intenciones de emprender, 38.5 por ciento son mujeres y 61.5 por ciento son hombres; 82.7 por ciento tienen edades entre 18 y 39 años y 17.3 por ciento son mayores a 39 años; 56.9 por ciento manifestó ser soltero(a), divorciado(a) o viudo(a), mientras que 43.1 por ciento dijo ser casado(a) o unido(a). 61.9 por ciento de los entrevistados tiene hijos. 50.8 por ciento posee un nivel educativo de segundaria o menos, mientras que 49.2 por ciento cuenta con educación superior; sin embargo, 69 por ciento no posee título o acreditación que avale su oficio. La mayoría, 86 por ciento, no lleva certificados de estudios apostillados, y 86 por ciento posee experiencia laboral de más de un año.

En lo referente a las variables de contexto, de los migrantes con intenciones de emprender su propio negocio, 34.6 por ciento tomó la decisión de migrar por encontrarse ante una crisis económica, de hambre y de salud; 32.9 por ciento migró por desesperación, estrés, incertidumbre, mientras que 19.4 por ciento lo hizo por violencia e inseguridad en su país, y 13.2 por ciento por reagrupación familiar. En lo referente a las razones económicas que motivaron a la persona a emigrar, 42.5 por ciento lo hizo para buscar nuevas y mejores oportunidades de trabajo; 30.3 por ciento, para ayudar en lo económico a su familia, y 27.2 por ciento fue por no poder mantener su calidad de vida y enfrentarse al desempleo. 56.1 por ciento ha averiguado previamente sobre los aspectos migratorios legales del país destino; 62.3 por ciento lo ha hecho sobre la acogida de los inmigrantes por la nueva sociedad, y 69.9 por ciento ha investigado sobre las oportunidades y normativas laborales en el país destino. 97.2 por ciento de los entrevistados dijo que enviará remesas a sus familiares. Así mismo, 40.2 por ciento manifestó tener como destino Perú; 28.3 por ciento, Ecuador; 15 por ciento, Colombia; 14 por ciento, Chile, y 2.4 por ciento dijo dirigirse a otros países.

Cuadro 1. Variables de estudio

| | | | ¿Piensa emprender su propio negocio? | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | No | | Sí | | Total | |
| Variables sociodemográficas | | Código | N | % | N | % | n | % |
| | Total | | 2 358 | 56.7 | 1 799 | 43.3 | 4 157 | 100 |
| Género | Mujer | 0 | 856 | 36.3 | 692 | 38.5 | 1 548 | 37.2 |
| | Hombre | 1 | 1 502 | 63.7 | 1 107 | 61.5 | 2 609 | 62.8 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Grupos de edad | 18 a 39 años | 0 | 1 946 | 82.5 | 1 488 | 82.7 | 3 434 | 82.6 |
| | Más de 39 años | 1 | 412 | 17.5 | 311 | 17.3 | 723 | 17.4 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Situación de pareja | Soltero(a) / Divorciado(a) / Separado(a) / Viudo(a) | 0 | 1 403 | 59.5 | 1 024 | 56.9 | 2 427 | 58.4 |
| | Casado(a) / Unido(a) | 1 | 955 | 40.5 | 775 | 43.1 | 1 730 | 41.6 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Tiene hijos | No | 0 | 919 | 39 | 686 | 38.1 | 1 605 | 38.6 |
| | Sí | 1 | 1 439 | 61 | 1 113 | 61.9 | 2 552 | 61.4 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Nivel educativo | Secundaria o menos | 0 | 1 347 | 57.1 | 913 | 50.8 | 2 260 | 54.4 |
| | Educación superior | 1 | 1 011 | 42.9 | 886 | 49.2 | 1 897 | 45.6 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Título o acreditación que avale su oficio | No | 0 | 1 661 | 70.4 | 1 242 | 69 | 2 903 | 69.8 |
| | Sí | 1 | 697 | 29.6 | 557 | 31 | 1 254 | 30.2 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Lleva certificados de estudio apostillados | No | 0 | 2 058 | 87.3 | 1 547 | 86 | 3 605 | 86.7 |
| | Sí | 1 | 300 | 12.7 | 252 | 14 | 552 | 13.3 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Experiencia laboral | Sin experiencia laboral / Menos de un año | 0 | 358 | 15.2 | 251 | 14 | 609 | 14.6 |
| | Experiencia laboral / Más de un año | 1 | 2 000 | 84.8 | 1 548 | 86 | 3 548 | 85.4 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |

