

Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora

Claudio MANCILLA

Universidad de Los Lagos

Philomena DE LIMA

University of the Highlands and Islands

RESUMEN

En Chile es poca la literatura que estudia a los inmigrantes desde una perspectiva económica, y menos la que aborda su actitud emprendedora (a pesar de que son proporcionalmente más emprendedores que los habitantes locales). El objetivo de este trabajo es estudiar los factores que influyen en el emprendimiento de los inmigrantes sudamericanos en Chile. Se utilizó un modelo *logit* ajustado para eventos extraños para determinar el impacto sobre la probabilidad de emprendimiento individual. Algunos resultados indican que el tiempo de residencia, forma legal de ingreso al país, nivel educacional y experiencia previa de emprendimiento, influyen en la probabilidad de crear una actividad empresarial.

Palabras clave: 1. inmigrantes, 2. emprendedor, 3. extranjeros, 4. Chile, 5. Sudamérica

New Immigrants in Chile: Determinants of their Entrepreneurship

ABSTRACT

There is a dearth of economic literature that has focused on immigrants in Chile and their entrepreneurship. This is despite evidence that suggests immigrants are proportionally more likely to engage in entrepreneurial activities than local inhabitants. The objective of this paper is to explore the factors that influence individual's to engage in entrepreneurial activities among immigrants from South America in Chile. A rare event logit model was used to assess the factors that are likely to impact on entrepreneurial decision making processes. Results indicate that: length of residence, legal status on entry into the country, educational level and previous entrepreneurial experience influence the likelihood of entrepreneurship.

Keywords: 1. immigrants, 2. entrepreneur, 3. foreigners, 4. Chile, 5. South America

Introducción

Muchos estudios sobre inmigración de enfoque económico (De Lima *et al.*, 2007) analizan a los inmigrantes principalmente como buscadores de empleo asalariado y sus efectos en el mercado de trabajo (Grossmann, 1982; DeNew y Zimmermann, 1994; Haisken-DeNew y Zimmermann, 1995; Borjas, 1987; Lalonde y Topel, 1992; Card, 2001, entre otros). En cambio, la actividad emprendedora de los inmigrantes es relativamente poco común en la literatura (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

A pesar de lo anterior, es posible encontrar varias referencias que demuestran que los inmigrantes son proporcionalmente más emprendedores que la población local (Constant y Zimmermann, 2006; Kalantaridis y Bika, 2006; Levie, 2007; Miller, 2007; Coduras, 2008; Mancilla, Viladomiu y Guallarte, 2010). Por ejemplo, Chile en el año 2008, 30.22 por ciento de los principales grupos de inmigrantes trabajaban como emprendedores, mientras que del total de la población residente en Chile esta cifra representaba 11.6 por ciento (Ministerio del Interior de Chile, 2008; Amorós y Guerra, 2009).

Los inmigrantes son agentes importantes y productivos en las sociedades de destino (Martínez, 2001) y la relevancia de estudiarlos no sólo se deriva de su positivo impacto sobre el emprendimiento, sino porque también el proceso de creación de empresas facilita el crecimiento económico de los países, contribuye a la diversificación de la actividad económica, a la generación de ingresos complementarios y proporciona servicios a la población (Wennekers *et al.*, 2005; OECD, 2003; Hansson, 2010; North y Smallbone, 1996; Petrin, 1997; Psaltopoulos, Stathopoulou y Skuras, 2005; Agarwal, Rahman y Errington, 2009). En otras palabras, los inmigrantes emprendedores contribuyen directamente con estos beneficios en los países de destino.

En Chile, dado el peso relativo que tienen los inmigrantes dentro del total de la población, podrían ser considerados una minoría. Sin embargo, este país parece estar viviendo desde algunos años los inicios de un proceso de inmigración importante. Muñoz (2011:50) indica que “hoy Chile se constituye, argumentativamente,

como un país receptor de migración vecinal”. En virtud de que se desconoce su actividad emprendedora en Chile, emerge la necesidad de estudiar y comprender mejor el comportamiento emprendedor de estos nuevos inmigrantes.¹ Por otra parte, la literatura empírica que trata factores que impactan en el emprendimiento de los inmigrantes en este país, es escasa. Las pocas publicaciones de inmigrantes en Chile se orientan hacia aspectos relacionados con las condiciones socioeconómicas, más que en la capacidad de creación de empresas y en los factores que impactan en su probabilidad de emprendimiento.

Dada la carencia de estudios de naturaleza emprendedora, el objetivo de este trabajo es determinar los factores que influyen en el emprendimiento individual de inmigrantes sudamericanos en Chile, específicamente los provenientes de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Es decir, los hallazgos de este trabajo serán válidos no sólo para conocer la actividad emprendedora de los inmigrantes en Chile, sino la especial relevancia que tiene el emprendimiento de inmigrantes en un contexto sudamericano.

En este trabajo, por razones de redacción, los conceptos inmigrante y extranjero serán utilizados indistintamente para referirse a las personas que viven en un país diferente a su nacionalidad de origen.

Marco teórico

Acerca del emprendimiento

Si quisiéramos definir emprendedor y emprendimiento, encontraremos que no existe una definición única; sin embargo, la literatura nos proporciona definiciones clásicas como la de Gartner (1985) que indica que el emprendimiento es la creación de un nuevo negocio o la definición señalada por Shane y Venkataraman (2000) en la que un emprendedor es una persona que descubre y aprovecha oportunidades. De forma general, Reynolds *et al.*

¹ Lo de “nuevos inmigrantes” hace referencia a lo comparativamente nuevo del proceso de inmigración vecinal.

(2005) nos indican que cualquier persona que esté envuelta en la creación de una nueva actividad es un emprendedor. De esta forma, durante el texto, entenderemos al emprendedor desde esta definición.

Para estudiar la actividad emprendedora de las personas, Veciana (1999) nos proporciona una buena recopilación de enfoques teóricos. Así, están el económico, el psicológico, el sociocultural-institucional y el gerencial. Con base en estos enfoques, algunos de los factores o variables de control tradicionalmente utilizados como determinantes (cuadro 1) para explicar la decisión individual de convertirse en emprendedor son el género, la edad y la formación o nivel de estudios. Respecto del género o sexo los resultados de los trabajos de algunos autores (Delmar y Holmquist, 2004; Carter, Anderson y Shaw, 2001) indican que las mujeres tienden a ser menos emprendedoras que los hombres. Para el caso de Chile, Mancilla y Amorós (2012) muestran que, para el total de la población, un individuo por el hecho de ser mujer, su probabilidad de emprendimiento disminuye.

En relación con la edad y su valor cuadrático (Singh y Verma, 2001; Katz, 1994), se indica que a medida que los individuos tienen más edad, su probabilidad de emprendimiento aumenta por el hecho de que van acumulando capital (experiencia, conocimientos, recursos financieros, contactos, etc.). No obstante, con el paso del tiempo los individuos son más adversos al riesgo. Para capturar este doble efecto, en trabajos que utilizan técnicas econométricas se suele incorporar el valor cuadrático de la edad.

