

**DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO DE LOS
INMIGRANTES EN CHILE**

Claudio Mancilla

Universidad de Los Lagos, Núcleo de Investigación de Economía Regional

Phone: (56) 64 - 33 32 05.

e-mail: claudio.mancilla@ulagos.cl; claudio.consultant@yahoo.com

Profesor asistente en el Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Los Lagos y miembro del Núcleo de Investigación en Economía Regional del mismo departamento. Tutor de cursos a distancia de desarrollo local y regional del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (Ilpes-Cepal). Intereses de investigación están orientados en el emprendimiento, los inmigrantes y aspectos relacionados con el desarrollo económico local.

DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO DE LOS NUEVOS INMIGRANTES EN CHILE

Resumen

Mayoritariamente la literatura económica centra el análisis de los inmigrantes en su rol como buscadores de empleo asalariado; sin embargo, también se indica que son proporcionalmente más emprendedores que los habitantes locales de un país. En Chile, la literatura económica que estudia a los inmigrantes es escasa, y más lo es acerca de su actitud emprendedora. El objetivo de este trabajo es estudiar factores que influyen en el emprendimiento de inmigrantes recientes de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú en Chile. Se utilizó un modelo logit ajustado para eventos extraños para determinar el impacto sobre la probabilidad de emprendimiento individual. Entre otros aspectos, los resultados indican que el tiempo de residencia en Chile, la forma de ingreso al país (clandestino o no), y su nivel educacional, son elementos relevantes influyen en la probabilidad de emprendimiento.

Palabras clave : Inmigrantes, Emprendimiento, Chile

DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO DE LOS INMIGRANTES EN CHILE

1. INTRODUCCIÓN

Muchos estudios de inmigrantes tienen una perspectiva económica (De Lima et al. 2007) y principalmente analizan a los inmigrantes como buscadores de empleo asalariado y estudian sus efectos en el mercado del trabajo (a modo de ejemplo, Grossmann 1982, DeNew y Zimmermann 1994, Haisken-DeNew y Zimmermann 1995, Borjas 1987, Lalonde y Topel 1991, Card 2001). En cambio, la actividad emprendedora de los inmigrantes es considerada como un hecho poco común por parte de la literatura (Solé et al. 2007).

A pesar de lo anterior, fácilmente es posible encontrar 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 et al. 2010). Ejemplo de esto, para el caso de Chile en el año 2008, del total de inmigrantes argentinos, bolivianos, colombianos, ecuatorianos y peruanos que vivían en el país, el 30,21% trabajaban como emprendedores, mientras que del total de la población residente en Chile, este porcentaje representaba un 11,6%¹.

La relevancia de estudiar a los inmigrantes no solo está dado es por su positivo impacto sobre el emprendimiento, sino que también porque este último propicia el crecimiento económico de los países, como también contribuye a la diversificación de la actividad económica, a la generación de ingresos complementarios y proporciona servicios a la población (entre otros, Wennekers et al. 2005, OECD 2003, Hansson 2010, North y Smallbone 1996, Petrin 1997, Psaltopoulos et al. 2005, Agarwal et al. 2009). En otras palabras, los inmigrantes también contribuirían con estos beneficios con su actitud emprendedora.

En Chile, 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 los inicios de un proceso de inmigración importante. Muñoz (2011, p.50) indica que “hoy Chile se constituye, argumentativamente, como un país receptor de migración vecinal...”. Por ello, se hace necesario estudiar y comprender mejor el comportamiento emprendedor de los inmigrantes en un país con estas características; además, la literatura empírica respecto a factores que impactan en el emprendimiento de los inmigrantes en este país, es escasa. Las pocas publicaciones de inmigrantes en Chile están más bien orientadas a abordar aspectos de las condiciones socioeconómicas y otros aspectos, más que

¹ Cálculos en base a estudio Inmigración, Equidad y Género y Seguridad Pública del Ministerio del Interior (Ministerio del Interior, 2010) y para el total de población en Chile se calcula a partir del el informe de Amorós y Guerra (2009).

en la capacidad emprendedora y factores que impactan en su probabilidad de emprendimiento.

Así, los objetivos de este trabajo son estudiar y determinar los factores que influyen en el emprendimiento individual de inmigrantes; específicamente de inmigrantes que viven en Chile y que provienen de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Un objetivo secundario es identificar si esta actividad emprendedora está motivada por una necesidad de generar ingresos, o por la oportunidad de generarlos.

Se debe indicar que en este trabajo, por una razón de redacción, los conceptos inmigrante y extranjero serán utilizados indistintamente para indicar a personas que viven en un país diferente a su nacionalidad de origen.

Un segundo aspecto que es necesario mencionar, es el hecho que hay literatura que trata acerca de los inmigrantes que utiliza el concepto de autoempleo (*self-employment*) y en ocasiones como un proxy al emprendimiento. Así, también en este trabajo se utilizará estos conceptos como sinónimos.

Este documento se estructura de acuerdo a los siguientes apartados: marco teórico, metodología y datos, resultados y conclusiones.

2. MARCO TEÓRICO

Acerca del emprendimiento

No existe una definición única de emprendimiento y emprendedor; 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; la señalada por Shane y Venkataraman, (2000) en la que un emprendedor es una persona que descubre y aprovecha oportunidades. En general, Reynolds et al. (2005) indican 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 última definición.

Para estudiar la actividad emprendedora de las personas, Veciana (1999) nos proporciona una buena recopilación de enfoques teóricos. Así, está el enfoque económico, que intenta explicar el comportamiento del dueño y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica. El enfoque psicológico basa sus argumentos en que el creador de empresas tiene un perfil psicológico diferente en comparación con otras personas. Está el enfoque sociocultural-institucional, que se basa en que un individuo está condicionado por el entorno para llegar a ser emprendedor. Finalmente, está el enfoque gerencial, que señala que los conocimientos en el área de economía y administración son determinantes para crear empresas.