*(continúa)*

*(continuación)*

| | | | ¿Piensa emprender su propio negocio? | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | No | | Sí | | Total | |
| Variables de contexto | | Código | N | % | N | % | n | % |
| Tomó la decisión de emigrar por causa | Crisis económica / Hambre / Salud | 1 | 796 | 33.8 | 622 | 34.6 | 1 418 | 34.1 |
| | Violencia e inseguridad | 2 | 366 | 15.5 | 349 | 19.4 | 715 | 17.2 |
| | Reagrupación familiar | 3 | 221 | 9.4 | 237 | 13.2 | 458 | 11 |
| | Desesperación / estrés / incertidumbre por lo que sucede en el país | 4 | 975 | 41.3 | 591 | 32.9 | 1 566 | 37.7 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Razones económicas que motivan a emigrar* | Buscar nuevas y mejores oportunidades de trabajo | 1 | 879 | 37.3 | 765 | 42.5 | 1 644 | 39.5 |
| | No puede mantener su calidad de vida / Desempleo | 2 | 712 | 30.2 | 489 | 27.2 | 1 201 | 28.9 |
| | Ayudar económicamente a su familia | 3 | 767 | 32.5 | 545 | 30.3 | 1 312 | 31.6 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Ha averiguado en ese país los aspectos migratorios | No | 0 | 1 320 | 56 | 790 | 43.9 | 2 110 | 50.8 |
| | Sí | 1 | 1 038 | 44 | 1 009 | 56.1 | 2 047 | 49.2 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Ha averiguado en ese país la acogida de los inmigrantes por la sociedad | No | 0 | 1 199 | 50.8 | 678 | 37.7 | 1 877 | 45.2 |
| | Sí | 1 | 1 159 | 49.2 | 1 121 | 62.3 | 2 280 | 54.8 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Ha averiguado en ese país las oportunidades y normativas laborales | No | 0 | 1 037 | 44.0 | 541 | 30.1 | 1 578 | 38 |
| | Sí | 1 | 1 321 | 56.0 | 1 258 | 69.9 | 2 579 | 62 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| Enviará remesas a sus familiares | No | 0 | 72 | 3.1 | 50 | 2.8 | 122 | 2.9 |
| | Sí | 1 | 2 286 | 96.9 | 1 749 | 97.2 | 4 035 | 97.1 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |
| País a donde emigra | Colombia | 1 | 351 | 14.9 | 273 | 15.2 | 624 | 15 |
| | Chile | 2 | 332 | 14.1 | 252 | 14 | 584 | 14 |
| | Ecuador | 3 | 668 | 28.3 | 509 | 28.3 | 1 177 | 28.3 |
| | Perú | 4 | 954 | 40.5 | 719 | 40 | 1 673 | 40.2 |
| | Otros | 5 | 53 | 2.2 | 46 | 2.6 | 99 | 2.4 |
| | Total | | 2 358 | 100 | 1 799 | 100 | 4 157 | 100 |

* Nota: Esta variable, para el presente estudio, tiene su significancia y las respuestas a esa pregunta fueron de opción múltiple, de allí que los resultados son similares.

Fuente: Mazuera-Arias, Albornoz-Arias, Morffe Peraza, Ramírez-Martínez y Carreño-Paredes (2019).

*Análisis bivariado*

A fin de tener la primera aproximación de las variables que se analizarán en el modelo de relación entre los migrantes que piensan emprender su propio negocio y los factores relacionados con esa intención de emprender que los caracteriza, se realizó el análisis de correlación bivariante con un nivel de significación de 5 por ciento, resultando relaciones estadísticamente significativas: nivel educativo ($\chi^2(1)=16.172$ $p=.000$); causas de la decisión de emigrar ($\chi^2(3)=42.066$ $p=.000$); razones económicas ($\chi^2(2)=11.921$ $p=.003$); ha averiguado en ese país los aspectos migratorios ($\chi^2(1)=59.444$ $p=.000$); ha averiguado en ese país sobre la acogida de los inmigrantes por la sociedad ($\chi^2(1)=71.368$ $p=.000$); ha averiguado en ese país las oportunidades y normativas laborales ($\chi^2(1)=83.788$ $p=.000$).

Las variables sociodemográficas analizadas no entran en el modelo, por lo cual no se presentan evidencias de relación estadísticamente significativa en: género ($\chi^2(1)=2.044$ $p=.153$); edad ($\chi^2(1)=.024$ $p=.876$); situación de pareja ($\chi^2(1)=2.794$ $p=.095$); tiene hijos ($\chi^2(1)=.305$ $p=.581$); título o acreditación que avale su oficio ($\chi^2(1)=.593$ $p=.329$); lleva certificados de estudio apostillados ($\chi^2(1)=.024$ $p=.877$); experiencia laboral ($\chi^2(1)=1.235$ $p=.266$). Las variables de contexto que no entran en el modelo, igualmente por no presentar evidencias de relación estadísticamente significativas, son: enviará remesas a sus familiares ($\chi^2(1)=0.269$ $p=0.602$), y país a donde emigra ($\chi2(4)=0.532$ p=0.970).