La educación formal del individuo es otro de los factores clásicos que explican el emprendimiento (Krueger y Brazeal, 1994; Donkels, 1991; Krueger, 1993). No obstante, Donkels (1991) propone que individuos con bajos niveles educacionales podrían ver en el emprendimiento una alternativa y oportunidad para ascender económica y socialmente (es decir, estarían más asociados a la necesidad de emprender), mientras que Krueger (1993) señala que estas personas (con bajo nivel de formación) pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos, por lo que el bajo nivel de formación impide abrir más

alternativas de negocios. Es decir, el hecho de tener una bajo nivel educacional aumentaría el emprendimiento si es por necesidad; por el contrario, un bajo nivel educacional disminuiría la probabilidad del emprendimiento si éste está basado en la oportunidad. En Chile, Mancilla y Amorós (2012) muestran que tener estudios secundarios y superiores disminuye la probabilidad de emprendimiento, por lo que en este país la actividad emprendedora estaría siendo utilizada para un ascenso económico y social más rápido.

Cuadro 1. Determinantes clásicos que explican el emprendimiento individual

<i>Determinante</i>	<i>Autores</i>	<i>Descripción</i>
Género/sexo	Delmar y Holmquist, 2004; Carter, Anderson y Shaw, 2001	En general las mujeres tienen menor probabilidad de emprender.
Edad (y su valor cuadrático)	Singh y Verma, 2001; Katz, 1994	A mayor edad, más experiencia y acumulación de capital. Por el contrario, a mayor edad, mayor aversión al riesgo para emprender
Nivel de estudios	Krueger y Brazeal, 1994; Donkels, 1991; Krueger, 1993	Estudio empíricos muestran doble efecto. Niveles de estudios superiores ayudan a detectar oportunidades (Krueger, 1993). Bajo nivel de estudios incentiva a emprender para ascender económicamente (Donkels, 1991)

Fuente: Elaboración propia. Los autores citados son sólo una muestra de aquellos que han trabajado estas variables.

Acerca del emprendimiento de los inmigrantes

Como se señala al inicio de este documento, hay referencias que indican que los inmigrantes son más emprendedores que la población local (o nativa) de un país (Borjas, 1986; Constant y Zimmermann, 2006; Kalantaridis y Bika, 2006; Levie, 2007; Miller, 2007; Coduras, 2008; Mancilla, Viladomiu y Guallarte, 2010). Por otra parte, en algunas naciones los inmigrantes pueden considerarse como la base del comportamiento emprendedor; ejemplo de esto son los casos de Canadá e Israel (Hayter, 1997). De hecho Caussa (2007) nos indica que los inmigrantes son emprendedores por naturaleza, ya que cuando una persona decide migrar desde su lugar de origen, el individuo inicia un proyecto de vida y asume los riesgos implicados.

Esto es justamente lo que hace un emprendedor cuando comienza un proyecto empresarial.

Diversos autores indican que la posible discriminación que viven los extranjeros en el mercado de trabajo hace que los inmigrantes se vean forzados (factores *push*) a generar su propia actividad económica (entre otros, Bates, 1997; Clark y Drinkwater, 2000; Constant y Zimmermann, 2006). No obstante, también hay evidencia empírica que señala que los inmigrantes no necesariamente se ven forzados a generar autoempleos (como *proxy* de emprendimiento), sino que hay condiciones que les incentivan (factores *pull*) para ser emprendedores (Shinnar y Young, 2008; Wayland, 2011) o, como más recientemente señalan Baltar y Brunet (2013) para el caso de los argentinos en España, hay inmigrantes que emprenden porque detectan oportunidades para iniciar su propio negocio. A pesar de que existen barreras que el extranjero enfrenta para ser emprendedor, tales como el difícil acceso al financiamiento y a las redes de contactos (Shinnar y Young, 2008), la literatura revela que aun frente a la presencia o ausencia de éstas, existen factores que fuerzan o incentivan a un inmigrante para iniciar su propio negocio (Shinnar y Young, 2008; Wayland, 2011).

Las principales razones esgrimidas que llevan a una persona a decidir migrar, son económicas. De hecho, Mestres (2007) indica que los extranjeros tienen mayor propensión a trabajar por voluntad inicial en el país de destino. Otras razones económicas son analizadas por De Lima, Jenstch y Whelton (2005), quienes reportan que las principales causas que llevan a los inmigrantes a migrar son para obtener un mejor salario (dado que comparativamente ganan menos, o que el salario promedio es menor en sus países), mejorar la calidad de vida para sí mismos y sus familias, y por las altas tasas de desempleo. Desde una argumentación econométrica, Tervo (2000), en su estudio aplicado a Finlandia, encontró que muchas de las variables socioeconómicas, como las relativas a las altas tasas de desempleo en los puntos de origen de los migrantes, eran significativas. Así, la primera hipótesis de este estudio (H1) es que la probabilidad de emprendimiento aumenta en los migrantes que lo hacen por razones económicas.

Las preocupaciones sobre los efectos de la inmigración en los países con altos niveles de inmigración están centradas principalmente en el mercado del trabajo, lo que probablemente se explica por el hecho de que los extranjeros mayoritariamente son, en principio, trabajadores asalariados. Luego de un tiempo y después de haber acumulado algún tipo de capital (tangible e intangible) en el lugar de destino, algunos de los inmigrantes toman la decisión de instalar su propia empresa. A modo de ejemplo, Reynolds y White (1997) indican que los inmigrantes necesitaban al menos seis años para establecer sus propios negocios. De este modo, la segunda hipótesis (H2) es que a mayor número de años de residencia en el país de destino, la probabilidad de emprender aumenta.

El país de origen de los extranjeros puede ser un factor que ayuda a explicar parte de su comportamiento emprendedor (Borjas, 1987; Begley y Tan, 2001; Bruder y Rähke-Döppner, 2008). De esta manera, otro de los factores indicados como determinantes del emprendimiento de los inmigrantes tiene relación con su origen, actividad previa y cultura. Algunas investigaciones han considerado ciertos grupos étnicos por su especial propensión al emprendimiento (Tienda y Raijman, 2004; Volery, 2007) y la cultura y actividad previa es uno de los determinantes que explica la propensión para emprender de los inmigrantes. Esto se basa en que cuando la figura del emprendedor es altamente valorada por una sociedad, las personas se sienten identificadas con éste, por lo que tendrá más probabilidades de verse envuelto en actividades empresariales (Malach-Pines *et al.*, 2005). Así, países donde el emprendimiento está dentro de los valores sociales más altos, los individuos que viven en estas “culturas” tienen más probabilidades de estar interesados en comenzar un negocio (Begley y Tan, 2001). Esto conduce a una tercera hipótesis (H3): la probabilidad de emprender aumenta en los inmigrantes que eran emprendedores en sus países de origen.

En síntesis, algunas razones que han sido proporcionadas para explicar el emprendimiento de los inmigrantes, son los niveles de emprendimiento de los países de origen y de las familias, la existencia de enclaves, el tiempo de residencia en el país de destino, la búsqueda de independencia financiera, una mayor integración

social, entre otros (Borjas, 1986; Causa, 2007; Yuengert, 1995; Light, Bhachu y Karageorgis, 1993; Solé, Parella y Cavalcanti, 2007; Wayland, 2011). Respecto del concepto “enclave”, éste se relaciona con la agrupación geográfica de los inmigrantes, ya sea por compartir el mismo país o continente de origen o sólo por el hecho de ser extranjeros. Este hecho conlleva a que los inmigrantes provean productos y servicios a otros inmigrantes (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

De los cinco países que se analizan, Perú es el que tiene la mayor tasa promedio de emprendimiento entre 2004 y 2007, con 35.42 por ciento (Bosma *et al.*, 2009) por lo que es posible pensar que inmigrantes con altas tasas de emprendimiento tendrían mayores probabilidades de emprender en otro país. En función de esto, se podría esperar que las personas con este origen muestren una mayor propensión al emprendimiento. Se formula entonces la cuarta hipótesis (H4): si un inmigrante es peruano (en Chile), su probabilidad de emprender aumenta.