Así, uno de los factores tradicionalmente utilizados como determinantes para explicar la decisión individual de convertirse en emprendedor es el género o sexo (Delmar y Holmquist 2004; Carter et al. 2001), los resultados de los trabajos de estos autores y otros indican que las mujeres tienden a ser menos emprendedoras por que los hombres. Para el caso de Chile (Mancilla y Amorós 2012a, 2012b) de hecho muestran que el hecho un individuo por ser mujer, su probabilidad de emprendimiento disminuye.

Otro determinante utilizado es 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 van acumulando capital (experiencia, conocimientos, recursos financieros, contactoc, etc.), sin embargo, también con el paso del tiempo los individuos son más adversos al riesgo. Esto último, se suele capturar, en trabajos que utilizan técnicas econométricas, por medio de la incorporación del 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). Se debe resaltar no obstante que 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 estaría más asociado 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 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; del lado contrario, un bajo nivel educacional disminuiría la probabilidad de emprendimiento si este 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.

Acerca del emprendimiento de los inmigrantes

En el inicio de este documento se ha indicado que 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 et al. 2010), sino que además en algunas naciones se puede considerar que son o han sido la base del comportamiento emprendedor; ejemplo de esto son serían los casos de Canadá e Israel (Hayter 1997). De hecho Causa (2007) nos indica que los inmigrantes son emprendedores por naturaleza, ya que cuando una persona decide migrar desde su lugar de origen, esta inicia un proyecto de vida que envuelve el hecho de asumir riesgos. Esto es en definitiva lo que hace un emprendedor, comienza un proyecto (empresarial) que significa tomar riesgos.

Diversos autores indican que la posible discriminación que viven los extranjeros en el mercado del trabajo hace que los inmigrantes se vean forzados (factores push) a generar su propio auto-empleo (entre otros, Bates 1997, Clark y Drinkwater 2000, Constant y Zimmermann 2006). No obstante, también hay evidencia empírica y algunos estudios que señalan que los inmigrantes no necesariamente se ven forzados a generar su auto-empleo, sino que además habrían condiciones (factores pull) que les incentivaban a elegir el ser emprendedores (Shinnar y Young, 2008; Wayland 2011).

Las principales razones esgrimidas en el mundo que llevan a una persona a que decida migrar son económicas. De hecho Mestres (2007) indica que los extranjeros tienen mayor propensión a trabajar; lo que estaría influenciado en gran medida por la voluntad inicial de trabajar en el país de destino. Otras razones económicas o matices de lo anterior, pueden verse en los trabajos De Lima et al. (2005) que reportan que las principales causas que llevan a los inmigrantes a migrar a Escocia son ganar un mejor salario (dado que ganan menos, o que el salario promedio es menor en sus países), mejorar la calidad de

vida para sí mismos y sus familias, y 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.

Las preocupaciones sobre los efectos de la inmigración en países con altos niveles de inmigración, están principalmente centradas en el mercado del trabajo, explicado probablemente por el hecho que los extranjeros mayoritariamente son, en principio, trabajadores asalariados y luego de un tiempo y después de haber acumulado algún tipo de capital (tangible e intangible) en el lugar que han emigrado, algunos de ellos toman la decisión de instalar su propia empresa. A modo de ejemplo, Reynolds & White (1997) indican que los inmigrantes necesitaban al menos seis años para establecer sus propios negocios.

El 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 R  thke-D  ppner 2008). De esta manera, otro de los factores indicados como determinantes del emprendimiento de los inmigrantes tiene relación con su origen y cultura. Así, algunas investigaciones se han considerado ciertos grupos étnicos por su especial propensión al emprendimiento (Tienda y Raijman 2004, Volery 2007) y la cultura es al parecer uno de los determinante que explicar  a la diferente propensión para emprendedor de los inmigrantes. Esto estaría basado, considerando a Malach-Pines et al. (2005), que cuando la figura del emprendedor es altamente valorada por una sociedad, las personas se sentirán identificadas con el emprendedor, por lo que tendr  a más probabilidades de verse envuelto en actividades empresariales. 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).

De esta manera, 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, así como 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 et al. 1993, Sol   et al. 2007, Wayland 2011). Brevemente se indica que los enclaves tienen relación a la agrupación geográfica de inmigrantes, ya sea porque un mismo país de origen o por el hecho de ser extranjeros. Esto conllevar  a a inmigrantes proveer productos y servicios a otros inmigrantes (Sole et al. 2007). En el caso de los países de origen de los extranjeros que se tratan en trabajo, el país con la mayor tasa promedio de emprendimiento entre el 2004 y el 2007, es Perú, con un 35,42%. En función de esto, podríamos esperar entonces que personas con este origen, podrían tener una mayor propensión al emprendimiento.

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, quienes representan el 2,08% de total de la población del país. Del total de inmigrantes en Chile, el 70,2% provienen principalmente de cinco países latinoamericanos: Perú (37,1%), Argentina (17,2%), Bolivia (6,8%), Ecuador (5,4%) y Colombia (3,7%). Basándose en la importancia relativa de los inmigrantes provenientes de estos países, el Ministerio del Interior de Chile solicitó un estudio (Inmigración, equidad de género y seguridad pública) en el año 2008 que consideraba solo a personas de estas cinco naciones. La base de datos generada por ese estudio, según mencionará en la sección de metodología, es la que se usará en este trabajo.

Actualmente, en este país, dado el peso relativo que tienen los inmigrantes dentro del total de la población, pueden ser considerados un grupo minoritario. Sin embargo, Muñoz (2011) señala que Chile vive un proceso creciente de inmigración. De acuerdo a la OECD (2010) este país, a pesar de ser una migración neta negativa, Chile se ha convertido en un país receptor de extranjeros provenientes de países vecinos explicado principalmente por las solidas condiciones económicas en comparación a las naciones circundantes. De hecho, de acuerdo a Baraño (2012), según estimaciones del Departamento de Extranjería de Ministerio de Interior, habría un incremento aproximado anual de 5.900 visas por año.