*Modelo de factores asociados con la intención de emprender*

En el cuadro 2 se muestra el resumen del modelo de *Intención de emprender su propio negocio* y el estadístico log-verosimilitud (-2LL), o desviación de 5535.801, mide hasta qué punto el modelo se ajusta a los datos. El R cuadrado de Cox y Snell estima un valor de .036, lo cual indica que solo 3.6 por ciento de la proporción de la varianza de la variable dependiente Intención de emprender su propio negocio, es explicada por la variación de las variables explicativas del modelo. Por otra parte, el estadístico R cuadrado de Nagelkerke (versión corregida del R cuadrado de Cox y Snell), señala que solo e4.8 por ciento de la proporción de varianza de la variable dependiente es explicada por las variables explicativas del modelo.

Cuadro 2. Resumen del modelo

| Paso | Logaritmo de verosimilitud -2 | R cuadrado de Cox y Snell | R cuadrado de Nagelkerke |
|---|---|---|---|
| 5 | 5535.801[a] | .036 | .048 |

[a] La estimación ha terminado en el número de iteración 3 porque las estimaciones de parámetro han cambiado en menos de .001.

Fuente: Mazuera-Arias *et al.* (2019).

De acuerdo con los resultados que se indican en el cuadro 3, referente a los factores o variables sociodemográficas, el modelo evidencia a un nivel de significación de 5 por ciento, que poseer un nivel de educación superior se asocia positiva y significativamente con la posibilidad de que un migrante tenga intención de emprender (Y=1).

Que un migrante tenga nivel de educación superior, comparado con que posea nivel de educación Secundaria o menor, incrementa la probabilidad de emprender su propio negocio en 19.4 por ciento. Este resultado concuerda con el estudio de L. M. Tovar Cuevas, Victoria Paredes, J. R. Tovar Cuevas, Troncoso Marmolejo y Pereira Laverde (2018) en el cual se estudiaron los factores asociados a la probabilidad de emprendimiento en migrantes colombianos que retornaron antes de la crisis económica de 2008, reflejando que la mayoría de los emprendedores tenía educación superior (63.64 %). Igualmente coincide con el estudio de Gubert y Nordman (2008) realizado con información de migrantes de tres países del Gran Magreb Árabe (Túnez, Marruecos y Argelia), en el cual se evidenció que, entre otros factores, contar con un nivel educativo afecta positivamente la probabilidad de ser emprendedor.

Para explicar la relación del emprendimiento con la educación, se retoman los criterios generales expuestos por Simpeh (2011) quien alude a las teorías que explican el emprendimiento, entre las cuales el autor refiere las basadas en los recursos: Teoría de la Liquidez y el Capital Financiero, Teoría del Capital Social o Redes Sociales y Teoría del Capital Humano del Emprendimiento. Es en esta última donde se ubica el nivel educativo que nos ocupa. Al fomentar cualidades como la autoestima y la confianza, se alimenta un factor clave de éxito para el aprovechamiento de oportunidades de creación de empresa (Carreño Paredes, Albornoz Arias, Mazuera Arias, Cuberos de Quintero y Vivas García, 2018). De la misma forma, dentro del nivel educativo también se consideran las habilidades y conocimientos para crear la empresa, enfoque hacia la rentabilidad, innovación y aprovechamiento de oportunidades (Álvarez Herranz y Valencia de Lara, 2008; Lazear, 2005). El éxito de las políticas públicas diseñadas para aumentar la tasa de actividad emprendedora es otro de los elementos positivos de la migración que también depende de la educación (Oosterbeek, Van Praag y IJsselstein, 2008), ya que genera un impacto en el país receptor cuando el inmigrante genera empresas formales y fomenta el autoempleo y el empleo.

Por otro lado, no se encontró evidencia estadísticamente significativa que indique que factores como el género, la edad, la situación de pareja, el tener hijos, el tener un título o acreditación que avale su oficio, el llevar certificados de estudio apostillados o tener experiencia laboral, afecten la probabilidad de que un migrante venezolano tenga intención de emprender su propio negocio.

*Entre los factores de contexto: causas de tomar la decisión de migrar*

Tomar la decisión de migrar tanto por causa de crisis económica, hambre y/o salud, como por violencia e inseguridad y por reagrupación familiar son factores que se asocian positiva y significativamente con la intención de emprender del inmigrante venezolano. Es decir, en el primer caso, incrementa la intención de emprender su propio negocio en 32.5 por ciento; por causa de la violencia e inseguridad que se genera en el país, incrementa en 58.7 por ciento, y por

causa de reagruparse familiarmente, hay un incremento en 69.6 por ciento comparado con la causa de migrar por desesperación, estrés e incertidumbre por lo que sucede en el país (variable de referencia).

