

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA**



**ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN LA PROBABILIDAD DE QUE
LAS MUJERES COLOMBIANAS RETORNADAS SEAN EMPRENDEDORAS**

ALVARO ANDRÉS CORAL VALLEJO

**Santiago de Cali,
Diciembre de 2015**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA**



**ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN LA PROBABILIDAD DE QUE
LAS MUJERES COLOMBIANAS RETORNADAS SEAN EMPRENDEDORAS**

ALVARO ANDRÉS CORAL VALLEJO

TRABAJO DE GRADO
Presentado como requisito parcial
Para optar al título de

MAGISTER EN ECONOMÍA

Bajo la dirección de
LUIS MIGUEL TOVAR CUEVAS
Economista, Msc. en Salud Pública

Santiago de Cali,
Diciembre de 2015

Tabla de contenido

Introducción	6
1. Marco Teórico	8
1.1 El retorno y los enfoques desde los cuales se analiza	9
1.2 El emprendimiento y migración de retorno	15
1.3 Migración de retorno y emprendimiento femenino	18
2. Metodología	24
2.1 Datos	24
2.2 Las variables	25
2.3 Método de estimación	26
3. Resultados	28
4. Conclusiones	32
5. Referencias bibliográficas	34

Resumen

En el presente documento se explora cuales podrían ser algunos de los factores que afecten la probabilidad de que las mujeres colombianas retornadas sean emprendedoras. Con este propósito se usaron los datos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Colombia, 2012 y se estimó un modelo Probit. Los resultados revelan que, los factores que producen un efecto positivo y significativo sobre la probabilidad de ser retornada emprendedora, son el conocimiento y habilidades empresariales, los contactos y el nivel educativo. Otras variables como el temor al fracaso, los ahorros y la edad no resultaron estadísticamente significativas. Aunque este trabajo es, tal vez uno de los primeros que se realizan sobre el tema en Colombia, aún se requieren más investigaciones que profundicen sobre los factores que inciden en que una mujer retornada sea emprendedora.

Clasificación JEL: L26, F22, J16.

Palabras claves: Emprendimiento, Migración de retorno, Género, GEM y Tasa de Actividad Emprendedora.

Abstract

In this paper we explore what might be some of the factors that affect the probability that colombian women returnees to be entrepreneurs. With this purpose we used the data of the Global Entrepreneurship Monitor project (GEM) Colombia, 2012, and we estimated a Probit model. The findings reveal that the factors that produce a positive and significant effect on the probability of being returnee entrepreneurs, knowledge, contacts, and educational level. Other variables such as the fear of failure, the savings and the age were not found to be statistically significant. Although this work is perhaps one of the first that are made about the topic in Colombia, still require more research to deepen on the factors that affect a woman returned to be entrepreneurial.

JEL classification: L26, F22, J16.

Keywords: Entrepreneurship, Return Migration, Gender, GEM and Entrepreneurial Activity Rate.

Introducción

Actualmente a nivel mundial existe un gran porcentaje de mujeres que participan en actividades de emprendimiento, en especial dentro de economías informales. Según el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), la tasa de actividad emprendedora de las mujeres colombianas (18%) es menor con respecto a la de los hombres (23%), siendo esta una característica marcada a nivel mundial (GEM, 2013). Esta tendencia se podría explicar por tres razones: la primera es posible entenderla desde el punto de vista del poco apoyo institucional teniendo como resultado la poca contribución a la creación de nuevas empresas. La segunda, está relacionada con elementos culturales y sociales en cuanto a que persiste el desarrollo de actitudes de exclusión, el poco acceso a las oportunidades y los recursos. La tercera, está relacionado, con la definición de políticas que permitan promover esos cambios de actitud que anteriormente se nombraron.

Situaciones o circunstancias como el desplazamiento forzado por la violencia del país, el creciente número de mujeres cabeza de hogar, los altos índices de desempleo y la discriminaciones que aún viven las mujeres en los mercados de trabajo, han llevado a muchas mujeres en Colombia a iniciar actividades emprendedoras por necesidad con el objetivo de asegurar un sustento propio y el de su hogar. Adicional a estas circunstancias, algunas mujeres inician emprendimientos porque son capaces de identificar diferentes oportunidades que se presentan en los mercados y proponen soluciones creativas e innovadoras para aprovechar estas oportunidades (Portafolio, 2015).