Hay publicaciones acerca de los inmigrantes en Chile y estas están más bien orientadas a abordar aspectos de las condiciones socioeconómicas, como la de Szasc (1992), la discriminación de trabajadoras domésticas en Santiago de los autores Staab y Maher (2006), análisis sociológico de personas de nacionalidad peruana, su reproducción social, dinámicas de familia, asociaciones políticas (Mora 2008, Luque 2007, Carrasco 2010), o el análisis de la distribución geográfica de peruanos en Santiago de Chile (Segovia 2011). Otras publicaciones más recientes abordan a los inmigrantes en Chile con aspectos históricos de las causas de la migración laboral en algunos territorios del sur de Chile (Muñoz 2011), y el estudio del caso de un inmigrante emprendedor Checo (Geldres et al. 2011) que nos proporciona un contexto histórico y algunos elementos del emprendimiento. Es por ello, que este trabajo busca, para el caso de Chile, a aportar vacío empírico de la literatura.

3. METODOLOGÍA

Datos

Para llevar adelante este análisis se hace uso una base de datos generada por el estudio del Ministerio del Interior denominado Inmigración, Equidad y Género y Seguridad Pública. La muestra original cuenta con 820 observaciones. El instrumento que recogió la información, fue aplicado a personas extranjeras mayores de 18 años de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Sin embargo, la muestra para este trabajo ha quedado establecida en 695 observaciones luego de escoger a personas entre 18 y 64 años, y eliminar observaciones que no tienen respuesta a alguna de las variables utilizadas en este trabajo. De la muestra también se eliminan a mujeres que trabajen como asesoras del hogar o trabajo doméstico en razón de lo explicado en la sección siguiente.

De acuerdo a la información 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 hace referencia a inmigrantes de las nacionalidades indicadas previamente y con este período máximo de residencia.

El emprendedor

Para determinar el emprendimiento (creación de una nueva empresa), hay diversas definiciones como se indicó previamente en la sección 2 de este trabajo. En el caso de este estudio, utilizaremos como *proxi* del emprendimiento el concepto de que la actividad principal de una persona la esté ejerciendo de forma independiente o por cuenta propia (es decir, no trabaja como asalariado); recuérdese que otros estudios (como los indicados en la revisión de la literatura) hace referencia al autoempleo de los inmigrantes; estudios especialmente realizados con inmigrantes en Europa. Dentro de la base utilizada, pareciera estar controlado el hecho de que algunas personas que están una situación de asalariado sin contrato se clasifiquen como personas que por cuenta propia al preguntar en el cuestionar si trabaja para alguien con contrato o sin el. Sin embargo, se debe mencionar que muchas ocasiones, al utilizar esta *proxi*, se esconde en realidad un fallo del mercado del trabajo al obligar a los individuos a tener esta condición.

Para evitar una distorsión de los resultados, adicionalmente se eliminaron de la muestra las mujeres que están dedicadas a labores domésticas. A Chile, algunas mujeres (especialmente de origen peruano), migran con una decisión previamente tomada de trabajar en tales funciones. Con esto se busca controlar el

hecho de tener alguna nacionalidad en particular (por ejemplo peruana) o ser mujer, influya sobre los resultados del modelo logit que se aplicará.

Así, de acuerdo a todo lo anterior, podemos apreciar que en nuestra muestra, según vemos en la tabla 1, el total de emprendedores (trabajadores por cuenta propia) representa el 30,21%.

Factores explicativos del emprendimiento de los inmigrantes utilizados

Para este estudio, se han considerado factores tradicionalmente utilizados como elementos que explican la decisión individual de convertirse en emprendedor como es el género o sexo (Carter et al. 2001), la edad (Singh y Verma 2001; Katz 1994), la educación formal del individuo (Donkels 1991; Krueger 1993). Así, se generaron variables dicotómicas para el género (1 para hombre) y se espera que tenga efectos positivos sobre el emprendimiento. La educación primaria o secundaria (valor 1, tendrá valor 0 si tiene estudios post-secundarios); en este caso si es efecto es positivo, estaría indicando que bajos niveles educacionales están más bien asociados al concepto de necesidad de emprender.

También se ha considerado la edad entre 18 y 64 años, como una forma de diferenciar el doble efecto que tiene este factor (la relación entre emprendimiento y edad puede tener dos caras; mientras que los individuos más jóvenes son más propensos a crear una empresa dadas las necesidades de éxito, del otro lado y con el tiempo más años acumulan más recursos y capital tangible e intangible para ser emprendedores, del otro lado, cuanto mayores son los individuos, adquieren una mayor aversión al riesgo.

De lo anterior podemos apreciar que del total de emprendedores, el 47,62% son hombres, aunque en términos estadísticos, no habría diferencias en cuanto a hombre y mujeres emprendedoras. Principalmente posee estudios primarios y secundarios (casi el 81.43%) y la edad promedio es de 34.23 años. Aquí vemos un primer resultado de bajos niveles educacionales, y se aprecia que la gran proporción de emprendedores extranjeros tienen este nivel de estudios.

Para considerar aspectos que pueden determinar la propensión a emprender por parte de inmigrantes, se han creado variables dicotómicas para la necesidad de emprender, la discriminación en el mercado del trabajo (proxi), el tiempo de residencia y el origen de los extranjeros en Chile (Bates, 1997; Clark y Drinkwater 2000; Tienda y Raijman, 2004; Borjas; 1987; Shinnar y Young, 2008; De Lima et al., 2005). La forma de ingreso al país puede ser relevante a la hora de acceder al mercado y las diferentes instituciones formales de la sociedad. Por ello se considera el ingreso clandestino (valor 1). Es bastante intuitivo este elemento, ya que es posible pensar que una primera forma de exclusión del mercado formal

y su permanencia constante en esta exclusión, es haber entrado por esta vía al país. Se espera que tenga influya positivamente en emprender desde el punto de vista de la necesidad.