Estos resultados se relacionan con los factores explicativos de las migraciones que, según Argerey Vilar (2006), se conectan con los factores de empuje desde la perspectiva de la oferta, los cuales a su vez están vinculados a las crisis económicas, conflictos internos y disponibilidad o acceso a recursos.

En el caso de la migración venezolana, los factores de empuje relacionados con el país de origen se refieren al subempleo, pérdida del poder adquisitivo, reducción en la producción del petróleo, proliferación de enfermedades como la malaria y difteria, escasez de alimentos y medicinas, así como a los precarios servicios de salud pública y privada.

A lo anterior se le suma la incertidumbre provocada por la crisis política del país, que se profundizó cuando la Asamblea Nacional nombró Presidente de la República encargado a su dirigente, Juan Guaidó, el 23 de enero de 2019 (Mazuera-Arias *et al.*, 2019). En el contexto de la turbulenta política nacional, el migrante venezolano considera que abandonar el país es la alternativa pacífica más beneficiosa para él y su familia, aunque esta decisión no deja de implicar desarraigo, tristeza y añoranza por la familia y amigos que no pueden o no quieren migrar.

*Entre los factores de contexto: razones económicas motivan a emigrar*

Cuando la motivación para migrar es buscar nuevas y mejores oportunidades de trabajo, en lugar de hacerlo por ayudar económicamente a su familia (variable de referencia), se observó que se incrementa 21.2 por ciento la posibilidad de que un migrante venezolano tenga la intención de emprender su propio negocio; por lo tanto, éste es un factor por el cual recibirlos resulta atractivo para el país de acogida (Eijdenberg y Masurel, 2013). Este hallazgo coincide con el estudio de Bermúdez, Mazuera-Arias, Albornoz-Arias y Morffe Peraza (2018), en el cual de 14 578 emigrantes venezolanos documentados consultados, 82 por ciento fueron en busca de nuevas y mejores oportunidades de trabajo y 70 por ciento lo hizo para ayudar a un familiar que no migró. De igual manera, este resultado es coincidente con el estudio de Correa, Lacomba y Ochoa (2016), en el que la cifra de inmigrantes ecuatorianos de las regiones El Oro, Loja y Zamora, en 2010, se ubicó en 26 469 personas, de las cuales 67.7 por ciento radicaban en España; 12.5 por ciento, en Estados Unidos; 11.8 por ciento, en Italia; 0.61 por ciento, en Gran Bretaña (Inglaterra), y 10.4 por ciento, en otros países. De acuerdo con este estudio, habían migrado debido a la falta de fuentes de trabajo, subempleo y pobreza, aunado a que tenían la responsabilidad y necesidad de mejorar las perspectivas laborales y salariales, razón por la cual aprovecharon que en Europa en ese momento había necesidad de mano de obra barata.

Por otra parte, se encontró que la razón de migrar por no poder mantener su calidad de vida y/o el desempleo ($p$=.487) no presenta evidencia de relación significativa con la intención de emprender.

En cuanto a los factores relacionados con el emigrante que ha averiguado en ese país la acogida de los inmigrantes por la sociedad y también lo ha hecho sobre las oportunidades y normativas laborales del país destino, se encontró asociación positiva y significativa con la intención de emprender; averiguarlo, en comparación con no hacerlo, incrementa la posibilidad de intención de emprender en 24.2 por ciento. Este hallazgo se explica con la hipótesis de la discriminación por parte de algunos empleadores en los países de acogida, por lo cual algunos inmigrantes ante la dificultad para encontrar un puesto de trabajo o ante los sueldos reducidos, optan por emprender su iniciativa empresarial en busca de sus propios ingresos y beneficios, siendo el emprendimiento una alternativa atractiva mediante la cual generan autoempleo (Metcalf, Modood y Virdee, 1996; Moore, 1983). No obstante, otro asunto que debe considerar el inmigrante antes de iniciar su propio negocio, son las preferencias de los consumidores del país de acogida frente a los productos o servicios ofrecidos por ellos (Navajas Romero, 2014).