Inmigrantes en Chile

De acuerdo con el Ministerio del Interior de Chile (2010) el número estimado de personas extranjeras residentes en Chile para el año 2009 alcanzaba las 352 344 personas, las cuales representan 2.08 por ciento de total de la población del país. Del total de inmigrantes en Chile, 70.2 por ciento provienen principalmente de cinco países sudamericanos: Perú (37.1 %), Argentina (17.2 %), Bolivia (6.8 %), Ecuador (5.4 %) y Colombia (3.7 %).²

Los ciudadanos de los países señalados no requieren un visado previo para el ingreso a Chile, sin embargo existe el ingreso irregular al país. Considerando la existencia de factores que fuerzan a los individuos a emprender (Bates, 1997; Clark y Drinkwater, 2000; Constant y Zimmermann, 2006), es posible que quienes

² Basándose en la importancia relativa de los inmigrantes provenientes de estos países, el Ministerio del Interior de Chile (2008) llevó a cabo el estudio “Inmigración, equidad de género y seguridad pública” que consideraba sólo a personas de estas cinco naciones. La base de datos generada por ese estudio, según se mencionará en la sección de metodología, es a la que se hará referencia en este trabajo.

ingresan clandestinamente al país, enfrenten una alta discriminación en el mercado de trabajo. Por ello, se plantea una quinta hipótesis (H5): la probabilidad de emprender aumenta en los individuos que han migrando clandestinamente a un país.

Actualmente en Chile, dado el peso relativo que tienen los inmigrantes dentro del total de la población, éstos pueden ser considerados un grupo minoritario. Sin embargo, Muñoz (2011) señala que se vive un proceso creciente de inmigración. De acuerdo con la OCDE (2010), Chile, a pesar de tener una migración neta negativa, se ha convertido en un país receptor de extranjeros provenientes de países vecinos, lo cual se debe principalmente a que tiene sólidas condiciones económicas en comparación con las naciones circundantes. Esta situación se ve reflejada en el hecho de que, según estimaciones del Departamento de Extranjería y Migración del Ministerio de Interior de Chile, en el año 2012 había un incremento de 5 900 visas por año (Departamento de Extranjería y Migración, 2012, citado en Barañaño, 2012).

Existen publicaciones acerca de los inmigrantes en Chile, principalmente de nacionalidad peruana, en las que se aborda el tema desde diversos enfoques; por ejemplo Szasz (1992) estudia los aspectos relacionados con las condiciones socioeconómicas; Staab y Maher (2006) documentan la discriminación de trabajadoras domésticas en Santiago, y Segovia (2011) analiza la distribución geográfica de los peruanos en Santiago de Chile. Otros autores examinan desde la sociología a las personas de nacionalidad peruana, su reproducción social, las dinámicas de familia y las asociaciones políticas (Mora, 2008; Luque, 2007; Carrasco, 2010). Entre otras publicaciones más recientes, se puede citar a Muñoz (2011), quien aborda las causas históricas de la migración laboral en algunos territorios del sur de Chile, y el estudio realizado por Geldres, Rusque y Etchebarne (2011) donde se expone el caso de un inmigrante emprendedor checo. Todos estos materiales aportan un contexto histórico y muestran algunos elementos del emprendimiento, es por ello que el propósito de este trabajo, para el caso de Chile, es llenar parte del vacío empírico existente sobre el estudio de la creación de empresas por parte de inmigrantes sudamericanos.

Metodología

Datos

Para el presente análisis se ha utilizado una base de datos generada por el estudio denominado “Inmigración, equidad de género y seguridad pública” del Ministerio del Interior de Chile (2008), la cual ha representado una herramienta de gran importancia para la realización de este estudio. La muestra original cuenta con 820 observaciones. El instrumento que recogió la información fue aplicado a personas extranjeras que vivían en Chile, mayores de 18 años y provenientes de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Sin embargo, la muestra para este trabajo se redujo a 695 observaciones, luego de seleccionar a personas entre 18 y 64 años y eliminar las observaciones que no respondían a alguna/s de la/s variable/s utilizada/s en este análisis. De la muestra también se eliminó a las mujeres que trabajan como asesoras del hogar o trabajo doméstico por razones que se explicarán en la sección siguiente.

De acuerdo con la información obtenida de la base de datos, se puede concluir que los extranjeros encuestados contaban con menos de diez años de residencia en el país, por lo que los resultados de este trabajo hacen referencia a los inmigrantes de las nacionalidades indicadas previamente y con este período de residencia como máximo.

El emprendedor

Para determinar el emprendimiento hay diversas definiciones, como se indicó previamente. En este estudio se utiliza como *proxy* de emprendimiento la definición de que la actividad económica principal de una persona debe ser ejercida de forma independiente o por cuenta propia (es decir, no trabaja como asalariado). Dentro de la base de datos utilizada, está controlado el hecho de que algunas personas que están en una situación de asalariado sin contrato se clasifiquen como personas que trabajen por cuenta propia; esto es porque dentro del instrumento que recogió la información, al extranjero se le preguntó explícitamente si trabajaba para alguien con

contrato o sin él. Sin embargo, se debe mencionar que en muchas ocasiones, al utilizar esta *proxy*, se esconde un fallo del mercado del trabajo al obligar a los individuos a tener esta condición para acceder a una actividad económica remunerada.

Para evitar una distorsión de los resultados, adicionalmente se eliminó de la muestra a las mujeres que se dedican a labores domésticas. En Chile, algunas mujeres (especialmente de origen peruano) han salido de su país de origen con la firme decisión de trabajar en tales funciones. Con esta medida se pretende controlar y evitar sesgos que pudieran influir en los resultados del modelo *logit* aplicado por el hecho de tener alguna nacionalidad en particular o por ser mujer.

De acuerdo con lo anterior, en el cuadro 2 se puede apreciar que el total de emprendedores representa 30.22 por ciento de la muestra.

Factores explicativos del emprendimiento de los inmigrantes

Para este estudio se han considerado factores tradicionales que explican la decisión individual de convertirse en emprendedor (variables de control), tales como el género o sexo, la educación formal del individuo y la edad. Para la *edad* se consideró el valor discreto entre 18 y 64 años, y para diferenciar el doble efecto que tiene este factor (comentado previamente), se tomó su valor cuadrático (*edad al cuadrado*).

Para considerar los aspectos que pueden determinar la propensión de los inmigrantes a emprender y para poner a prueba las hipótesis, se han creado diferentes variables dicotómicas. Para capturar si la principal causa de la migración es debido a dificultades económicas en el país de origen o si la persona migró porque tenía pocas expectativas laborales (*migrante económico*, H1) se asigna el valor 1; si el extranjero fue o no emprendedor en su país de origen se asigna el valor 1 (*emprendedor en país de origen*, H3); si el extranjero en Chile es peruano se asigna el valor 1 (*Perú*, H4); si la necesidad de emprender se debe a la discriminación en el mercado del trabajo dado su ingreso clandestino al país (*proxy*), se da el valor 1 (*ingreso clandestino*, H5).