Para diferenciar a inmigrantes cuya principal razón de migración es por causas económicas, se crea una variable dicotómica (*migrante económico*), que toma valor 1 si la persona migró porque tenía pocas expectativas laborales, o tenía dificultades económicas en el país de origen.

El tiempo de residencia. Se consideró el hecho de si el extranjero fue o no *emprendedor en su país de origen* (valor 1). El *tiempo de residencia* en el país, está expresado en años. Esta variable en realidad está construida calculando individualmente el tiempo de residencia que llevaba en el país en el momento de comenzar su actual actividad económica.

Finalmente, se creó una variable dummie para identificar el país origen de un extranjero que tomará valor 1 según sea su origen. En función de las altas tasas de emprendimiento que presenta Perú de acuerdo al GEM, se decide incorporar la variables *Perú* (valor 1) y se espera que tener esta condición aumente su probabilidad de ser emprendedores.

Vemos en la tabla 1 los valores promedios de las variables indicadas recientemente. Se apreciar que de la muestra seleccionadas, que del total de emprendedores el 70.48% de los extranjeros lo han hecho por causa económica, el 6.67% ingreso de forma clandestina al país, en promedio tardaron casi 2 años de residencia en llevar iniciar su emprendimiento y, de acuerdo a nuestra definición de emprendedor, el 43.41% lo era antes de decidir emigrar a Chile. Finalmente vemos que la muestra está constituida por un 41.90% de persona de origen peruano, el 24.60% boliviano, el 12.09% colombiano, el 10.36% ecuatorianos y el 9.64% argentino.

TABLA 1
Estadísticos descriptivos para las variables seleccionadas

	No emprendedor	Emprendedor		Total
Emprendedor (1 para emprendedor)	0.0000 (0.0000)	1.0000 (0.0000)	***	0.3022 (0.4595)
Género (1 para hombre)	0.4433 (0.4973)	0.4762 (0.5006)		0.4532 (0.4982)
Edad al momento de emprender(entre 18 y 64 años) (entre 18 y 64 años)	30.0186 (9.2369)	34.2333 (10.5571)	***	31.2921 (9.8396)
Estudios Primarios o secundarios (1 para estudios primarios o secundarios)	0.6392 (0.4807)	0.8143 (0.3898)	***	0.6921 (0.4620)
Ingreso Clandestino (1 para ingreso clandestino)	0.0247 (0.1555)	0.0667 (0.2500)	***	0.0374 (0.1899)
Migrante económico (1 para migrante por razón económica)	0.6557 (0.4756)	0.7048 (0.4572)		0.6705 (0.4704)
Tiempo de residencia al momento de emprender (en años. Min:0, Max:9)	1.6452 (1.5825)	2.0152 (1.8221)	**	1.7570 (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 (0.4430)
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)	***	0.2460 (0.4310)
Colombia (1 para Colombia)	0.1237 (0.3296)	0.1143 (0.3189)		0.1209 (0.3262)
Ecuador (1 para Ecuador)	0.1052 (0.3071)	0.1000 (0.3007)		0.1036 (0.3050)
Perú (1 para Perú)	0.4392 (0.4968)	0.4190 (0.4946)		0.4331 (0.4959)
Observaciones	485	210		695

Los valores entre paréntesis representan la desviación estándar. *, **, *** indican el nivel de significancia al 1%, 5% y 10%, respectivamente (test de Kruskal-Wallis).

Método

Para evaluar los factores indicados previamente y en base al marco teórico, primero debemos pensar que el hecho de ser un *emprendedor* puede ser entendido en 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 máximo verosimilitud. Este modelo se basa en el 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 y las i observaciones y ε_i es término de error distribuidos logísticamente para las i observaciones.

King & Zeng (2001a, 2001b) nos 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 (*rare events*). El procedimiento que se denomina *rare events logit model* (modelo logit ajustado para eventos extraños). Se debe indicar que este sesgo producido por la presencia de pocos “unos”, disminuye a medida que aumenta el tamaño de la muestra; por el contrario, este sesgo aumentaría a medida que disminuye la muestra. Así, aunque la muestra de este estudio no muestra muy pocos valores “uno”, parece ser apropiado usar este método dado lo limitado del número de observaciones disponibles. En base a lo anterior, se propone el siguiente modelo:

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor}_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Edad}_i^2 + \hat{\beta}_4 \text{Estudios} \\ & \text{primarios/secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Ingreso clandestino}_i + \hat{\beta}_6 \text{Migrante_Económico}_i + \\ & \hat{\beta}_7 \text{T tiempo de residencia al momento de emprender}_i + \hat{\beta}_8 \text{Emprendedor en el país} \\ & \text{de origen}_i + \hat{\beta}_9 \text{Perú}_i + \varepsilon_i \quad [3] \end{aligned}$$

Dado que los parámetros previamente estimados desde el modelo logit para eventos extraños solo nos indicarán la dirección de los efectos de cada regresor sobre la probabilidad de respuesta, se calculará 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 nuestro 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 [4]:

$$\hat{y}_x = \text{Pr}(Y = 1 | X = 1) - \text{Pr}(Y = 1 | X = 0) \quad [4]$$

4. RESULTADOS

Los resultados del modelo logit ajustado para eventos extraños se encuentran en la Tabla 2 y en la Tabla 3 podremos apreciar las probabilidades asociadas a las primeras diferencias.