Cuadro 3. Variables en la ecuación

| | Beta | Error estándar | Wald | gl | Sig. | Exp (beta) | 95 % C. I. para EXP(B) Inferior | Superior |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nivel educativo | .177 | .065 | 7.509 | 1 | .006 | 1.194 | 1.052 | 1.355 |
| Causas de tomar la decisión de emigrar | | | 38.738 | 3 | .000 | | | |
| Crisis económica / Hambre / Salud | .281 | .076 | 13.592 | 1 | .000 | 1.325 | 1.141 | 1.539 |
| Violencia e inseguridad | .462 | .093 | 24.700 | 1 | .000 | 1.587 | 1.323 | 1.904 |
| Reagrupación familiar | .529 | .109 | 23.610 | 1 | .000 | 1.696 | 1.371 | 2.100 |
| Razones económicas que motivan a emigrar | | | 11.717 | 2 | .003 | | | |
| Buscar nuevas y mejores oportunidades de trabajo | .192 | .076 | 6.327 | 1 | .012 | 1.212 | 1.043 | 1.408 |
| No puede mantener su calidad de vida / Desempleo | -.058 | .084 | 0.483 | 1 | .487 | 0.944 | .801 | 1.111 |
| Ha averiguado en ese país la acogida de los inmigrantes por la sociedad | .217 | .102 | 4.560 | 1 | .033 | 1.242 | 1.018 | 1.515 |
| Ha averiguado en ese país las oportunidades y normativas laborales | .424 | .105 | 16.307 | 1 | .000 | 1.528 | 1.244 | 1.877 |
| Constante | -1.037 | .086 | 144.217 | 1 | .000 | 0.354 | | |

Fuente: Elaboración propia con base en los datos originales obtenidos en el trabajo de campo (2019).

Por otro lado, averiguar las oportunidades y normativas laborales del país destino en comparación con no hacerlo, incrementa la probabilidad de ser emprendedor en 52.8 por ciento, similar al hallazgo encontrado en el estudio de (Albornoz-Arias, Contreras-Velásquez, Espinosa-

Castro y Sotelo Barrios, 2019). En éste, la habilidad para detectar y aprovechar oportunidades de negocio está asociada a la persistencia, visión, organización, logro de resultados y determinación, lo cual a su vez está relacionado con emprendimientos de subsistencia con un ciclo de vida corto. Se requiere adicionalmente la cualidad innovadora del emprendedor para que se trate de un negocio duradero y cuyo impacto en la economía del país sea relevante. En este mismo sentido, Liñán Alcalde y Santos Cumplido (2006) señalan que el conocimiento empresarial involucra entender las funciones que el emprendedor debe realizar y las conexiones con el entorno en relación con su actividad, lo cual comprende el conocimiento del tejido mercantil, el descubrimiento de oportunidades en el contexto, así como los deberes y obligaciones, para materializar un negocio, tanto de hecho como de derecho.

## CONCLUSIONES

Los hallazgos del presente estudio permitieron agrupar factores asociados al incremento de la intención emprendedora del migrante venezolano, conforme a la Teoría del Emprendimiento y en concordancia con el Modelo Migratorio *Push-Pull* de Lee (1966) o de factores de empuje (referentes al país de origen) y atracción (respecto del país de acogida), como se resumen en el cuadro 4.

Cuadro 4. Factores asociados a la intención emprendedora de migrantes venezolanos

| Factores de empuje | Factores de atracción |
|---|---|
| Crisis económica: hambre, deficiente acceso a servicios de salud. | Nuevas y mejores oportunidades de trabajo en el país receptor: mercado de trabajo, economía formal e informal. |
| Crisis social y económica y situación de violencia e inseguridad. | Acogida de inmigrantes por la sociedad: discriminación. |
| Reagrupación familiar: redes familiares. | Normativas laborales: política migratoria. |

Fuente: Elaboración propia.

El único factor sociodemográfico relacionado positivamente con la intención de emprender es la educación. Aquellos migrantes venezolanos que cuentan con mayor nivel educativo tienen más motivación de emprender su propio negocio, frente a quienes tienen uno menor. Este es un elemento fundamental que debe tomarse en cuenta por las políticas públicas inclusivas de desarrollo basadas en el fomento al emprendimiento en los países receptores, en las cuales es deseable que ofrezcan oportunidades de acceso a servicios legales (permisos migratorios, asesoría en materias laboral, comercial y financiera, acceso a la bancarización y financiamiento), y propicien la generación de autoempleo y empleo formal.

Estos venezolanos con mayor nivel educativo, normalmente indagan sobre la situación de los mercados laborales (formal e informal), las normas laborales y migratorias, pero también sobre aspectos de cultura migratoria en el país receptor y frente a situaciones de discriminación (aporofobia o xenofobia) por parte de empleados y sociedad en general, explotación laboral y subempleo. Así mismo, se observa que se enfocan en la intención emprendedora para generar sus propios ingresos. Esta decisión implica características como determinación, visión, persistencia y responsabilidad, lo cual combinado con cualidades emprendedoras como creatividad e innovación podría generar emprendimientos por oportunidad (ciclo de vida largo).

