

Artículo 4. Emprendimiento en los grupos vulnerables.

Entrepreneurship in vulnerable groups.

AUTORES

Georgina Tejeda Vega

Zurisaddai Rubio Arriaga

Marianna Berrelleza Carrillo

María Soledad Plazola Rivera

Resumen

Incentivar el emprendimiento entre los migrantes puede constituirse como una respuesta viable a su vulnerabilidad económica y social, sobre todo si se les apoya, como se hace en otras naciones como España, Uruguay, Chile y Brasil (Guinea, 2016). Por ello, es menester conocer algunos aspectos relacionados con la actuación de los migrantes que se apostaron en Tijuana, México, y que no

obstante las barreras que surgen en estos casos, optaron por emprender un negocio propio, según la investigación mixta, descriptiva y correlacional que se efectuó a 159 migrantes internos captados y a quienes se aplicó un cuestionario durante 2019.

Palabras clave

Emprendimiento, grupos vulnerables y migrante interno.

Abstract

Fostering entrepreneurship among immigrants may provide a viable response to their economic and social vulnerability, above all if supported as done by other nations such as Spain, Uruguay, Chile and Brazil (Guinea, 2016). It is necessary, therefore, to obtain some aspects related to immigrant activity who stationed themselves in Tijuana, Mexico and, despite barriers that had arisen in these cases, they chose to start their own businesses according to a mixed, descriptive and correlational research that was carried out to perceived internal immigrants and to whom a survey was applied in 2019.

Keywords

Entrepreneurship, vulnerable groups, and internal immigrants.

Introducción

En México, la presión de oferta laboral recae en las pequeñas y medianas empresas (pymes), tan es así, que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) estima que, en términos de empleabilidad, sólo 15% de la población se desempeña profesionalmente en las grandes empresas. Si se considera que éstas emplean entre 20 y 30 personas, entonces sería menester crear cientos de miles de ellas para satisfacer la demanda laboral actual y futura; sobre todo, porque un gran porcentaje cierra antes de cumplir los dos años de operación (*ENDEAVOR*, 2014).

Dicha debilidad incrementa la dificultad para conseguir un empleo, sin embargo, esta situación no afecta a los individuos por igual porque los efectos de la crisis económica recaen con mayor fuerza en los grupos más vulnerables (Merino, 2014). En este punto, cabe resaltar como segmentos vulnerables a las personas o grupos poblacionales que por su naturaleza o determinada circunstancia se encuentran expuestos a sufrir maltratos contra sus derechos fundamentales, o que requieren un

esfuerzo adicional para incorporarse al desarrollo, evitar la exclusión, la pobreza y los efectos de la inequidad y la violencia en sus distintas expresiones (Observatorio del Caribe Colombiano, 2014).

Este concepto ya había sido mencionado en el *Plan Nacional de Desarrollo* (PND) del gobierno de la República mexicana en funciones durante 2003, documento en el que se indicó que la vulnerabilidad es el resultado de la acumulación de desventajas y una mayor posibilidad de presentar un daño, derivado de un conjunto de causas sociales y de algunas características personales o culturales; por tal motivo se consideran como vulnerables a diversos grupos de la población, entre los que se encuentran las niñas, los niños y jóvenes en situación de calle, los migrantes, las personas con discapacidad, los adultos mayores y la población indígena, que más allá de su pobreza, viven en situaciones de riesgo.

De esta forma, los grupos vulnerables acumulan una serie de desventajas derivadas de la carencia o ausencia de elementos esenciales para la subsistencia y el desarrollo personal, a la vez que adolecen de las herramientas necesarias que les permitirían superar las situaciones de desventaja (Coneval, 2020).

Por ello, en este documento se presentan los resultados de la indagatoria que se realizó a un grupo de interés: los migrantes internos, quienes dieron un paso hacia el emprendimiento como una forma de salvar la repercusión negativa que la discriminación puede ejercer sobre su calidad de vida, porque el emprendimiento se torna en una alternativa solvente y atractiva para que se desarrolle todo el potencial profesional e innovador con que cuentan como individuos (Bayón, Lafuente & Baillant, 2016). De esta forma, se plantea una doble necesidad: fomentar el emprendimiento de las personas en situación de vulnerabilidad desde una perspectiva inclusiva que garantice la igualdad de oportunidades, así como la autonomía para el desarrollo profesional.

Dado que la actividad emprendedora es multifactorial, suelen involucrarse aspectos de tipo formativo, por tanto, contar con estudios universitarios favorece mayores garantías de éxito; también demanda conocimientos específicos y suficientes para emprender, además, requiere apoyo y acompañamiento en el proceso, que muchas veces no está a la vista de los grupos de migrantes (Díaz & González, 2005).