En relación a las determinantes usualmente utilizados para explicar el emprendimiento, podemos ver que ni la edad ni el género, muestran ser significativos. En cuanto a la edad, podemos ver que en realidad los inmigrantes son más jóvenes que la población total en Chile comprendida entre el rango de los 18-64 años. Según el estudio de Mancilla y Amorós (2012), la edad promedio de población total en Chile es de 37,6 años (ver Mancilla y Amorós 2012, pág. 19).

En el caso del género, los resultados de este trabajo indican que inmigrantes hombre o mujeres tendrían la misma probabilidad de emprendimiento. Hay que destacar que en Latinoamérica, el rol de la mujer en términos de emprendimiento, está muy relegado, y en Chile el hecho de ser hombre, aumenta la probabilidad de emprendimiento. Así, estos resultados podrían sugerir que las mujeres extranjeras, tienen una mayor probabilidad de emprendimiento que en los países de origen. De ser cierto esto, en Chile o existirían menos barreras para emprender, o efectivamente las mujeres inmigrantes en Chile podrían utilizar el emprendimiento como una forma ascender económica y socialmente.

En relación a los estudios primarios/secundarios, vemos en la tabla 1 que aumenta la probabilidad de emprendimiento aquellos individuos que tengan este nivel educacional. La probabilidad asociada, la podemos ver en la Tabla 2, y vemos que la probabilidad individual aumenta en un 15.1 %.

El resultado respecto a la forma de ingreso al país, confirma la conjetura planteada. Efectivamente un inmigrante que ingresa de forma clandestina, aumenta su probabilidad de emprendimiento en un 24,7%. Actualmente, las personas de todos los países considerados en este estudio, pueden ingresar a Chile sin solicitar una autorización previa al llegar a la frontera del país, por lo es posible asumir que personas que ingresan clandestinamente, son individuos que poseen excepcionalmente antecedentes que le imposibilita ingresar. Una persona que ingrese de forma ilegal, es probable que su regularización sea más difícil y quede destinada a mantener este estatus.

Individuos cuya motivación principal para migrar fueron razones de orden económico (desempleo, salario, etc), no mostró ser significativo. Es decir, independiente de su motivación para migrar, la probabilidad de emprendimiento es la misma. Este resultado entonces, sugiere que en realidad los inmigrantes de estos países son efectivamente migrantes económicos, independiente de su motivación inicial.

Tabla 2: Resultados del modelo logit para eventos extraños

Variable	Coefficiente	
Género	(0.1954 (0.1791)	
Edad	0.0396 (0.0555)	
Edad al cuadrado	0.0000 (0.0008)	
Estudios primarios/secundarios	0.8285 (0.2203)	***
Ingreso Clandestino	1.0638 (0.4165)	**
Migrante económico	0.0642 (0.1986)	
Perú	-0.3264 (0.1881)	*
Tiempo de residencia	0.1367 (0.0520)	***
Emprendedor en país de origen	1.1046 (0.1934)	***
Constante	-3.3090 (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	

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. *, **, *** indican el nivel de significancia al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Aún a pesar de haber controlado dentro de la muestra a personas del género femenino, con nacionalidad peruana especialmente, el resultado respecto a Perú, (personas de este origen), es contrario a lo esperado (tabla 1). La probabilidad de emprendimiento disminuye en un 6,22% (tabla 2). Esto es también contrario a la teoría que indicaba que personas de países emprendedores, deberían llevar consigo esta actitud emprendedora. Así este resultado nos plantea la interrogante de si los individuos migrantes peruanos, desde el punto de vista de

la intención, son en esencia principalmente trabajadores asalariados y no traen consigo esta cultura emprendedora.

Sin embargo, el resultado el hecho de haber sido un extranjero emprendedor en su país de origen, aumenta en un 24,17% su probabilidad de emprendimiento. Esto quiere indicarnos entonces que más que traer la cultura emprendedora de un país, los extranjeros traen consigo un propio capital humano que de haber sido emprendedores, esto pasa a formar parte de su cultura individual y tenderían a replicar este estilo de vida en el mercado del trabajo.

Tabla 3
Primeras diferencias que influyen en la probabilidad de un inmigrante para ser un emprendedor en Chile.

Variable	Primera diferencia	
Género	0.04092	
Estudios primarios/secundarios	0.15101	***
Ingreso Clandestino	0.24770	**
Migrante económico	0.01089	
Perú	-0.06228	*
Emprendedor en país de origen	0.24170	***
Tiempo de residencia		
De 0 a 1 años	0.02542	***
De 1 a 2 años	0.02684	***
De 2 a 3 años	0.02820	***
De 3 a 4 años	0.02986	***
De 4 a 5 años	0.03192	***
De 5 a 6 años	0.03178	***
De 6 a 7 años	0.03300	***
De 7 a 8 años	0.03454	***
De 8 a 9 años	0.03278	***
Número de observaciones	695	

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. *, **, *** indican el nivel de significancia al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Por el lado del tiempo de residencia, los resultados son claros. En la tabla se ha hecho un desglose anual del cambio de probabilidad por año de emprendimiento. Vemos que en promedio, por cada año de emprendimiento, la probabilidad aumenta en 3,04%. Año a año, es posible apreciar sin embargo que hay diferencias y cuantos más años, mayor es la probabilidad (a excepción del

último período de 8-9 años). Confirma entonces el hecho que los inmigrantes requieren años de residencia, para convertirse en emprendedores; este período les permite acumular capital tangible e intangible para poder generar sus iniciativas.

Emprendimiento por necesidad u oportunidad

Los resultados son presentados anteriormente, sugieren una motivación por necesidad, más que por oportunidad de emprender. El hecho que un bajo nivel de educación formal aumente la probabilidad de emprendimiento, sugiere en forma más clara que el tipo de emprendimiento estaría asociado a la necesidad de generar ingresos y ascender económica y socialmente.