Los factores de empuje de carácter económico de la migración venezolana tienen su origen en la hiperinflación y pérdida de poder adquisitivo, lo cual provoca que la mayoría emigra, solo o acompañado, con el propósito de reagruparse e incluso de ayudar a través del envío de remesas a los familiares que no han migrado.

Entre los factores psicosociales que también motivan la migración están la violencia e inseguridad; pese al desarraigo y duelo migratorio que se propicia al migrar, prioriza la importancia de la sensación de seguridad. Ante los episodios adversos, el ser humano reacciona ya sea confrontando y generando más violencia, paralizándose o huyendo. Esta última parece ser la reacción de los venezolanos ante las cifras de violencia e impunidad en su país, que se encuentran entre las más altas del mundo.

Esta investigación podría ser la base para otras futuras, relacionadas con los sectores de la economía impactados por el emprendimiento e innovación de inmigrantes venezolanos, su presencia en el mercado laboral, así como estudios sobre política migratoria y normas legales que permitan el desarrollo de estos emprendimientos en los principales países receptores de América Latina como Colombia, Perú, Ecuador y Chile.

## REFERENCIAS

Alto Comisionado de la Organización de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). (2020). *Situación en Venezuela* [página web]. Recuperado de https://www.acnur.org/situacion-en-venezuela.html

Albornoz-Arias, N., Contreras-Velásquez, J. C., Espinosa-Castro, J. F. y Sotelo Barrios, M. E. (2019). Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia. *Contaduría y Administración*, *66*(1), 1-23. Recuperado de http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/2188

Aldrich, H. E. y Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, *18*(5), 573-596.

Allen, W. D. y Curington, W. P. (2014). The self-employment of men and women: What are their motivations? *Journal of Labor Research*, *35*, 143-161. https://doi.org/10.1007/s12122-014-9176-6

Alonso Nuez, M. J. y Galve Górriz, C. (2008). El emprendedor y la empresa: Una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, (26), 5-44. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200826332

Álvarez Herranz, A. y Valencia de Lara, P. (2008). Un análisis de los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad. *Revista de Economía Mundial*, (18), 341-353.

Antonioli, D., Nicolli, F., Ramaciotti, L. y Rizzo, U. (2016). The Effect of Intrinsic and Extrinsic Motivations on Academics' Entrepreneurial Intention. *Administrative Sciences*, *6*(15), 1-18. https://doi.org/10.3390/admsci6040015

Argerey Vilar, P. (2006). *El impacto económico de la inmigración europea estudio de un caso particular: España* [tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. https://eprints.ucm.es/7244/

Arias Arciniegas, C. M. y Giraldo Bedoya, D. P. (2011). Condiciones para la generación de emprendimientos en Medellín y su área metropolitana. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (34), 138-162. https://doi.org/10.35575/rvucn.n34a4

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, *84*(2), 191-215. https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, *37*(2), 122-147. https://doi.org/10.1037/0003-066X.37.2.122

Barrera Malpica, S. P. (2012). Análisis del campo de emprendimiento desde un estudio de casos. *Revista Ciencias Estratégicas*, *20*(27), 133-145.

De Barros, A. A. y De Araújo Pereira, C. M. M. (2008). Empreendedorismo e crescimento econômico: Uma análise empírica. *Revista de Administração Contemporânea*, *12*(4), 975-993. https://doi.org/10.1590/S1415-65552008000400005

Baumol, W. (1993). *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*. The MIT Press. Recuperado de https://mitpress.mit.edu/books/entrepreneurship-management-and-structure-payoffs

Bermúdez, Y., Mazuera-Arias, R., Albornoz-Arias, N. y Morffe Peraza, M. Á. (2018). *Informe sobre la movilidad humana venezolana. Realidades y perspectivas de quienes emigran (9 de abril al 6 de mayo de 2018)*. Cúcuta: Servicio Jesuita a Refugiados. Recuperado de https://bonga.unisimon.edu.co/handle/20.500.12442/4619

Blanchflower, D. y Oswald, A. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, *16*(1), 26-60. https://doi.org/10.1086/209881

Cárdenas, J., Guzmán, A., Sánchez, C. y Vanegas, J. D. (2016). ¿Qué se crea al fomentar el emprendimiento? Los principales impactos de la formación en este campo. *Universidad & Empresa*, *17*(28), 173-190. https://doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.28.2015.08

Cardona Montoya, R. A., Martins, I. y Velásquez Ceballos, H. (2017). Entrepreneurial orientation, assessment and management of projects and impact in corporate entrepreneurship: Intention to action. *Cuadernos de Gestión*, *17*(2), 37-61. https://doi.org/10.5295/cdg.140511rc

Carreño Paredes, M. T., Albornoz Arias, N. C., Mazuera Arias, R., Cuberos de Quintero, M. A. y Vivas García, M. (2018). Formación para el emprendimiento en el gobierno electrónico en Países de la Alianza del Pacífico. *Revista Espacios*, *39*(16), 32.