Desafortunadamente, se observa una escasa presencia de estudios y publicaciones científicas relacionadas con el tema, lo que dificulta la identificación de las necesidades del emprendedor migrante, las limitaciones y complicaciones existentes, o las pautas de actuación que garanticen el éxito del proceso emprendedor, lo cual es urgente subsanar a fin de abonar a la disminución de sus efectos negativos; de ahí surgió esta investigación, cuyo propósito es explorar el fenómeno.

De hecho, es menester poner especial atención al flujo migratorio que llega a Tijuana en su calidad de ciudad fronteriza, porque cada vez son más los migrantes detenidos en la frontera de Estados Unidos y más indocumentados son deportados del mismo país, lo que conlleva que las comunidades fronterizas se vean cada día más abrumadas, de tal forma que los refugios para migrantes podrían sobrepoblarse, los niveles de desempleo aumentar y las ciudades de los estados del norte serían las que tendría que soportar esa carga, tan es así, que la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) apostada en México no considera que éstas tengan la capacidad para absorberlos (Semple, 2017).

En consecuencia, surge la pregunta relativa a si el perfil del migrante y el tipo de negocio que seleccionó influyen en el nivel de importancia que otorga a las distintas fuentes de financiamiento que tuvo a su alcance al constituirlo, por ello, se propone el siguiente objetivo general y uno particular, los cuales pretenden establecer asociaciones diversas. Cabe destacar que no se formularon hipótesis por tratarse de una investigación temprana.

Objetivo general

Establecer la relación que existe entre las decisiones del migrante emprendedor y la importancia que éste otorga a la fuente de financiamiento inicial utilizada para sugerir estrategias de apoyo.

Objetivo particular

Establecer la relación que existe entre las características del negocio del migrante y la importancia que éste otorga a la fuente de financiamiento utilizada para sugerir estrategias de apoyo.

Revisión de la literatura

Un tipo de exclusión que genera pobreza es el relativo al fenómeno migratorio, el cual se puede conceptualizar como el cambio de residencia permanente o semipermanente que se produce independientemente de la distancia o de si se trata de movimientos forzados o voluntarios (Aguerre, 2016). En virtud de que la migración puede desarrollarse en diferentes espacios, es factible distinguir la *interna*, que se refiere a la que se circunscribe dentro de los límites de un Estado, de la *internacional*, es decir, fuera de los límites que establece un territorio, lo cual necesariamente implica el cruce de una o varias fronteras internacionales.

Tal como sucede con otros conceptos, el correspondiente a la migración encuentra múltiples definiciones, de esta manera, la OIM (2020) señala que se trata del movimiento de una persona o grupo de personas de una unidad geográfica hacia otra, a través de una frontera administrativa o política, con la intención de establecerse de manera indefinida o temporal en un sitio distinto a su lugar de origen.

Por otro lado, el migrante (que es el término que se usa para designar al sujeto o agente en sí mismo), es una persona que cambia de

trabajo, o está en la búsqueda de uno, y en el proceso cruza los límites de una región a otra (OIM, 2020). Por supuesto, los migrantes se diferencian o clasifican según los motivos que provocan su desplazamiento territorial (Rodríguez & Busso, 2009).

En este sentido, se identifica a los estudiantes y jubilados, los primeros son aquellos que se trasladan a otro país con el objeto de estudiar, mientras que los segundos lo hacen porque el país destino es el elegido para disfrutar de la etapa de la jubilación; éstos no se consideran migrantes para efectos sociales, pero sí lo son en el tema estadístico. También entran en esta categoría los migrantes económicos, término que engloba a quienes deciden establecerse en un país distinto al de origen motivados principalmente por la búsqueda de un empleo o por la mejora de las condiciones de vida. Dicho componente resalta el perfil más visible de las migraciones actuales, por ende, son una referencia obligada cuando se trabaja con el concepto de migración. Además, se incluye en el rubro a los refugiados y asilados, que dejan su país para huir de una persecución política o de un contexto de conflicto en el afán de proteger su integridad física, su dignidad o la propia vida (Navajas, 2014).

Respecto a la decisión de migrar a una región o país en concreto, puede ser por variadas razones, entre las que destacan: necesitar mano de obra para el desarrollo regional, para repoblar áreas geográficas y el envejecimiento de la población (OIM, 2020), aspectos que son considerados como una fuente de la revitalización económica y de renovación social; por otro lado, la formación de empresas creadas por grupos étnicos contribuye a la integración de enclaves, porque éstos tienden a mantener su cultura a pesar de que se encuentran en la región o país de acogida, donde tales características culturales son diferentes (Díaz & González, 2005).