La variable *tiempo de residencia* (H2) fue construida calculando individualmente los años de residencia que el migrante llevaba en el país en el momento de comenzar su actual actividad económica.³

Descripción de la muestra

En el cuadro 2 se observa que, del total de emprendedores, 47.62 por ciento son hombres, aunque en términos estadísticos del emprendimiento no hay diferencias en cuanto al género o sexo. Principalmente los emprendedores poseen estudios primarios y secundarios (casi 81.43 %) y la edad promedio es de 34.23 años. Los bajos niveles educacionales revelan la necesidad de una gran proporción de los extranjeros por emprender.

En el cuadro 2 se exponen los valores promedio de las otras variables indicadas en la sección anterior. Se observa que del total de emprendedores de la muestra seleccionada, 70.48 por ciento de los extranjeros lo han hecho por causas económicas, 6.67 por ciento ingresó de forma clandestina al país tardando en promedio casi dos años (los mismos que tenían de residencia) para iniciar su emprendimiento, y que, de acuerdo con nuestra definición de emprendedor, 43.41 por ciento lo era antes de decidir emigrar a Chile. Finalmente, la muestra revela que 41.9 por ciento son personas originarias de Perú, 24.60 por ciento de Bolivia, 12.09 por ciento de Colombia, 10.36 por ciento de Ecuador y 9.64 por ciento de Argentina.

Método

Para evaluar los factores indicados previamente con base en el marco teórico, se debe considerar primero que el hecho de ser un *emprendedor* puede ser entendido a partir de un modelo de elección binaria: ser o no ser emprendedor. Así, se hace uso de un modelo de regresión *logit* ajustado para eventos extraños estimado por el método de máxima verosimilitud. Este modelo se basa en el

³ Debemos recordar que los inmigrantes que están dentro de la base de datos utilizada al momento de la encuesta no tenían más de 10 años de residencia en el país.

Cuadro 2. Estadísticas descriptivas para las variables seleccionadas

	<i>No emprendedor</i>	<i>Emprendedor</i>		<i>Tótal</i>
Emprendedor (1 para emprendedor)	0 (0)	1 (0)	***	0.3022 (0.4595)
Género (1 para hombre)	0.4433 (0.4973)	0.4762 (0.5006)		0.4532 (0.4982)
Estudios primarios o secundarios (1 para estudios primarios o secundarios)	0.6392 (0.4807)	0.8143 (0.3898)	***	0.6921 (0.462)
Edad al momento de emprender (entre 18 y 64 años)	30.0186 (9.2369)	34.2333 (10.5571)	***	31.2921 (9.8396)
Migrante económico (1 para migrante por razón económica)	0.6557 (0.4756)	0.7048 (0.4572)		0.6705 (0.4704)
Ingreso clandestino (1 para ingreso clandestino)	0.0247 (0.1555)	0.0667 (0.25)	***	0.0374 (0.1899)
Tiempo de residencia al momento de emprender (En años. Min: 0. Max: 9)	1.6452 (1.5825)	2.0152 (1.8221)	**	1.757 (1.6659)
Emprendedor en país de origen (1 si fue emprendedor en país de origen)	0.1876 (0.3908)	0.4524 (0.4989)	***	0.2676 (0.443)
Argentina (1 para Argentina)	0.1155 (0.3199)	0.0524 (0.2233)	***	0.0964 (0.2954)
Bolivia (1 para Bolivia)	0.2165 (0.4123)	0.3143 (0.4653)	***	0.246 (0.431)
Colombia (1 para Colombia)	0.1237 (0.3296)	0.1143 (0.3189)		0.1209 (0.3262)
Ecuador (1 para Ecuador)	0.1052 (0.3071)	0.1 (0.3007)		0.1036 (0.305)
Perú (1 para Perú)	0.4392 (0.4968)	0.419 (0.4946)		0.4331 (0.4959)
Observaciones	485	210		695

Notas: a) Los valores entre paréntesis representan la desviación estándar; b) *, **, *** indican el nivel de significancia al uno por ciento, cinco por ciento y 10 por ciento respectivamente [se utiliza la prueba no paramétrica de Kruskal-Wallis para revisar las diferencias entre los grupos emprendedor y no emprendedor; esta prueba no asume normalidad de los datos (Levin y Rubin, 2010)]; c) Los valores que son el resultado de variables dicotómicas, son interpretados como la proporción de emprendedores o no emprendedores que poseen como dicha variable.

Fuente: Elaboración propia con base en microdatos del estudio “Inmigración, equidad de género y seguridad pública” (Ministerio del Interior de Chile, 2008).

modelo *logit* que originalmente puede ser expresado de la siguiente manera (Greene, 2006):

$$\hat{p}_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}}{1 + e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}} = \Lambda(\beta' x) \quad [1]$$

Luego de realizar una transformación logarítmica, la expresión [1] puede ser re-expresada como una función lineal de la probabilidad ($\hat{\Omega}_i = \hat{p}_i / (1 - \hat{p}_i)$) de llegar a ser emprendedor. Así, el resultado de la expresión es el siguiente:

$$\ln \hat{\Omega}_i = \hat{\beta}_0 + \sum_{n=1}^N \hat{\beta}_n x_{ni} + \varepsilon_i \quad [2]$$

donde $\hat{\beta}_0$ es la constante, $\hat{\beta}_n$ es vector de parámetros que serán estimados por las n variables, x_{ni} es el vector de valores observados para las n variables independientes, las i observaciones y ε_i es el término de error distribuido logísticamente para las i observaciones.

King y Zeng (2001a, 2001b) indican que la aplicación tradicional de los modelos *logit* en muestras donde la variable dependiente contiene muy pocos 1 (casos positivos), puede conducir a resultados sesgados dado que se subestiman los parámetros estimados. Así, estos autores proponen un método que corrige la estimación en modelos *logit* cuando hay presencia de eventos extraños. Este procedimiento se denomina *rare events logit model* (modelo *logit* ajustado para eventos extraños). Para hacer uso de este método de corrección hemos utilizado el software Stata 10. Se debe resaltar que este sesgo producido por la presencia de pocos “unos”, disminuye a medida que aumenta el tamaño de la muestra y, por el contrario, este sesgo aumenta a medida que disminuye la muestra. Según estos autores cuando la proporción de valores 1 está muy lejano a 0.50 ($p < 0.50$) el sesgo de estimación se amplía. King y Zeng (2001a) muestran que el sesgo de estimación estaría definido de la siguiente manera:

$$E(\hat{\beta}_j - \beta_j) = \frac{p - 0.50}{Np(1 - p)} \tag{3}$$

La muestra de este estudio no presenta pocos valores uno, sin embargo, y en la medida que se pueda eliminar este potencial sesgo, es conveniente usar este método dado que su uso no afecta los resultados si el sesgo indicado no estuviese presente. Con base en lo anterior, se propone el siguiente modelo:

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor}_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Edad}_i^2 \\ & + \hat{\beta}_4 \text{Estudios primarios/secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Migrante}_\text{económico}_i + \hat{\beta}_6 \text{Tiempo de residencia al momento de} \\ & \text{emprender}_i + \hat{\beta}_7 \text{Emprendedor en el país de origen}_i + \hat{\beta}_8 \\ & \text{Perú}_i + \hat{\beta}_9 \text{Ingreso clandestino}_i + \varepsilon_i \end{aligned} \tag{4}$$

Dado que los parámetros previamente estimados desde el modelo *logit* para eventos extraños sólo indican la dirección de los efectos de cada regresor sobre la probabilidad de respuesta, se calcula la “primera diferencia” para obtener una mejor comprensión de la magnitud de los resultados. La *primera diferencia* es el cambio en la probabilidad como una función de un cambio específico en una variable (en este caso, será el cambio del valor cero 0 a 1) manteniendo el resto de las variables constantes en sus medias muestrales. Ejemplo de esto se puede apreciar en la expresión [5]:

$$\hat{y}_x = \text{Pr}(Y = 1 | X = 1) - \text{Pr}(Y = 1 | X = 0) \tag{5}$$

Resultados

Los resultados del modelo *logit* ajustado para eventos extraños se encuentran en el cuadro 3, y en el cuadro 4 podremos apreciar las probabilidades asociadas a las primeras diferencias.