Esto también nos conduce a pensar que el tipo de emprendimiento, es más bien básico, y con escaso valor agregado (que no dista de la mayoría de los emprendimientos realizados en Chile).

Adicional al información anterior, se muestra la tabla 4 donde vemos que el ingreso promedio de las personas con estudios superiores (estudios post-secundarios, es decir, algún estudio técnico, finalizado o no, hasta nivel universitario) casi duplican a los ingresos de los inmigrantes con estudios primarios o secundarios. Vemos entonces que para un inmigrante con estudios superiores, hay un coste de oportunidad importante en emprender.

Tabla 4
Ingresos según estudios primario/secundarios versus estudios superiores,
y según si el individuo es emprendedor

<i>Est. Primarios o secundarios</i>		<i>Estudios superiores***</i>	
231 422		558 532	
<i>No emprende</i> 224 072	<i>Emprendedor</i> 241 873	<i>No emprende</i> 573 081***	<i>Emprendedor</i> 507 611 ***

*** indica el nivel de significancia al 1% (test de Kruskal-Wallis).

El régimen de permanencia o situación administrativa en el país, no es un factor que se consideró dentro del análisis de regresión, por cuanto no era posible conocer, por medio de la base de datos, si cuando comenzó el emprendimiento el inmigrante, estaba en una situación regular o no. Sin embargo, se posible ver el nivel de ingresos que tienen los extranjeros en la tabla 5 según su situación administrativa.

En promedio visualizamos que las personas en situación regular tienen un mayor ingreso que aquellos que no. Estas diferencias son tanto a nivel general, como entre quienes emprenden y quienes no. Este hecho, reflejaría por lo tanto, que quienes están en situación irregular, el emprendimiento puede ser efectivamente una forma de acceder a ingresos que por la vía “legal”, no pueden acceder. Por lo tanto, este emprendimiento efectivamente estaría asociado a un nivel de necesidad.

Tabla 5
Ingresos según situación administrativa permanencia en el país
y según si el individuo es emprendedor

<i>Situación irregular</i>		<i>Situación regular ***</i>	
190 917		349 240	
<i>No emprende</i>	<i>Emprendedor</i>	<i>No emprende</i>	<i>Emprendedor **</i>
178 933		369 202***	
	204 400		310 179 ***

, * indican el nivel de significancia al 5% y 10%, respectivamente (test de Kruskal-Wallis).

5. 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, este trabajo buscó determinar factores que influyen en el emprendimiento individual de inmigrantes de origen argentino, boliviano, colombiano, ecuatoriano y peruano y el grado de necesidad por hacer este emprendimiento.

La principal contribución 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 que el emprendimiento de los nuevos extranjeros provenientes de países vecinos a Chile (dado lo nuevo del fenómeno) tiene características de emprendimiento por necesidad dada una situación administrativa irregular, puesto que sería la forma de generar ingresos que por otra vía no podrían obtener. Por otra parte, dado el bajo nivel educacional de los emprendedores extranjeros (y su mayor probabilidad de emprendimiento), también es posible identificar un emprendimiento por necesidad, como también el hecho que es indirectamente posible identificar, emprendimientos con bajo nivel de valor agregado.

Se aprecian especialmente un factor que mostró ser muy relevantes en explicar la propensión a emprender de los extranjeros: el hecho de haber sido emprendedor en su país de origen. Esto nos indica que un individuo que fue emprendedor, al migrar, trae consigo un valioso capital humano para la economía atribuible a su experiencia previa en actividades emprendedoras..

Así, estos resultados generan algunas implicaciones para las políticas públicas. De un lado, se sugiere que se identifique a inmigrantes que fueron emprendedores y se proporcione apoyo para su emprendimiento, y también se sugiere que facilite la generación de redes y la integración social por medio de la provisión del conocimiento de la cultura local; esto último con el fin enriquecer la acumulación de capital no tangible mientras están en el país y que les permita emprender.

Sin embargo, los mayores desafíos tienen que ver con la actual política migratoria en Chile que data del año 1975. Baraño (2012) indica que es una de las más antiguas dentro del contexto latinoamericano. Así no solo es necesaria modernizarla, sino que a la luz de estos resultados, es necesario incorporar perfiles de inmigrantes emprendedores, que en definitiva pueden contribuir económicamente en la generación de riqueza y empleo. Vemos que inmigrantes

que fueron emprendedores, su probabilidad de emprendimiento es alta, por lo que facilitar su integración y emprendimiento puede ser de beneficio mutuo.

Por otra parte, es posible pensar en impuestos diferenciados en un período, con el objeto de disminuir los costes funcionamiento inicial, adicional a los posibles subsidios a los que puedan acceder; por ejemplo, el *programa Start Up* de Sercotec. En realidad, este último ejemplo plantea un desafío muy importante. Si bien los extranjeros pueden generar crecimiento por su actividad emprendedora, desafortunadamente se aprecian que el actual emprendimiento está asociado a la necesidad y con características de bajo nivel agregado. Así, el desafío es justamente aprovechar este capital emprendedor que llega al país, pero con la intención de transformarlo en una emprendimiento con alto potencial de crecimiento basado en el valor agregado. De esta manera, la identificación de perfiles e ideas emprendedoras extranjeras valiosas, es parte del reto.

La base de datos utilizada es de corte transversal y fue aplicada a una pequeña muestra de extranjeros. También se debe indicar que fue aplicada durante el proceso de regularización por lo que luego de cinco años, es necesario nuevo estudios. Futuros trabajos e investigaciones deberían considerar datos longitudinales, como también una muestra mayor que permita realizar diferentes análisis, y aunque sean minoritarios, también se deberían incorporar otras nacionalidades, como las que actualmente están teniendo un importante crecimiento (por ejemplo, dominicanos y españoles) para comprender el comportamiento emprendedor de los extranjeros.