Dependiendo de la razón que la genera, la migración puede valorarse desde dos puntos de vista: como una oportunidad o como un

problema. En el primer sentido, puede observarse que genera consecuencias positivas para todas las partes involucradas, por ejemplo, las personas que abandonan su estado o país de origen, entre otras cosas por el deterioro o escasez de oportunidades económicas, lo hacen con la esperanza de encontrar en el lugar de destino un empleo que les provea de perspectivas de vida apropiadas a sus pretensiones. Mientras tanto, la ciudad que las acoge puede, a su vez, favorecerse de la afluencia de este flujo migratorio cuando se gestiona conforme a las características socioeconómicas y demográficas de su mercado de trabajo.

Por lo contrario, si el mercado laboral no puede absorber los flujos migratorios, entonces se comienza a identificar como un problema, y es cuando pueden maximizarse los fenómenos más o menos aislados de racismo y xenofobia, rechazo o miedo, los cuales suelen producirse debido a la competencia de carácter económico que pueden sufrir los emprendedores locales respecto a empresas cuyo propietario es un migrante, registrar menores oportunidades de empleo entre los lugareños, percibir inseguridad social o el quebranto de algunos referentes culturales y religiosos, entre otros elementos (Navajas, 2014).

Cuando los miembros de las minorías tienen dificultad para obtener puestos de trabajo o cuando su remuneración es reducida, tiende a aumentar el atractivo por la iniciativa empresarial, es decir, el espíritu emprendedor puede actuar como una vía de solución ante la discriminación del empleador, lo que implica una mayor presencia en el empleo por cuenta propia en estas personas (Leite, Correia, Sánchez-Fernández & Leite, 2015).

En este punto, cabe señalar que existe una definición clara de los migrantes emprendedores, los cuales son personas que, recién llegados a una región o país, inician un negocio como un medio de supervivencia económica. También se sabe que éstos presentan marcadas diferencias respecto a sus preferencias por trabajar por cuenta propia por varias

razones, entre ellas, la creencia de que el espíritu empresarial ofrece una vía para salir de la pobreza, especialmente para los migrantes (Díaz & González, 2005).

En México, la magnitud del fenómeno es tal que la OIM calcula que cada año transitan entre 400 000 y 500 000 migrantes indocumentados, y que 90% de ellos son centroamericanos.

Adicionalmente, se encuentra la población de migrantes haitianos que se ha elevado en los últimos años, de tal suerte que en la actualidad hay cerca de 4 500 de ellos en Tijuana y en otras partes del norte de Baja California. Es evidente que la urgencia se recrudece cuando en el panorama se inserta a aquellos que provienen de otros estados de la República mexicana, porque el norte del país y Tijuana, en particular, han ocupado un papel relevante en la recepción de personas por varias décadas (Cruz, 2010), no obstante que los flujos migratorios hacia la ciudad han disminuido derivado de que el mercado laboral de dicha frontera ya no contrasta de forma favorable con el resto del país, sin embargo, siguen llegando nacionales repatriados de Estados Unidos que se quedan en Tijuana (Alarcón & Becerra, 2012).

Metodología

En primer término, es menester precisar que se trata de una investigación con enfoque mixto, es decir, de tipo cualitativo y cuantitativo. En ésta no se planteó hipótesis alguna por tratarse de un primer acercamiento al tema específico. Por su parte, el diseño no experimental es de corte transversal porque se realizó durante 2019, mientras que el grupo de interés son los migrantes internos que llegaron a Tijuana provenientes de distintos puntos de la República mexicana y que además, al paso del tiempo, decidieron emprender como una forma de resolver sus necesidades económicas. Éstos se identificaron a través del muestreo tipo “bola de nieve” ante la imposibilidad de conocer el tamaño de la

población que cumple con el perfil requerido. Dicha técnica se considera ideal en las redes sociales naturales porque se puede referenciar a los amigos, parientes, contactos personales y conocidos que son miembros de la red, incluso aquellos que no los son, pero que cumplen con las características inherentes al sujeto de esta investigación. Además, permite ampliar progresivamente la cantidad de sujetos partiendo de los contactos facilitados por otros individuos (Alloatti, 2014). Para recolectar la información, se utilizó la encuesta a través del cuestionario asistido, cuyas preguntas se dividieron en tres secciones: tipológicas, relacionadas con el tipo de emprendimiento y relativas a la importancia que confieren a las distintas fuentes de financiamiento que los migrantes emprendedores tuvieron a su alcance al inicio de la inversión. En conjunto, sumaron 16 ítems de tipo dicotómico, politómico y de escala de Likert, los cuales se sometieron a revisión con el alpha de Cronbach, donde se obtuvo un resultado catalogado como bueno al situarse en 0.856 y cuyo procesamiento se realizó por medio del IBM SPSS Statistic 21.0.