En relación con los determinantes usualmente utilizados para explicar el emprendimiento (variables de control), se puede observar que ni la edad ni el género muestran ser significativos. En cuanto a la edad, los inmigrantes son más jóvenes que la población total en Chile comprendida en el rango de 18-64 años. Según el estudio de Mancilla y Amorós (2012), la edad promedio de población total en Chile es de 37.6 años (Mancilla y Amorós, 2012:19).

En cuanto al género, los resultados de este trabajo indican que inmigrantes hombres o mujeres tendrían la misma probabilidad de emprendimiento. Cabe destacar que en Latinoamérica el rol de la mujer, en términos de emprendimiento, está muy relegado y que en Chile hay evidencia de que los hombres tienen una mayor probabilidad de emprendimiento (Mancilla y Amorós, 2012). Así, estos resultados podrían sugerir que las mujeres extranjeras tendrían una mayor probabilidad de emprendimiento que en sus países de origen. De ser cierto esto, en Chile o existen menos barreras para emprender o efectivamente las mujeres inmigrantes pueden utilizar el emprendimiento como una forma de ascender económica y socialmente.

En relación con los estudios primarios/secundarios, el cuadro 3 muestra que la probabilidad de emprendimiento aumenta entre los individuos con este nivel educacional. La probabilidad asociada se expone en el cuadro 4, y se observa que la probabilidad individual aumenta 15.1 por ciento. Este resultado indica también que los inmigrantes podrían mostrar un emprendimiento por necesidad.

Respecto de los individuos que para migrar tuvieron motivaciones principalmente económicas (desempleo, bajo salario, etc.), no mostró ser significativo (H1). Es decir, independientemente de su motivación para migrar, la probabilidad de emprendimiento es la misma entre los distintos extranjeros. Este resultado sugiere que en realidad los inmigrantes de estos países son efectivamente migrantes emprendedores, y la motivación inicial de migración no influye particularmente diferente sobre la decisión de comenzar una iniciativa económica.

Cuadro 3. Resultados del modelo *logit* para eventos extraños

Variable	Coficiente	
Género	0.1954 (0.1791)	
Edad	0.0396 (0.0555)	
Edad al cuadrado	0 (0.0008)	
Estudios primarios/secundarios	0.8285 (0.2203)	***
Migrante económico (H1)	0.0642 (0.1986)	
Tiempo de residencia (H2)	0.1367 (0.052)	***
Emprendedor en país de origen (H3)	1.1046 (0.1934)	***
Perú (H4)	-0.3264 (0.1881)	*
Ingreso clandestino (H5)	1.0638 (0.4165)	**
Constante	-3.309 (0.9808)	***
LR (chi2)	100.54	***
Pseudo R2	0.1181	
Log likelihood	-375.54402	
Correctamente predichas (Adopters)	66.19 %	
Correctamente predichas (Non-adopters)	70.52 %	
Número de observaciones	695	

Notas: a) Los valores entre paréntesis representan el error estándar; b) *, **, *** indican el nivel de significancia al 10 por ciento, 5 por ciento y 1 por ciento, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia con base en microdatos del estudio "Inmigración, equidad de género y seguridad pública" (Ministerio del Interior de Chile, 2008).

Por el tiempo de residencia (H2), los resultados son claros. En el cuadro 4 se desglosa el cambio de probabilidad por año de emprendimiento. Se muestra que en promedio (media aritmética) por cada año adicional de residencia, la probabilidad aumenta 3.04 por ciento, es decir, que cuantos más años de residencia tienen los nuevos inmigrantes, mayor es la probabilidad de emprendimiento. Esto confirma el hecho que los inmigrantes requieren algunos años de residencia para convertirse en emprendedores; en este

período los inmigrantes acumularían capital tangible e intangible para poder generar sus propios negocios. La base de datos no permite conocer en mayor profundidad el tipo de emprendimiento que realizan los inmigrantes. Sin embargo, es posible cuestionar si el tipo de emprendimiento (en tamaño, valor agregado incorporado, etc.) es igual en un inmigrante que tiene un año de residencia en el país frente a otro que comienza su emprendimiento con más años de residencia. Considerando el hecho que a mayor tiempo de residencia mayor debería ser la acumulación de “capital”, es posible pensar que tanto el tipo de emprendimiento y las motivaciones pueden ser diferentes.

A pesar de haber controlado dentro de la muestra a personas del género femenino que realizaban actividades domésticas, especialmente de nacionalidad peruana, el resultado respecto de la variable *Perú* (H4) es contrario a lo esperado (cuadro 3). La probabilidad de emprendimiento disminuye 6.22 por ciento (cuadro 4). Este resultado es contrario a la teoría que indicaba que personas de países emprendedores deberían llevar consigo esta actitud emprendedora. Así, ante este resultado se plantea la interrogante de si los individuos migrantes peruanos, desde el punto de vista de la intención para desarrollar una actividad económica, tienen una especial propensión a migrar para obtener ingresos como asalariados y no traen consigo la alta cultura emprendedora, lo que se refleja en los reportes internacionales –por ejemplo en los del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Bosma *et al.*, 2009)–. Una interrogante que no es factible responder con los datos disponibles y que permanece como desafío para trabajos posteriores, es si en realidad los empleos que obtienen las personas de nacionalidad peruana representarían un ascenso económico en comparación con la actividad emprendedora de su país de origen; esto podría explicar la fuerte orientación a desarrollar actividades asalariadas por parte de este grupo de inmigrantes.