Carsrud, A. y Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: What do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, *49*(1), 9-26. https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x

Castiblanco Moreno, S. E. (2013). La construcción de la categoría de emprendimiento femenino. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, *21*(2), 53-66. https://doi.org/10.18359/rfce.656

Correa, R., Lacomba, J. y Ochoa, S. (2016). Crisis, retornos y emprendimientos. El caso de los migrantes ecuatorianos y el Fondo Cucayo. *Revue européenne des migrations internationales*, *32*(2), 95-120. https://doi.org/10.4000/remi.7813

Eijdenberg, E. L. y Masurel, E. (2013). Entrepreneurial Motivation in a Least Developed Country: Push Factors and Pull Factors Among MSEs in Uganda. *Journal of Enterprising Culture*, *21*(1), 19-43. https://doi.org/10.1142/S0218495813500027

Eito Mateo, A. (2005). Las redes sociales y el capital social como una herramienta importante para la integración de los inmigrantes. *Acciones e Investigaciones Sociales*, (21), 185-204. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200521293

*El.Economista.es.* (10 de febrero de 2015). ¿Por qué se desplomó el petróleo en 2014? Los verdaderos culpables más allá del fracking. Recuperado de https://www.eleconomista.es/materias-primas/noticias/6463592/02/15/Los-verdaderos-responsables-del-desplome-del-petroleo-durante-2014-el-fracking-no-esta-solo.html

Elizundia Cisneros, M. E. (2012). Factores de emprendimiento que influyen en el desempeño de la micro y pequeña empresa. *The Anáhuac Journal*, *12*(1), 53-75.

Ferreira, A. da S. M., Loiola, E. y Guedes Gondim, S. M. (2017). Motivations, business planning, and risk management: Entrepreneurship among university students. *Revista de Administração e Inovação*, *14*(2), 140-150. https://doi.org/10.1016/j.rai.2017.03.003

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

García Ramos, C., Martínez Campillo, A. y Fernández Gago, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, *19*(2), 31-47.

González Millán, J. J. y Parra Penagos, C. O. (2008). Caracterización de la cultura organizacional. Clima organizacional, motivación, liderazgo y satisfacción de las pequeñas

empresas del Valle de Sugamuxi y su incidencia en el espíritu empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (25), 40-57.

Gubert, F. y Nordman, C. J. (2008). *Return migration and small enterprise development in the Maghreb.* Florencia: European University Institute. Recuperado de https://cadmus.eui.eu//handle/1814/8887

Guzmán Vásquez, A. y Trujillo Dávila, M. A. (2008). Emprendimiento social. Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, *24*(109), 105-125. https://doi.org/10.1016/S0123-5923(08)70055-X

Kirzner, I. (1971). *Entrepreneurship and the Market Approach to Development.* Nueva York: Free Press.

Lanzara, G. F. (1999). Por qué es tan difícil construir las instituciones. *Desarrollo Económico*, *38*(152), 925-952. https://doi.org/10.2307/3467263

Lasierra Esteban, J. M. (2016). La idea austriaca de "espíritu empresarial" y las instituciones laborales en la economía global. *Revista de Economía Institucional*, *18*(35), 79-100. https://doi.org/10.18601/01245996.v18n35.05

Lazear, E. P. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, *23*(4), 649-680. https://doi.org/10.1086/491605

Lee, E. S. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, *3*(1), 47-57. https://doi.org/10.2307/2060063

Liñán Alcalde, F. y Santos Cumplido, F. J. (2006). La influencia del capital social sobre los empresarios potenciales. *Estudios de Economía Aplicada*, *24*(2), 459-489.

Marulanda Valencia, F. Á. (2015). *Una contribución a la comprensión de las motivaciones del emprendedor y su conexión con el emprendimiento MIPES del Valle de Aburrá* [tesis doctoral, Universidad Nacional de Colombia]. https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/54410

Marulanda Valencia, F. Á., Montoya Restrepo, I. A. y Vélez Restrepo, J. M. (2014). Motivational theories in the study of entrepreneurship. *Pensamiento y Gestión*, (36), 204-236. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1657-62762014000100008&script=sci_abstract

Marulanda Valencia, F. Á. y Morales Gualdrón, S. T. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (81), 12-28. https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556

Massey, D. S., Alarcón, R., Durand, J. y González, H. (1987). *Return to Aztlan: The social process of international migration from Western Mexico*. Oakland: University of California Press. https://www.jstor.org/stable/10.1525/j.ctt1ppp3j

Mazuera-Arias, R., Albornoz-Arias, N., Morffe Peraza, M. Á., Ramírez-Martínez, C. y Carreño-Paredes, M.-T. (2019). *Informe sobre la movilidad humana venezolana II. Realidades y perspectivas de quienes emigran (8 de abril al 5 de mayo de 2019)*. Cúcuta: Servicio Jesuita a Refugiados. Recuperado de https://bonga.unisimon.edu.co/handle/20.500.12442/4621

McClelland, D. C. (1961). *The achieving society.* Princeton: Van Nostrand.