En la primera secuencia se realizó un análisis descriptivo mediante frecuencias; en la segunda se categorizó, a través de la técnica de estaninos, la variable identificada como Importancia de la fuente de financiamiento inicial, por ser cualitativa y englobar a las distintas alternativas de financiamiento que los migrantes emprendedores tuvieron a su alcance, que además se sopesaron con la escala de Likert; finalmente, en la tercera, se buscaron posibles correlaciones con el resto de las variables por medio del uso de la chi cuadrada.

Resultados

Descriptivos

Dado que en el pasado la migración interna fue más significativa respecto a la externa, es posible encontrar algunos rasgos tipológicos que comparten las personas que decidieron instalarse en Tijuana, ante la

imposibilidad de migrar hacia Estados Unidos, específicamente los que lideraron emprendimientos personales que les permitió mejorar su calidad de vida. Por ello, en este apartado, se comparten resultados preliminares de las respuestas que 159 migrantes internos, provenientes de distintas partes del país, dieron al cuestionario asistido que se les aplicó con el fin de perfilarlos y a partir de sus respuestas sugerir acciones concretas de asistencia.

De esta forma, se ratificó que el estado que expulsa a más inmigrantes hacia Tijuana es Sinaloa, seguido por Jalisco, los cuales contribuyen con 19.5 y 17.6%, respectivamente. También se descubrió que las ciudades de origen con mayor incidencia son Guadalajara (11.9%), Culiacán (10.1%), Ciudad de México (6.9%), León (5.7%), Los Mochis (3.8%) y Obregón (3.1%). Atendiendo al sexo y edad, 56% es hombre y 44% mujer; 65% tiene más de 42 años, y el restante 35% se sitúa en el rango de los 18 a 41 años de edad. Respecto a la formación académica, más de un tercio dijo haber cursado el nivel básico (33%). Adicionalmente, se encontró que 67 y 17% arrancó su negocio en la figura de persona física tanto registrada como no registrada, respectivamente, así como una forma de autoemplearse (6.3%), por ello, las sociedades informales y formalizadas fueron poco utilizadas (8.8 y 0.6%); el monto de arranque fue menor a los \$50 000, ya que representaron 55%; además, en su mayoría, se trató de micronegocios (64%).

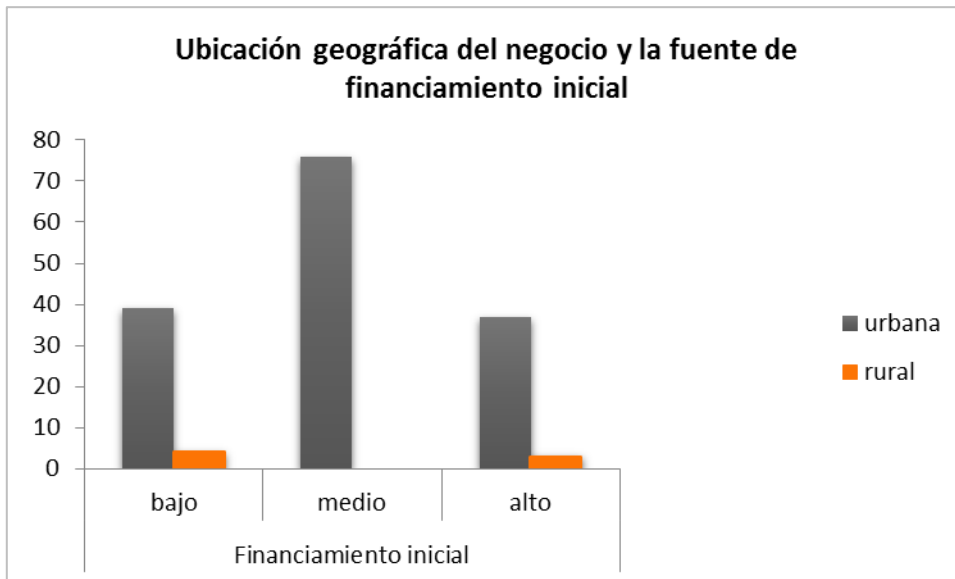
El grueso de dichos emprendimientos (96%) se ubicó en la mancha urbana, específicamente en zonas comerciales (43%), seguido de las residenciales (34%). Los giros preponderantes en los que incursionaron fueron bares y restaurantes con 14%, abarrotes y misceláneas con una participación de 12%, y salones de belleza con 8%. Infortunadamente, el grueso de los emprendimientos no pertenece a ninguna red de negocios formal porque suma 65% contra 17% que sí participa en asociaciones empresariales, 15% en cámaras y 3% en sindicatos.