Por otra parte, las colombianas que regresan al país después de haber vivido algún tiempo en el exterior (las retornadas) podrían convertirse en emprendedoras una vez que regresan, por un lado porque la experiencia migratoria puede haberlas dotado de recursos que son importantes para aprovechar oportunidades empresariales como por ejemplo capital financiero, social o humano (Tovar y victoria 2013, Black y Castaldo 2009). Por otro lado, porque el emprendimiento o autoempleo puede terminar siendo la única salida que encuentren algunas de las mujeres para generar ingresos y satisfacer sus necesidades. Esto es particularmente posible, cuando los retornos no son planeados, las habilidades laborales que se ganaron en el exterior son difíciles de poner en práctica en el país de origen o se han perdido las redes sociales que se tenían antes de emigrar, entre otros aspectos.

De acuerdo con algunos autores, la actividad emprendedora de las mujeres es diversa y abarca casi todos los sectores de la actividad económica (Castrillón y Ricaurte, 2009). A pesar de que ha habido una evolución positiva en la participación de las mujeres en la creación de nuevas empresas, las diferencias de género aún persisten. Estas diferencias son aún mayores cuando se consideran las motivación para emprender (Minniti, et al., 2005; Ruiz, Camelo y Coduras, 2012).

Wallace (2015) afirma que todavía existen "techos de vidrio" que limitan a las mujeres en el mercado laboral y que son resultados de una repartición social de roles que les asigna a estas muchas responsabilidades en el hogar; son más las mujeres que asumen el trabajo doméstico, lo cual permite que los hombres puedan crecer profesionalmente hasta alcanzar cargos directivos. Esto acompañado de paradigmas como: la debilidad física, mayor sensibilidad o aquellos que

se asocian a la maternidad, logrando un bajo nivel de optimismo y de confianza en sí mismas, más el temor a fracasar (Koellinger, et al., 2007).

Teniendo en cuenta el panorama que se presenta hasta aquí, esta investigación tuvo como objetivo explorar cuales podrían ser los factores que afectan la probabilidad de que las mujeres colombianas retornadas sean emprendedoras. Para esto, se usan los datos de la encuesta elaborada por el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en el año 2012 y se estima un modelo de regresión tipo Probit.

Este documento está organizado en 5 secciones incluyendo esta introducción. En la segunda sección, se presenta el marco teórico; en la tercera, la metodología; en la cuarta, los resultados y finalmente, en la quinta, las conclusiones.

1. Marco Teórico

Este apartado está dividido en tres partes, en la primera se analiza el concepto de retorno, de migrante retornado y las teorías que explican la migración de retorno. En la segunda parte se analiza el concepto de emprendimiento y los estudios que relacionan la migración de retorno con el emprendimiento. Finalmente se presenta una revisión de estudios que han abordado el efecto que el género tiene sobre el emprendimiento de los retornados y estudios que han identificado algunos determinantes de la probabilidad de que las mujeres sean emprendedoras.

1.1 El retorno y los enfoques desde los cuales se analiza

La migración internacional puede entenderse como el movimiento de personas que atraviesan la frontera de los países. Dichos movimientos pueden implicar que la persona abandona su país de origen, definitiva o temporalmente, para ir a residir en otro país (emigración) o que las personas regresan, definitiva o temporalmente, desde un país, al que habían emigrado con anterioridad, a su país de origen (Retorno). Se considera como migrante retornado a aquel individuo que regresa a su comunidad de origen independientemente del período de estadía en otro país y del ciclo de vida en el cual ocurra la migración (Cobo, 2004).