No obstante, el hecho de que un inmigrante haya sido efectivamente un emprendedor en su país de origen (H3), aumenta su probabilidad de emprender en el país de destino en 24.17 por ciento. Esto indica entonces que más que traer la cultura emprendedora de

Cuadro 4. Primeras diferencias que influyen en la probabilidad de un inmigrante para ser un emprendedor para el caso de Chile

Variable	Primera diferencia	
Género	0.04092	
Estudios primarios/secundarios	0.15101	***
Migrante económico	0.01089	
Emprendedor en país de origen	0.2417	***
Perú	-0.06228	*
Tiempo de residencia (años)		
De 0 a 1	0.02542	***
De 1 a 2	0.02684	***
De 2 a 3	0.0282	***
De 3 a 4	0.02986	***
De 4 a 5	0.03192	***
De 5 a 6	0.03178	***
De 6 a 7	0.033	***
De 7 a 8	0.03454	***
De 8 a 9	0.03278	***
Ingreso clandestino	0.2477	**
Número de observaciones	695	

Notas: a) Los valores entre paréntesis representan el error estándar; b) *, **, *** indican el nivel de significancia al 10 por ciento, 5 por ciento y 1 por ciento, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia con base en microdatos del estudio "Inmigración, equidad de género y seguridad pública" (Ministerio del Interior de Chile, 2008).

un país, los extranjeros traen consigo su propio capital humano en forma de vivencias, experiencia y conocimiento emprendedor. Es decir, la actividad económica anterior a la decisión de migrar forma parte de su cultura individual y los inmigrantes pueden tender a replicar este estilo de vida en el mercado del trabajo del país de destino.

Finalmente, el resultado respecto de la forma de ingreso al país (H5) confirma la conjetura planteada: efectivamente un inmigrante que ingresa de forma clandestina aumenta su probabilidad de emprendimiento en 24.7 por ciento. Como se indicó antes, en la fecha de aplicación de la encuesta, las personas de todos los países considerados en este estudio podían ingresar a Chile sin solicitar una autorización previa (visado) al llegar a la frontera del país, por lo que es posible asumir que personas que ingresan clandestinamente son individuos que poseen excepcionalmente antecedentes que les imposibilitan ingresar por una vía legal. A una persona que ingrese de forma ilegal, es probable que le sea más difícil regularizar su residencia, por lo que le será más difícil acceder al mercado del trabajo de forma legal y por lo tanto quedar destinada a mantener este estatus.

Conclusiones

Teniendo en cuenta los múltiples beneficios del emprendimiento, parece relevante ahondar en el estudio de sus determinantes. Por otra parte, considerando el hecho que Chile se ha convertido en un país receptor de inmigrantes de países vecinos, para este trabajo se buscó determinar los factores que influyen en el emprendimiento individual de los inmigrantes sudamericanos en dicho país.

El propósito principal de este estudio es aportar evidencia empírica de estos determinantes en Latinoamérica, dado que la literatura es escasa para este contexto y especialmente en Chile.

En general se aprecia, por medio del impacto de algunos determinantes estudiados, que algunos emprendimientos por parte de los nuevos extranjeros provenientes de países vecinos a Chile (dado lo nuevo del fenómeno) pueden estar asociados a un emprendimiento por necesidad. Esta conclusión podría estar explicada por dos motivos: por el aumento en la probabilidad de emprender cuando un inmigrante está en una situación administrativa irregular (porque el individuo no podría generar ingresos por una vía distinta que no sea el emprendimiento), y por –en concordancia con Donkels (1991)– la mayor probabilidad de em-

prendimiento de los extranjeros asociada a un bajo nivel formación. Así mismo, estos resultados coinciden con lo indicado por Shinnar y Young (2008) y Wayland (2011) dado que para el caso de extranjeros sudamericanos que migran a otro país sudamericano, mayoritariamente se enfrentarían a factores (*push*) que los forzarían a emprender.

Uno de los determinantes que mostró ser muy relevante para explicar la propensión de los extranjeros a emprender es el hecho de haber sido emprendedor en su país de origen. Este hallazgo señala que los inmigrantes no necesariamente llevan consigo la cultura emprendedora de su país, sino que más bien un extranjero lleva consigo un valioso capital humano que consiste en su propia cultura emprendedora y que utiliza en la nueva economía del país donde reside.

Los resultados generan algunas implicaciones para las políticas públicas. Por una parte, se sugiere identificar a inmigrantes que fueron emprendedores y que se generen programas o instrumentos de apoyo para su emprendimiento. Dada la mayor probabilidad de emprendimiento asociada al tiempo de residencia y para acelerar la acumulación de capital intangible, también se sugiere facilitar o apoyar en la generación de redes o en la incorporación a éstas, de manera que se provea el conocimiento de la cultura local. Así, el objetivo es enriquecer y acelerar esa acumulación de capital no tangible mientras están en el país de destino.

Aunque existe una particular recomendación para el caso de Chile, ésta puede también ser extensiva; se sugiere incorporar dentro de la legislación el perfil de un extranjero emprendedor, de tal forma que permita su rápida integración (por ejemplo, para la obtención de permisos de residencia) y la posibilidad de desarrollar su propia actividad económica. Esto permitirá que tanto la persona extranjera como la economía local se beneficien. En el caso concreto de Chile, la actual política migratoria, que data del año 1975, Baraño (2012) indica que es una de las políticas migratorias más antiguas dentro del contexto latinoamericano. Así, no sólo es necesario modernizarla, sino que a la luz de estos resultados, es necesario incorporar perfiles de inmigrantes que son emprendedores.

La base de datos utilizada es de corte transversal y fue aplicada a una muestra de extranjeros durante un proceso de regularización en 2008, por lo que luego de varios años son necesarios nuevos estudios que permitan tener una comprensión más profunda de los resultados. Futuros trabajos e investigaciones deberían considerar datos longitudinales, como también una muestra más amplia que permita realizar análisis más diferenciados, por ejemplo, a nivel de nacionalidades. Y aunque otras nacionalidades sean minoritarias dentro de los inmigrantes, también se deben incorporar dentro del análisis.

A la luz de las reflexiones anteriores, con este trabajo se invita a profundizar más en el tema, a generar mayor evidencia respecto de las características y motivaciones personales de los inmigrantes para emprender, y a formular políticas públicas para el contexto latinoamericano.

Referencias

- GARWAL, Sheela; Sanzidur RAHMAN y Andrew ERRINGTON, 2009, “Measuring the Determinants of Relative Economic Performance of Rural Areas”, *Journal of Rural Studies*, vol. 25, pp. 309-321.
- AMORÓS, José Ernesto y Massiel GUERRA, 2009, *Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2008*, Santiago, Universidad Adolfo Ibáñez/Universidad del Desarrollo/Global Entrepreneurship Research Association, en <<http://negocios.udd.cl/files/2010/10/gem-nacional.pdf>>, consultado el 18 de abril de 2011.
- BALTAR, Fabiola e Ignasi BRUNET, 2013, “Estructura de oportunidades y comportamiento emprendedor: Empresarios argentinos en Cataluña, España”, *Migraciones Internacionales* 25, vol. 7, núm. 2, julio-diciembre, pp. 9-38.
- BARAÑO DÍAZ, Joaquín [ponencia], 2012, “Los criterios y lineamientos básicos de la nueva ley de migraciones del gobierno”, en seminario “Migración peruana en la ciudad de Santiago: Nueva legislación e integración socio cultural”, Fundación Chile 21/Universidad Central de Chile, 9 de noviembre, en