Correlación

Dado que se desea saber si las variables tipológicas y las relativas a la naturaleza de negocio se relacionan con la variable categorizada *Importancia de las fuente de financiamiento inicial*, se optó por utilizar la chi cuadrada, gracias a la cual se encontró que los niveles de p son inferiores a $\alpha = 0.05$ en los casos correspondientes al tipo de ubicación geográfica del negocio (A. Sig. 0.032), a la zona de localización del negocio (A. Sig. 0.003); y a la participación del migrante interno en una red de negocios (A. Sig. 0.029).

Gráfica 4.1

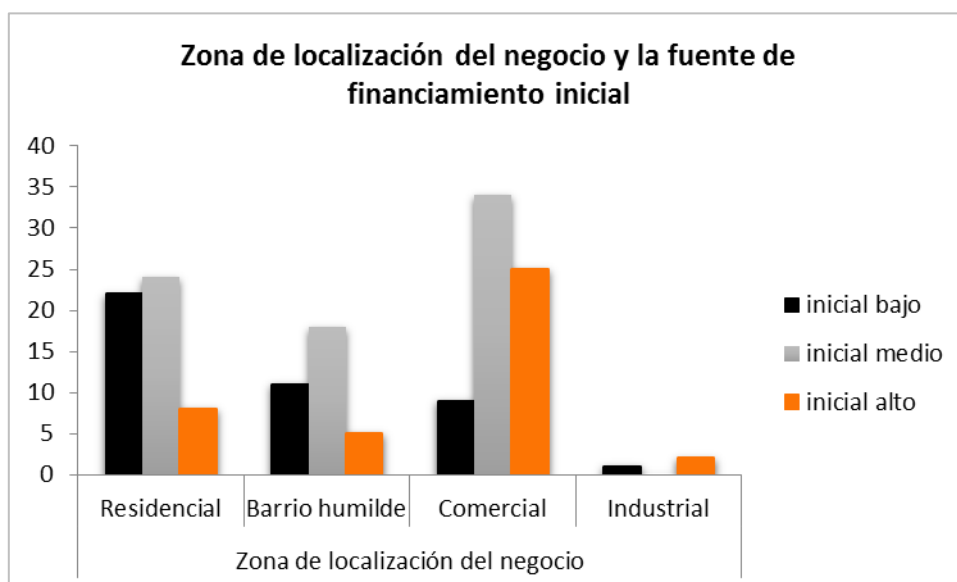
Relación entre la importancia que el migrante emprendedor otorga a la fuente de financiamiento inicial utilizada y a la ubicación geográfica del negocio seleccionada.



Fuente: elaboración propia.

Gráfica 4.2

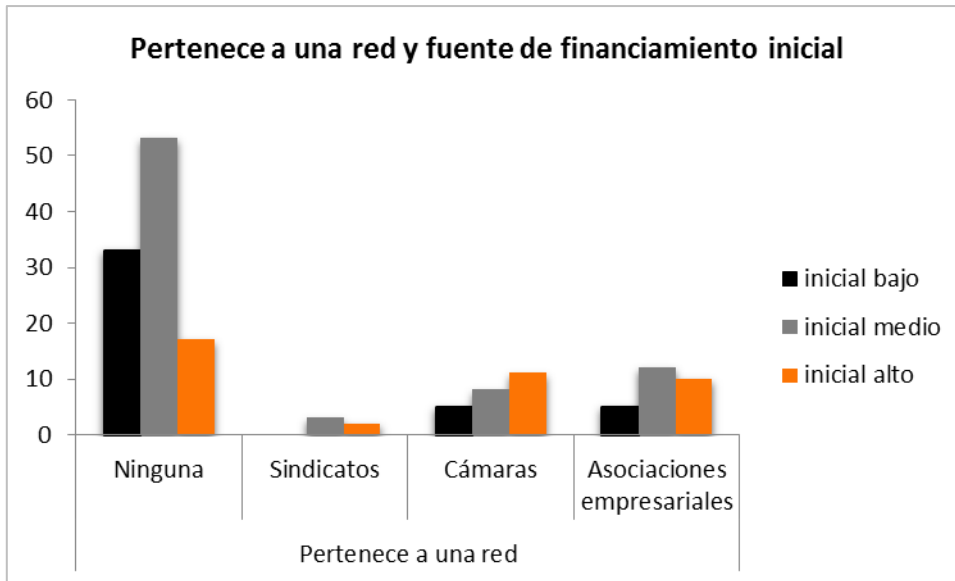
Relación entre la importancia que el migrante emprendedor otorga a la fuente de financiamiento inicial utilizada y la zona de localización del negocio seleccionada.