La migración de retorno es un fenómeno complejo, difícil de medir y lleno de matices. Por ejemplo, aunque algunos consideran la migración de retorno como la etapa final de la migración, es decir como el regreso al país de origen para reasentarse definitivamente, es difícil asegurar que no se genere una migración posterior, así como también es difícil asegurar que el país de origen sea el lugar final del retorno puesto que este puede ser un país de tránsito para migrar hacia otros (Ballesteros, 2006). En la literatura es común encontrar distintas maneras de clasificar los retornos. Durand (2004), propone la siguiente:

1. *Migrante de retorno definitivo y voluntario.* Este tipo de migración trata del individuo que regresa después de un largo período de tiempo en el país de destino; es decir luego de muchos años, e incluso es posible que este individuo pueda que haya adquirido otra nacionalidad.
2. *Migrante de retorno de trabajos temporales.* Este tipo de retorno se origina cuando existe un contrato que exige su retorno al cabo de terminar el trabajo ofertado.

3. *Migrante de retorno transgeneracional*. Para este tipo de retorno se tiene en cuenta que la persona que regresa al país de origen ya no es el migrante, sino su descendencia, tales como hijos (as), nietos o bisnietos.
4. *Migrante de retorno forzado*. Para este tipo de retorno se considera que los individuos regresan por las condiciones individuales (por ejemplo falta de documentación) o por las condiciones socioeconómicas del país de destino (crisis, convenios, etc.)
5. *Migrante voluntario fracasado*. En este caso se trata especialmente del individuo que decide retornar debido a una experiencia negativa de la migración, como por ejemplo la falta de empleo en un país extraño, el idioma, el racismo, la discriminación etc.

Algunos autores señalan que los factores que inciden en la decisión de retornar son el capital humano, el capital social, el capital físico y las condiciones socioeconómicas de la sociedad (Espinoza, 1998). De otro lado Durand (2004) afirma que una de las principales variables de retorno es el extrañar a su familia y al país de origen, siendo estas no económicas, debido a que este tipo de vínculos se mantienen sin importar el tiempo que un individuo este lejos.

La migración de retorno ha sido explicada desde diferentes enfoques teóricos que ponen énfasis en diferentes factores, sin embargo una sola teoría podría ser insuficiente para explicar el fenómeno del retorno dado que este puede ser causado por diversos factores. Entre las teorías usadas para explicar la migración de retorno se encuentran: la teoría estructural, la teoría transnacional, la teoría de los rendimientos decrecientes, la teoría de la migración del ciclo de vida, teoría de la migración circular, la postura de la economía neoclásica, la nueva economía de la migración laboral, la teoría de sistemas migratorios y la teoría de las redes sociales, entre otras.

Migración de retorno a través de los rendimientos decrecientes, desde este enfoque la migración es un proceso en donde se da una posible disminución de los rendimientos que los migrantes preveían ganar. La idea detrás de esta teoría es que los migrantes llegan al país de destino, motivados por los altos ingresos que esperan ganar, pero en cuestión de meses sufren un desencanto y regresan a la realidad debido a su condición de migrante dentro del mercado laboral del país de destino. Esto provoca que el momento del retorno que inicialmente podía haberse previsto en un horizonte de tiempo corto, se retarde por unas dos o tres décadas, debido a que aún tienen la idea de retornar cuando cambia su situación económica, política o cultural (Durand 2004).

Enfoque estructural, desde este enfoque el retorno del migrante no se considera como una experiencia individual que es afectada únicamente por factores económicos, sino que por el contrario este proceso también está determinado por aquellas relaciones que se entabla entre los países de origen y los de destino; por lo tanto para el estructuralismo, el retorno será afectado de igual forma por factores sociales e institucionales que son pertenecientes al contexto del migrante retornado (Aguilar, 2010).

Enfoque transnacional, este enfoque determina que el fenómeno migratorio no trata sólo del movimiento unidireccional, sino que por el contrario propone que este proceso es un movimiento dinámico de ida y vuelta transformándose en una constante, donde se establecen vínculos sociales y económicos muy fuertes entre los migrantes y las comunidades de origen (Aguilar, 2010). “La migración y la movilidad transnacional han de entenderse como procesos multifacéticos, mismos que vinculan a los países de origen y destino” (Faist, 2005).