REFERENCIAS

- Agarwal, S. Rahman, S., Errington, A. (2009). Measuring the determinants of relative economic performance of rural areas. *Journal of Rural Studies* 25, 309–321.
- Amorós, JE., Guerra, M. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2008*. Universidad del Desarrollo. Santiago de Chile. Versión online: <http://negocios.udd.cl/files/2010/10/gem-nacional.pdf>
- Baraño, J. (2012). La urgencia de renovar la legislación migratoria en Chile. Ministerio del Interior y Seguridad Pública. Ponencia Seminario Fundación Chile 21: Migración peruana en la ciudad de Santiago: nueva legislación e integración socio cultural. Disponible online: http://www.chile21.cl/wp-content/uploads/2012/11/PL_Migraciones_-_SEMINARIO_Chile_XXI-1.pdf. Acceso 10 de noviembre de 2012.
- Bates, T. (1997). Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 12(2):109-124.
- Begley, T., Tan, W. (2001). The socio-cultural environment for entrepreneurship: a comparison between east Asian and Anglo-Saxon countries. *Journal of international business studies*, 32 (3):537-553.
- Borjas, G. (1986). The self-employment experience of immigrants. *The journal of human resources*. 21(4):485-506.
- Borjas, G. (1987). Immigrants, Minorities and Labour Market Competition. *Industrial & Labor Relations Review*, 40(3): 382-392.
- Borjas, G. (1987). Immigrants, Minorities and Labour Market Competition. *Industrial & Labor Relations Review*, 40(3): 382-392.
- Bruder, J., Rähke-Döppner, S. (2008). Ethnic Minority Self-Employment in Germany: Geographical Distribution and Determinants of Regional Variation. N°100. Thuenen-Series of Applied Economic Theory. University of Rostock, Institute of Economics, Germany, <http://econpapers.repec.org/RePEc:ros:wpaper:100>.
- Card, D. (2001). Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Labor Market Impacts of Immigration. *Journal of Labor Economics*, 19: 22-64.
- Carrasco, L. (2010). Transnational Family Life among Peruvian Migrants in Chile: Multiple Commitments and the Role of Social Remittances. *Journal Of Comparative Family Studies*, 41(2), 187-204.
- Carter S., Anderson, S., Shaw, E. (2001). Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature. Report to the Small Business Service, RR 002/01. Online <http://business.king.ac.uk/research/kbssbs/wombsbus.pdf>
- Caussa, A. (2007). *Immigració i emprenedoria: De l'exclusió financiera a la creció d'activitats generadores de riquesa*. Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya. Barcelona

- Clark, K., Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7: 603-628.
- Coduras, A. (2008). La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007. *ICE: Revista de Economía*, 841: 97-116.
- Constant, A., Zimmermann, K. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrant alike?. *Small Business Economics*, 26 (3): 279-300.
- De Lima, P., Jentsch, B., Whelton, R. (2005). Migrant workers in the Highlands and Islands. Research Report. UHI PolicyWeb and the National Centre for Migration Studies. Inverness.
- De Lima, P., Masus, M., Whelton, R., Arshad, R. (2007). A Study of Migrant Workers in Grampian. Research from Communities Scotland. Report 89. Edinburgh.
- Delmar, F., Holmquist, C. (2004). Women's entrepreneurship: issues and policies, in 2nd Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Conference of Ministers Responsible for SMEs, Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy, Istanbul, Turkey, 3-5 June 2004.
- DeNew, J., Zimmermann, K. (1994). Native Wage Impacts of Foreign Labor – A Random Effects Panel Analysis. *Journal of Population Economics*, 21:229-234.
- Donkels, R. (1991). Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9: 7-21.
- Gartner, W.B. (1985). A framework for describing and classifying the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Geldres, V., Rusque, A., Etchebarne, M.S. (2011). La visión de un inmigrante checo en la Araucanía a mediados del siglo XX: el hotel Antumalal de Pucón. En Pinto, J. (Ed), *Araucanía, siglos XIX y XX, Economía, Migraciones y Marginalidad*, pp. 85-108. Universidad de Los Lagos, Osorno.
- Greene, W. (2006). *Análisis Económico*. Tercera Edición. Prentice Hall. Madrid.
- Grossman, J. (1982). The Sustainability of Natives and Immigrants in Production. *Review of Economics and Statistics*, 64(4): 596-603
- Haisken-DeNew, J., Zimmermann, K. (1995). Wage and Mobility Effects of Trade and Migration. Discussion Paper 1318. Centre for Economic Policy Research. London.
- Hansson, A. (2010). Tax policy and entrepreneurship: empirical evidence from Sweden. *Small Business Economics*. Small Business Economics. DOI 10.1007/s11187-010-9282-7
- Hayter, R. (1997). The dynamics of industrial location: the factory, the firma and production system. John Wiley & Son Ltd. New York.
- Kalantaridis, C., Bika, Z. (2006): In-migrant entrepreneurship in rural England: beyond local embeddedness. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18: 109-131.
- Katz, J. (1994). Modelling entrepreneurial career progressions: concepts and considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19: 23-36.