Fuente: elaboración propia.

Gráfica 4.3

Relación entre la importancia que el migrante emprendedor otorga a la fuente de financiamiento inicial utilizada y su participación en una red de negocios.



Fuente: elaboración propia.

Discusión

Independientemente de los motivos que genere la migración interna hacia Tijuana, es importante conocer cómo se presenta el fenómeno en el país vecino del norte para tener un parámetro, ya que, además, es el que muestra la mayor recepción de migrantes (Guerrero, 2016). En la actualidad, se sabe que aquellos que están menos calificados o que no cuentan con título universitario resultan ser más emprendedores que los estadounidenses de cualquier nivel académico, incluso demuestran un espíritu empresarial superior a otras personas nacidas fuera de dicho país (Alianza para una Nueva Economía Estadounidense, citado por *Queens Latino*, 2020).

Por ejemplo, en 2015, 12% de los migrantes con poca formación eran empresarios autónomos, porcentaje más alto que quienes contaban con al menos una licenciatura (10.6%). Éstos aportaron 43 mil millones de dólares en ingresos a la economía de aquella nación. De hecho, el presidente de la Alianza para una Nueva Economía Estadounidense, John Feinblatt, indicó que casi uno de cada nueve dólares de ingresos empresariales generados por la población que se autoempleó durante ese año, provino de negocios creados por migrantes menos calificados (*Queens Latino*, 2020).

Dichas circunstancias se mencionan porque se replican en los migrantes cuestionados en este trabajo, pues más de un tercio de ellos dijo haber cursado tan sólo el nivel educativo básico, es decir, la primaria y secundaria, seguidos en proporción por aquellos que expresaron poseer estudios universitarios (27.7%), lo cual podría indicar que existe un perfil o patrón digno de analizar a profundidad.

A pesar de la alta concentración en trabajos mal pagados, se reitera que es notable la capacidad para emprender de los migrantes. Para confirmarlo, basta con revisar los datos del censo de 2010 en Estados Unidos, el cual indica que 40% de los negocios de inmigrantes fueron propiedad de mujeres (Fuentes, 2015). Tomando como referencia dicha información, nuevamente se detectan analogías, debido a que 44% de los migrantes internos llegados a Tijuana corresponde a mujeres, segmento de la población que también debiera estudiarse a profundidad.

Por otro lado, cuando se revisan las tres actividades económicas en las que se concentra la mayor parte de las empresas de mujeres migrantes asentadas en Estados Unidos, los servicios se ubican como la principal actividad (excepto los relacionados con la administración pública y el comercio al por menor). De hecho, según Azmat (citado en Fernández, Mosqueda & Del Carpio, 2013), los negocios de empresarios migrantes generalmente representan actividades de pequeña escala, y muestran

muchas de las características, problemas y necesidades de apoyo de las microempresas. Para el caso de los sujetos de estudio presentes en Tijuana, también se constató que el mayor nivel de emprendimiento se generó en giros asociados a los servicios, como es el caso de los bares y restaurantes, así como en el comercio, cuyo tamaño requirió un máximo de 11 empleados (90%), por ello, tales decisiones podrían dar pie a una indagatoria posterior.

Además, en la Unión Americana, se observa una concentración geográfica, especialmente en las ciudades más grandes, porque los migrantes empiezan sus negocios en lugares donde ya existe una gran población residente de individuos con los mismos antecedentes migrantes (Nijkamp, Sahin & Tuzin, 2009, citado por Fernández, Mosqueda & Del Carpio, 2013), preferencia que nuevamente se observa entre los establecidos en Tijuana porque 96% permanece dentro de la zona urbana.

Aunque se pudo corroborar que la importancia que los migrantes otorgaron a la fuente de financiamiento inicial utilizada en su emprendimiento está íntimamente relacionada con las decisiones que tomaron respecto a la ubicación geográfica y la zona de localización del negocio dentro de la ciudad, en este apartado se enfatizará la asociación de dicha variable con la participación del migrante emprendedor en una red de negocios formal que se aprecia muy débil, ya que cerca de 65% no tiene presencia en ningún sindicato, cámara u organismo empresarial, lo cual podría limitar su capacidad de gestión, incluso su visión de mediano y largo plazos.