- <http://www.chile21.cl/wp-content/uploads/2012/11/PL_Migraciones_-_SEMINARIO_Chile_XXI-1.pdf>, consultado el 10 de noviembre de 2012.
- BATES, Timothy, 1997, "Financing Small Business Creation: The Case of Chinese and Korean Immigrant Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, vol. 12, núm. 2, pp. 109-124.
- BEGLEY, Thomas y Wee-Liang TAN, 2001, "The Socio-cultural Environment for Entrepreneurship: A Comparison between East Asian and Anglo-saxon Countries", *Journal of International Business Studies*, vol. 32, núm. 3, pp. 537-553.
- BORJAS, George, 1986, "The Self-employment Experience of Immigrants", *The Journal of Human Resources*, vol. 21, núm. 4, pp. 485-506.
- BORJAS, George, 1987, "Immigrants, Minorities and Labour Market Competition", *Industrial & Labor Relations Review*, vol. 40, núm. 3, pp. 382-392.
- BOSMA, Niels; Zoltan J. ACS, Erkki AUTIO, Alicia CODURAS y Jonathan LEVIE [publicación digital], 2009, "Global Entrepreneurship Monitor (GEM): 2008 Executive Report", Babson College/Universidad del Desarrollo/London Business School/Global Entrepreneurship Research Consortium, en <<http://www.gem-consortium.org/docs/download/264>>, consultado el 10 de noviembre de 2012.
- BRUDER, Jana y Solvig RÄTHKE-DÖPPNER, 2008, "Ethnic Minority Self-employment in Germany: Geographical Distribution and Determinants of Regional Variation", *Thuenen-Series of Applied Economic Theory*, Rostock, Alemania, Department of Economics-University of Rostock, núm. 100, en <<http://econpapers.repec.org/RePEc:ros:wpaper:100>>, consultado el 27 de enero de 2009.
- CARD, David, 2001, "Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Labor Market Impacts of Immigration", *Journal of Labor Economics*, vol. 19, pp. 22-64.
- CARRASCO, Lorena, 2010, "Transnational Family Life among Peruvian Migrants in Chile: Multiple Commitments and the Role of Social Remittances", *Journal of Comparative Family Studies*, vol. 41, núm. 2, pp. 187-204.

- CARTER Sara; Susan ANDERSON y Eleanor SHAW, 2001, "Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature", Glasgow, Escocia, Small Business Service, en <<http://www.berr.gov.uk/files/file38362.pdf>>, consultado el 20 de enero de 2009.
- CAUSSA, Aleix, 2007, *Immigració I emprendedoria: De l'exclusió financera a la creció d'activitats generadores de riquesa*, Barcelona, Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya.
- CLARK, Kenneth y Stephen DRINKWATER, 2000, "Pushed Out or Pulled In? Self-Employment among Ethnic Minorities in England and Wales", *Labour Economics*, vol. 7, pp. 603-628.
- CODURAS, Alicia, 2008, "La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007", *ICE. Revista de Economía*, vol. 841, pp. 97-116.
- CONSTANT, Amelie y Klaus ZIMMERMANN, 2006, "The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrant Alike?", *Small Business Economics*, vol. 26, núm. 3, pp. 279-300.
- DE LIMA, Philomena; Birgit JENSTCH y Robert WHELTON, 2005, *Migrant Workers in the Highlands and Islands*, Inverness, Escocia, Highlands and Islands Enterprise.
- DE LIMA, Philomena; Maariyah MASUD, Robert WHELTHON y Rowena ARSHAD, 2007, "A Study of Migrant Workers in Grampian", *Research from Communities Scotland*, Edimburgo, Communities Scotland, julio (Report 89), en <<http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/1125/0086222.pdf>>, consultado el 10 de enero de 2009.
- DELMAR, Frédéric y Carin HOLMQUIST, 2004, "Women's Entrepreneurship: Issues and Policies", en "2nd Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Conference of Ministers Responsible for SMEs, Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy", Estambul, 3-5 de junio.
- DE NEW, Jhon P. y Klaus F. ZIMMERMANN, 1994, "Native Wage Impacts of Foreign Labor: A Random Effects Panel Analysis", *Journal of Population Economics*, vol. 21, pp. 229-234.

- DONKELS, Rik, 1991, "Education and Entrepreneurship Experiences from Secondary and University Education in Belgium", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 9, pp. 7-21.
- GARTNER, William, 1985, "A Framework for Describing and Classifying the Phenomenon of New Venture Creation", *Academy of Management Review*, vol. 10, núm. 4, pp. 696-706.
- GELDRES, Valeska; Ana María RUSQUE y María Soledad ETCHEBARNE, 2011, "La visión de un inmigrante checo en la Araucanía a mediados del siglo xx: El hotel Antumalal de Pucón", en Jorge Pinto Rodríguez, edit., *Araucanía, siglos XIX y XX. Economía, migraciones y marginalidad*, Osorno, Chile, Universidad de Los Lagos, pp. 85-108.
- GREENE, William, 2006, *Análisis econométrico. Tercera edición*, Madrid, Prentice Hall.
- GROSSMAN, Jean, 1982, "The Sustainability of Natives and Immigrants in Production", *Review of Economics and Statistics*, vol. 64, núm. 4, pp. 596-603.
- HAISKEN-DENEW, Jhon P. y Klaus ZIMMERMANN, 1995, "Wage and Mobility Effects of Trade and Migration", *Discussion Paper*, Londres, Centre for Economic Policy Research, núm. 1318.
- HANSSON, Åsa, 2010, "Tax Policy and Entrepreneurship: Empirical Evidence from Sweden", *Small Business Economics*, vol. 38, núm. 4, enero, pp. 495-513.
- HAYTER, Roger, 1997, *The Dynamics of Industrial Location: The Factory, the Firm and the Production System*, Nueva York, John Wiley & Son Ltd.
- KALANTARIDIS, Christos y Zografia BIKA, 2006, "In-migrant Entrepreneurship in Rural England: Beyond Local Embeddedness", *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 18, pp. 109-131.
- KATZ, Jerome, 1994, "Modelling Entrepreneurial Career Progressions: Concepts and Considerations", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 19, pp. 23-36.
- KING, Gary y Langche ZENG, 2001a, "Logistic Regression in Rare Events Data", *Political Analysis*, vol. 9, núm. 2, pp. 137-163.

- KING, Gary y Langche ZENG, 2001b, "Explaining Rare Events in International Relations", *International Organization*, vol. 55, núm. 3, pp. 693-715.
- KRUEGER, Norris, 1993, "The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 18, pp. 5-21.
- KRUEGER, Norris y Deborah BRAZEAL, 1994, "Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 8, pp. 91-104.
- LALONDE, Robert y Robert TOPEL, 1992, "The Assimilation of Immigrants in the U. S. Labor Market", en George Borjas y Richard Freeman, edits., *Immigration and the Workforce: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 67-92, en <<http://www.nber.org/chapters/c6906.pdf>>, consultado el 20 de enero de 2010.
- LEVIE, Jonathan, 2007, "Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom", *Small Business Economics*, vol. 28, pp. 143-169.
- LEVIN, Richard I. y David S. RUBIN, 2010, *Estadística para administración y economía. Séptima Edición.*, Naucalpan de Juárez, México, Pearson Educación.
- LIGHT, Ivan; Parminder BHACHU y Stavros KARAGEORGIS, 1993, "Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship", en Ivan Light y Parminder Bhachu, edits., *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*, New Brunswick/Londres, Transaction Publishers, pp. 25-50.
- LUQUE, José, 2007, "Asociaciones políticas de inmigrantes peruanos y la Lima Chica en Santiago de Chile", *Migraciones Internacionales* 13, vol. 4, núm. 2, julio-diciembre, pp. 121-150.
- MALACH-PINES, Ayala; Haim LEVY, Agnes UTASI y T. L. HILL, 2005, "Entrepreneurs as Cultural Heroes: A Cross-cultural, Interdisciplinary Perspective", *Journal of Managerial Psychology*, vol. 20, núm. 6, pp. 541-555.
- MANCILLA, Claudio y José Ernesto AMORÓS, 2012, "La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evi-