Metcalf, H., Modood, T. y Virdee, S. (1996). *Asian Self-Employment: The Interaction of Culture and Economics in England* (núm. 824). Londres: Policy Studies Institute.

Moore, R. L. (1983). Employer discrimination: Evidence from self-employed workers. *The Review of Economics and Statistics*, *65*(3), 496-501. https://doi.org/10.2307/1924197

Navajas Romero, V. (2014). *Emprendimiento y migración: Análisis del proceso y factores críticos* [tesis doctoral, Universidad de Córdoba]. https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=67915

North, D. C. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de http://www.marcialpons.es/libros/instituciones-cambio-institucional-y-desempeno-economico/9789681639822/

Nueno, P. (2003). El espíritu emprendedor. En J. C. Arnal Losilla, *Creación de empresas: Los mejores textos* (pp. 171-193). Barcelona: Editorial Ariel.

Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2018). *Guía informativa sobre políticas de emprendimiento para personas migrantes y refugiadas.* Recuperado de https://www.acnur.org/5d27b4814.pdf

Oosterbeek, H., Van Praag, M. y IJsselstein, A. (2008). *The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurship Competencies and Intentions: An Evaluation of the Junior Achievement Student Mini-Company Program* (documento núm. 2008-038/3). https://doi.org/10.2139/ssrn.1118251

Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza y Janés. Recuperado de https://www.iberlibro.com/9788401361241/ventaja-competitiva-naciones-Porter-Michael-8401361249/plp

PrivateWall Magazine. (27 de septiembre de 2020). Venezuela y sus emigrantes emprendedores. *PrivateWall Magazine*. Recuperado de https://www.privatewallmag.com/venezuela-y-sus-emigrantes-emprendedores/

Rodríguez Rojas, P. (2010). Venezuela: Del neoliberalismo al socialismo del siglo XXI. *Política y Cultura*, (31), 187-211.

Rodríguez, C. y Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, *15*(26), 73-89.

Romero-Martínez, A. M. y Milone, M. (2016). El emprendimiento en España: intención emprendedora, motivaciones y obstáculos. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, *10*(1), 95-109. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/5118/511854473005.pdf

Saavedra García, M. L. y Camarena Adame, M. E. (2015). Desafios para o emprendimento feminino na América Latina. *Criterio Libre*, *13*(22), 130-152.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (Trad. R. Opie). Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (1961). Entrepreneurial Profit 1. En J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (pp. 128-156). NuevaYork: Routledge.

Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology, 25*, 1-65. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6

Shane, S., Locke, E. A. y Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review, 13*(2), 257-279.

Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, *25*(1), 217-226. https://doi.org/10.2307/259271

Simón Moya, V., Revuelto Taboada, L. y Medina Lorza, A. F. (2012). La influencia de la formación, la experiencia y la motivación para emprender en la supervivencia de las empresas de nueva creación. *Estudios Gerenciales*, *28*, 237-262. https://doi.org/10.18046/j.estger.2012.1487

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.

Soriano, M. M. (2001). La motivación, pilar básico de todo tipo de esfuerzo. *Proyecto Social: Revista de Relaciones Laborales*, (9), 163-184.

Stevenson, H. H., y Gumpert, D. E. (1985). The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review*. Recuperado de https://hbr.org/1985/03/the-heart-of-entrepreneurship

Tovar Cuevas, L. M., Victoria Paredes, M. T., Tovar Cuevas, J. R., Troncoso Marmolejo, G. y Pereira Laverde, F. (2018). Factores asociados a la probabilidad de emprendimiento en migrantes colombianos que retornan a Colombia. *Migraciones internacionales*, *9*(34), 169-192.

Vázquez Moreno, J. A. (2015). El emprendimiento empresarial: La importancia de ser emprendedor. Vigo: IT Campus Academy.

Ventura Fernández, R. y Quero Gervilla, M. J. (2013). Factores explicativos de la intención de emprender en la mujer. Aspectos diferenciales en la población universitaria según la variable género. *Cuadernos de Gestión*, *13*(1), 127-149. https://doi.org/10.5295/cdg.100271rv

Vivas Peñalver, L. y Páez, T. (2017). *The Venezuelan Diaspora, Another Impending Crisis?* Washington: Freedom House Report. https://doi.org/10.13140/RG.2.2.17819.87843