Lamentablemente, también en Estados Unidos, los empresarios migrantes son menos inclinados a incorporarse en redes formales nativas, grupos minoristas, asociaciones comerciales, organizaciones de franquicia, entre otros (Fernández, Mosqueda & Del Carpio, 2013).

Ante este hecho, es necesario que en Tijuana se impulsen iniciativas como la que desarrolla Fundación Cepaim (2020) en España, cuya misión es:

Promover un modelo de sociedad inclusiva e intercultural que facilite el acceso pleno a los derechos de ciudadanía de las personas más vulnerables de nuestra sociedad y, de forma especial, de las personas migrantes, desarrollando políticas de lucha contra cualquier forma de exclusión social y colaborando en el desarrollo de los territorios locales y de los países de origen de los/as migrantes (s. p.).

Entre las diversas acciones que Fundación Cepaim (2020, p. 9) propone, destaca *Itaca Emprende*, que es un programa financiado por la Dirección General de Integración de los Inmigrantes cuyo propósito es brindar herramientas y estrategias que faciliten el empoderamiento del migrante a través de asesorías, talleres sobre gestión empresarial, apoyo a la solicitud de microcréditos, acciones de fomento del asociacionismo, elaboración de materiales de difusión para negocios de emprendedores migrantes, entre otras no menos importantes.

Dicho programa viene a colación porque en Tijuana el apoyo que se brinda a los flujos migratorios es de tipo asistencialista, no resuelve el problema de raíz y de ningún modo incentiva al emprendimiento. Este es el caso de *Movimiento Juventud 2000*, un albergue con capacidad de atención para 25 personas y que ha llegado a rebasar los 250 migrantes, cuyo resultado ha derivado en que muchos de ellos se vean obligados a vivir en tiendas de campaña donadas e instaladas en un baldío.

Otro ejemplo digno de mencionar son los administradores del *Desayunador salesiano* (que durante años ha funcionado como un comedor de beneficencia), quienes se enfrentaron a la necesidad de reconstruir su edificación, incluyendo los corredores y la bodega, a fin de

convertirlas en un dormitorio improvisado, que en cierto momento llegó a dar techo a más de 500 personas, inversión que se cubrió con donaciones que posibilitaron la satisfacción de la demanda en 98% durante la crisis de los migrantes haitianos que llegaron durante 2017 a Tijuana.

De ahí la importancia de analizar el perfil, las decisiones y conductas de los migrantes que llegan a Tijuana y que, pese a la adversidad e incertidumbre, asumieron el riesgo al emprender, independientemente de si se trata de personas que llegaron en un flujo migratorio externo o si se sumaron a los nacionales que se desplazan hacia el norte del país tras la búsqueda del sueño americano.

Conclusiones

Es evidente que los mexicanos se encuentran ante una doble necesidad: la de fomentar el emprendimiento de las personas vulnerables desde una perspectiva inclusiva y que garantice la igualdad de oportunidades, así como la autonomía para el desarrollo profesional, y la de generar conocimiento científico y válido acerca de las personas que caen en la categoría de migrante o que están en situación de pobreza, además del emprendimiento y sus repercusiones sobre la calidad de vida, la inclusión sociolaboral y las buenas prácticas en la materia.

Afortunadamente, hay indicios de que la responsabilidad social corporativa se está encaminando hacia el fomento de la inclusión laboral de las personas vulnerables y su formación especializada para el empleo. De esta forma, y gracias a la combinación de las necesidades del colectivo, podría surgir una iniciativa para el fomento del emprendimiento entre los migrantes, lo mismo si ya tomaron la decisión de partir, como es el caso de los 159 contactados en este trabajo

investigativo, o bien, que quieran emprender, pero ignoran cómo hacerlo.

El desempeño de iniciativas como la Fundación Cepaim, aunque extranjera, puede favorecer que otras organizaciones gubernamentales o privadas emulen su esfuerzo, puesto que el desarrollo integral de las personas vulnerables requiere de la coordinación de vertientes incluyentes y, de ser necesario, solidarias, con el objetivo claro de eliminar las barreras que obstaculizan el acceso y la incorporación de esta población a cualquier ámbito formativo de recreación y desarrollo. Para lograrlo, será necesario insistir en profundizar en la indagatoria relativa a este tipo de proyectos.