- King, G., Zeng, L. (2001a). Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*, 9 (2), 137–163.
- King, G., Zeng, L. (2001b). Explaining Rare Events in International Relations. *International Organization*, 55 (3), 693–715.
- Krueger N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 5–21
- Krueger, N., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91–104.
- Lalonde, R., Topel, R. (1992). The Assimilation of Immigrants in the U. S. Labor Market," NBER Chapters, in: *Immigration and the Workforce: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, 67-92. National Bureau of Economic Research, Inc
- Levie, J. (2007). Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28: 143-169.
- Light, I., Bachu, P. and Karageorgis, S. (1995), "Migration networks and Immigrant Entrepreneurship", in Light I. and P. Bachu. P. (Eds). *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital and Ethnic Networks*, Transaction Publishers, New Brunswick, pp. 25-50.
- Luque, J. (2007). Asociaciones políticas de inmigrantes peruanos y la "Lima Chica" en Santiago de Chile. (Spanish). *Migraciones Internacionales*, 4(2), 121-150.
- Malach-Pines, A., Levy, H., Utasi, A., Hill, T. (2005). Entrepreneurs as cultural heroes: A cross-cultural, interdisciplinary perspective. *Journal of Managerial Psychology*, 20(6), 541-555.
- Mancilla, C. Amorós, J.E. (2012a). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), 15-25.
- Mancilla, C. Amorós, J.E. (2012b). Emprendimiento en regiones: impactos diferenciados de aspectos socio-culturales y género. XXVII ENEFA 2012. 21-23 noviembre de 2012.
- Mancilla, C., Viladomiu, L., Guallarte, C. (2010). Emprendimiento, inmigrantes y municipios rurales. *Revista de Economía Agraria y Recursos Naturales*, 10 (2), 123-144.
- Mestres, J. (2007). Perspectivas laborales de la reciente inmigración en España. En Guillem López (ed.): *Inmigración y Transformación Social en Cataluña*, Volumen I, Aspectos socioeconómicos del fenómeno migratorio: Las cuestiones relevantes: 163-182. Fundación BBVA y Generalitat de Catalunya. Madrid.
- Miller, K. (2007). The Impact of Immigrant Entrepreneurs. *BusinessWeek Online*, 18. Retrieved from Business Source Elite database.
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=23968470&lang=es&site=ehost-live>
- Ministerio del Interior. (2010) Informe Anual. Departamento de Extranjería y Migración, Ministerio del Interior. Documento online:

- <http://www.extranjeria.gov.cl/filesapp/Informe%20Estimacion%20Poblacion%20Extranjeros%202008.pdf>. Acceso 10 de enero de 2012.
- Mora, C. (2008). The Peruvian Community in Chile. *Peace Review*, 20(3), 339-347. doi:10.1080/10402650802330196
- Muñoz, J. (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 Pinto, J. (Ed), *Araucanía, siglos XIX y XX, Economía, Migraciones y Marginalidad*, pp. 49-69. Universidad de Los Lagos, Osorno.
- North, D., Smallbone, D. (1996). Small Business Development in Remote Rural Areas: the Example of Mature Manufacturing Firms in Northern England. *Journal of Rural Studies*, 12(2):151-167.
- OECD. (2003). *Entrepreneurship and local economic development: Programme and policy recommendations*. OECD. Paris.
- OECD. (2010). *Perspectivas económicas de América Latina 2010 - Resumen*. OECD. Paris. Available online: <http://www.oecd.org/dev/latinamericaandthecaribbean/44305080.pdf>. Accessed 30th March 2012.
- Petrin T. (1997). *Entrepreneurship as an Economic Force in Rural Development*. REU Technical Series 41. FAO. Rome. Online: <http://www.fao.org/docrep/W6882E/W6882E00.htm>. Accessed: 14th April 2010.
- Psaltopoulos, D., Stathopoulou, S., Skuras. (2005). The location of markets, perceived entrepreneurial risk, and start-up capital of micro rural firms. *Small Business Economics*, 25: 147–158.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez, P., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24, 205–231.
- Reynolds, P., White, S. (1997). *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*. Quorum Book. Westport, Connecticut:
- Segovia, A. (2011). Spatial research study of Peruvian immigrants in Santiago de Chile. *Geografski Zbornik / Acta Geographica Slovenica*, 51(1), 190-203. doi:10.3986/AGS51109
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academic of management Review*, 25, 217-226.
- Shinnar, R. and Young, C. (2008) Hispanic immigrant entrepreneurs in the Las Vegas Metropolitan Area: motivations for entry into and outcomes of self-employment. *Journal of Small Business Management* 46 pp. 242–262
- Singh, G., & Verma, A. (2001). Is there life after career employment? Labour market experience of early retirees. En Marshall, V., Heinz, W., Kruegar, H., & Verma, A. (Eds.): *Restructuring Work and the Life Course*, 288–302. University of Toronto.
- Solé, C., Parella, S., Cavalcanti, L. (2007). *El empresariado inmigrante en España*. Colección de Estudios Sociales, 21. Fundación La Caixa. Barcelona

- Staab, S., Maher, KH. (2006). The Dual Discourse about Peruvian Domestic Workers in Santiago de Chile: Class, Race, and a Nationalist Project. *Latin American Politics and Society*, 48 (1): 87-116
- Szacs, I. (1992). Female migrant workers in Santiago, Chile, during the 1980s. *Estudios demográficos y urbanos*, 7(2-3), 539-553, 624-625
- Tervo, H. (2000). Migration and Labour Market Adjustment: empirical evidence from Finland 1985-90. *Internacional Review of Applied Economics*, 14 (3): 343-360.
- Tienda, M., Rajiman, R. (2004). Promoting Hispanic Immigrant Entrepreneurship in Chicago. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(1): 1-19.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3): 11-36.
- Volery, T. (2007). Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework. In Leo Paul Dana (Ed.), *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: a co-revolutionary view on resource management*: 30-41. Cornwall – Great Britain: Edward Elgar Publishing Limited.
- Wayland, S. (2011). Immigrant Self-Employment and Entrepreneurship in the GTA (Report). Metcalf Foundation. Acceso online 16 de enero de 2012. <http://metcalffoundation.com/wp-content/uploads/2011/12/immigrant-self-employment-and-entrepreneurship.pdf>
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24 (3), 293-309.
- Yuengert, A. (1993). Testing Hypotheses of Immigrant Self-Employment. *The Journal of Human Resources*, Vol. 30 No. 1, pp. 194-204.