- dencia en Chile 2007-2010”, *Multidisciplinary Business Review*, vol. 5, núm. 1, pp. 15-25.
- MANCILLA, Claudio; Lourdes VILADOMIU y Carlos GUALLARTE, 2010, “Emprendimiento, inmigrantes y municipios rurales”, *Revista de Economía Agraria y Recursos Naturales*, vol. 10, núm. 2, pp. 123-144.
- MARTÍNEZ, Jorge, 2001, “Reflexiones sobre la gobernabilidad de la migración internacional en América Latina”, *Migraciones Internacionales* 1, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, vol. 1, núm. 1, julio-diciembre, pp. 88-110.
- MESTRES, Josep, 2007, “Perspectivas laborales de la reciente inmigración en España”, en Guillem López, edit., *Inmigración y transformación social en Cataluña, Volumen I. Aspectos socioeconómicos del fenómeno inmigratorio: Las cuestiones relevantes*, Bilbao, Fundación BBVA/Generalitat de Catalunya, pp. 163-182.
- MILLER, Kerry, 2007, “The Impact of Immigrant Entrepreneurs”, *BusinessWeek*, en sección “Small Business”, 6 de febrero, en <<http://www.businessweek.com/stories/2007-02-06/the-impact-of-immigrant-entrepreneursbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>>, consultado en enero de 2009.
- MINISTERIO DEL INTERIOR DE CHILE, 2008, “Inmigración, equidad de género y seguridad pública”, Santiago, Gobierno de Chile/Ministerio del Interior.
- MINISTERIO DEL INTERIOR DE CHILE, 2010, “Informe Anual. Departamento de Extranjería y Migración”, Santiago, Gobierno de Chile/Ministerio del Interior, en <<http://www.extranjeria.gov.cl/filesapp/Informe%20Estimacion%20Poblacion%20Extranjeros%202008.pdf>>, consultado el 10 de enero de 2012.
- MORA, Claudia, 2008, “The Peruvian Community in Chile”, *Peace Review*, vol. 20, núm. 3, pp. 339-347.
- MUÑOZ, José, 2011, “El trabajador de pies calientes. Notas relativas a las causas de la migración laboral desde la frontera sur araucana a la Norpatagonia argentina. Fines del siglo XIX”, en Jorge Pinto, edit., *Araucanía, siglos XIX y XX. Economía, migraciones y marginalidad*, Osorno, Chile, Universidad de Los Lagos, pp. 49-69.

- NORTH, David y David SMALLBONE, 1996, "Small Business Development in Remote Rural Areas: The Example of Mature Manufacturing Firms in Northern England", *Journal of Rural Studies*, vol. 12, núm. 2, pp. 151-167.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), 2003, *Entrepreneurship and Local Economic Development: Programme and Policy Recommendations*, París, OECD.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 2010, *Perspectivas económicas de América Latina 2010. Resumen*, París, OECD, en: <<http://www.oecd.org/dev/latinamericaandthecaribbean/44305080.pdf>>, consultado el 30 de marzo de 2012.
- PETRIN, Tea, 1997, "Entrepreneurship as An Economic Force in Rural Development", en Tea Petrin y Agnes Gannon, comps., *Rural Development through Entrepreneurship*, Roma, FAO Regional Office Europe (REU Technical Series 41), en <<http://www.fao.org/docrep/W6882E/W6882E00.htm>>, consultado el 14 de abril de 2010.
- PSALTOPOULUS, Demetris; Sophia STATHOPOULOU y Dimitris SKURAS, 2005, "The Location of Markets, Perceived Entrepreneurial Risk, and Start-up Capital of Micro Rural Firms", *Small Business Economics*, vol. 25, pp. 147-158.
- REYNOLDS, Paul y Sammis WHITE, 1997, *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*, Westport, Estados Unidos, Quorum Book.
- REYNOLDS, Paul; Niels BOSMA, Erkkko AUTIO, Steve HUNT, Natalie DE BONO, Isabel SERVAIS, Paloma LÓPEZ y Nancy CHIN, 2005, "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, vol. 24, pp. 205-231.
- SEGOVIA, Aloisia, 2011, "Spatial Research Study of Peruvian Immigrants in Santiago de Chile", *Geografski Zbornik / Acta Geographica Slovenica*, vol. 51, núm. 1, pp. 190-203.
- SHANE, Scott y Sankaran VENKATARAMAN, 2000, "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academic of Management Review*, vol. 25, pp. 217-226.

- SHINNAR, Rachel y Cheri YOUNG, 2008, "Hispanic Immigrant Entrepreneurs in the Las Vegas Metropolitan Area: Motivations for Entry into and Outcomes of Self-employment", *Journal of Small Business Management*, vol. 46, pp. 242-262.
- SINGH, Gangaram y Anil VERMA, 2001, "Is There Life after Career Employment? Labour Market Experience of Early Retirees", en Victor Marshall, Walter Heinz, Helga Krüger y Anil Verma, edits, *Restructuring Work and the Life Course*, Toronto, University of Toronto, pp. 288-302.
- SOLÉ, Carlota; Sonia PARELLA y Leonardo CAVALCANTI, 2007, "El empresariado inmigrante en España", *Colección de Estudios Sociales*, Barcelona, Fundación La Caixa, núm. 21.
- STAAB, Silke y Kristen MAHER, 2006, "The Dual Discourse about Peruvian Domestic Workers in Santiago de Chile: Class, Race, and a Nationalist Project", *Latin American Politics and Society*, vol. 48, núm. 1, pp. 87-116.
- SZASZ, Ivonne, 1992, "Female Migrant Workers in Santiago, Chile, during the 1980s", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 7, núm. 2-3, pp. 539-553.
- TERVO, Hannu, 2000, "Migration and Labour Market Adjustment: Empirical Evidence from Finland 1985-90", *International Review of Applied Economics*, vol. 14, núm. 3, pp. 343-360.
- TIENDA, Marta y Rebeca RAIJMAN, 2004, "Promoting Hispanic Immigrant Entrepreneurship in Chicago", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 9, núm. 1, pp. 1-19.
- VECIANA, José María, 1999, "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, núm. 3, pp. 11-36.
- VOLERY, Thierry, 2007, "Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework", en Leo Paul Dana, edit., *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Revolutionary View on Resource Management*, Cornwall, Gran Bretaña, Edward Elgar Publishing, pp. 30-41.
- WAYLAND, Sarah V. [informe], 2011, "Immigrant Self-Employment and Entrepreneurship in the GTA: Literature, Data, and Program Review", Metcalf Foundation/Maytree, en <

grant-self-employment-and-entrepreneurship.pdf>, consultado el 16 de enero de 2012.

WENNEKERS, Sander; André VAN WENNEKERS, Roy THURIK y Paul REYNOLDS, 2005, "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development", *Small Business Economics*, vol. 24, núm. 3, pp. 293-309.

YUENGERT, Andrew, 1995, "Testing Hypotheses of Immigrant Self-Employment", *The Journal of Human Resources*, vol. 30, núm. 1, pp. 194-204.

Fecha de recepción: 19 de noviembre de 2013

Fecha de aceptación: 24 de febrero de 2014