Referencias

- Aguerre, L. A. (2016). *El fenómeno migratorio y su relación con la crisis de la noción moderna de ciudadanía*. Recuperado de <https://www.teseopress.com/elfenomenomigratorio>
- Alarcón, R. & Becerra, W. (2012). ¿Criminales o víctimas? La deportación de migrantes mexicanos de Estados Unidos a Tijuana, Baja California. *Norteamérica*, 7(1), s. p. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502012000100005
- Alloatti, M. (2014). *Una discusión sobre la técnica de bola de nieve a partir de la experiencia de investigación en migraciones internacionales*. Recuperado de <http://elmechs.fahce.unlp.edu.ar/iv-elmechs/AlloattiPONmesa13.pdf>
- Bayón, M. C., Lafuente, E. & Vaillant, Y. (2016). Human capital and the decision to exploit innovative opportunity. *Management Decision*, 54(7), 1615-1632.

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2020). *La política social en el contexto de la pandemia por el virus SARS-Co-V-2 (COVID- 19) en México*. Recuperado de https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IEPSM/Documents/Politica_Social_COVID-19.pdf
- Cruz, R. (2010). Flujos migratorios en la frontera norte: dinamismo y cambio social. En Alba, Castillo y Verduzco (coords.), *Los grandes problemas de México. III Migraciones Internacionales*. México: El Colegio de México.
- Díaz, F. & González, J. M. (2005). Comportamiento emprendedor e inmigración. *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM*, XV(2). Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/654/65415206.pdf>
- ENDEAVOR México (2014). Se buscan emprendedores de alto impacto para México. Recuperado de www.altonivel.com.mx
- Fernández, E., Mosqueda, E. & Del Carpio, P. S., (2013). Empresarios migrantes mexicanos en estados unidos. *Ra Ximhai*, 9(3), 199.
- Fuentes, A. (2015, octubre 21). El espíritu emprendedor de los migrantes. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/el-espiritu-emprendedor-de-las-migrantes/>
- Fundación Cepaim (2020). *Guía “Sueños”. Negocios de Emprendedores/as inmigrantes en la Región de Murcia*. Recuperado de <http://cepaim.org/wp-content/uploads/2014/11/guia-sue%C3%B1os.pdf>
- Guerrero, M. (2016, junio 30). 1 de cada 4 negocios en EU pertenecen a inmigrantes. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/1-de-cada-4-negocios-en-eu-pertenecen-a-inmigrantes/>

- Guinea, J. (2016, 30 de junio). Creación de Empresas. 10 países que dan la bienvenida a los emprendedores extranjeros. *IEBS*. Recuperado de <https://www.iebschool.com/blog/ayudas-paises-emprendedores-extranjeros-creacion-empresas/>
- Leite, E., Correia, E. B., Sánchez-Fernández, M. D. & Leite, E. (2015). El espíritu emprendedor: condicionantes para la innovación. *Holos*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4815/481547288024.pdf>
- Merino, S. (2014). Los efectos de la crisis en el empleo. Integración económica, Estado de bienestar y medidas de fomento del (des)empleo. *Rev. IUS*, 8(33), 46.
- Navajas, V. (2014). *Emprendimiento y migración: análisis del proceso y factores críticos* (Tesis doctoral). Universidad de Córdoba, España.
- Observatorio del Caribe Colombiano (2014). Sistema de Consulta de los Programas de los Planes de Desarrollo, Departamentales de la Región Caribe. Recuperado de <http://www.ocaribe.org/pdcaribe/poblacion-vulnerable>
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM) (2020). ¿Quién es un migrante? Recuperado de <https://www.iom.int/es/quien-es-un-migrante>
- Plan Nacional de Desarrollo* (2003). Grupos Vulnerables. Recuperado de <http://pnd.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=51>
- Queens Latino* (2020). Latinos mejoran la economía de EEUU. Recuperado de <https://queenslatino.com/latinos-mejoran-la-economia-de-ee-uu/>
- Rodríguez, J. & Busso, G. (2009). Migración interna y desarrollo en América Latina entre 1980 y 2005. Un estudio comparativo con

perspectiva regional basado en siete países. Santiago de Chile:
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Semple, K. (30 de enero de 2017). La situación de los migrantes en la frontera de México podría convertirse en una crisis humanitaria. *The New York Times, México*. Recuperado de <https://www.nytimes.com/es/2017/01/30/espanol/america-latina/la-situacion-de-los-migrantes-en-la-frontera-norte-de-mexico-podria-convertirse-en-una-crisis-humanitaria.html>