Desde este enfoque se asume que existe una comunidad transnacional, que facilita la reinserción y reintegración del migrante al país de origen cuando este retorna, lo anterior debido al intercambio de conocimientos, información y conservación de la membrecía colectiva, que pueden basarse en constantes visitas y envío de remesas a los hogares (Portes, et al., 1999)

Teoría de la migración del ciclo de vida, el propósito de esta teoría es que los hogares deciden cuanto tiempo de permanencia estarán en el exterior, comparando así el beneficio marginal de acumular ahorros en el exterior con el costo marginal de permanecer fuera del país. Su objetivo principal es explicar el comportamiento que tienen los migrantes al momento de tomar la decisión de retornar a su país de origen, como consecuencia de la diferencia de salarios. Dicho lo anterior Dutsmann (2001) señala que cuando se habla de la diferencia en el nivel salarial se considera que la migración se dará únicamente debido a una alta diferencia en los salarios, donde se presenta un nivel de precios igual tanto para el país de origen y el país receptor pero con un salario constante en el país de origen y mayores salarios en el país receptor.

En relación con las preferencias de consumo se afirma que el migrante presenta preferencias en el país de origen, lo que conlleva a que sea más factible llevar a cabo el retorno, puesto que tanto el beneficio como el costo de permanencia en el país receptor son positivos; ahora si los beneficios son iguales a los costos, el migrante tomará la decisión de retornar a su país de origen. En definitiva el comportamiento que se esperará por parte del migrante respecto a su preferencia de consumo en el país de origen, será el de ahorrar durante ese período de permanencia en el exterior con el fin de que al momento del retorno este pueda incrementar su nivel de consumo en el país de origen (Suárez y Vásquez, 2015. p.36).

Teoría de la Migración Circular, esta teoría se centra en el análisis de las migraciones cuando son repetitivas o cíclicas, las cuales suelen ser generalmente temporales, teniendo en cuenta que el individuo no tiene la intención de permanecer en un lugar fijo. Así mismo se asume, que debido a la falta de oportunidades, los bajos niveles de ingreso en el país de origen, a un mayor poder adquisitivo de la moneda en el país receptor y a la alta preferencia por residir en el país de origen ocasiona que la migración sea considerada temporal (Durand, et al., 1996).

Otro rasgo relevante de esta teoría de la migración circular es que permite maximizar el ingreso familiar y a su vez poder mantener abierta la opción de moverse permanentemente del país de origen al país de destino, consiguiendo con esto reducir el riesgo de no poder mantener a la familia (Elkan, 1959. como se citó en Suárez y Vásquez, 2015). Desde el fundamento de esta teoría, la migración permanente se origina cuando el individuo adquiere experiencia y especialización en una ocupación en el país de destino, por ende la migración de un lugar a otro se hace muy costosa (Reyes, 1997).

La postura de la economía neoclásica, centra su análisis en la condición económica del individuo como ser racional. Debido a esto, la decisión de retornar puede ser explicada desde el cálculo costo – beneficio, donde se espera que el ingreso neto esperado en el país de origen, sea mayor al del país extranjero (Tovar y Victoria, 2013). En este orden de ideas, la decisión de retorno está directamente relacionada con la idea de maximizar el beneficio. No obstante, desde esta postura se afirma que la migración definitiva es la que permite maximizar las ganancias de forma permanente, por tal razón, Massey y otros (1993) supone la migración de retorno como un fracaso debido a que los beneficios esperados no se habrían alcanzado.

Una de las limitaciones de la postura neoclásica es que agrupa los determinantes de la emigración y la migración de retorno en el concepto de “*homo economicus*”, deduciendo como irracional el retornar voluntariamente de un país desarrollado a uno menos desarrollado aunque sea originario de este, dejando por fuera aspectos relacionados con el ser humano, como los afectos familiares, los sentimientos, las emociones, la situación económica, social y cultural del país extranjero, entre otros.

Desde **La nueva economía sobre migración laboral (NEML)**, propuesta por Oded Stark (Stark y Bloom, 1985), las decisiones de migración no son hechas por el individuo de manera autónoma, sino por sus familias bajo el supuesto de que proceden colectivamente para maximizar el beneficio esperado, minimizar los riesgos y atenuar las restricciones asociadas a las diferentes fallas de mercado, primordialmente a las que tienen que ver con el mercado laboral (citado por Massey, y otros, 1993). De acuerdo a esta perspectiva se propone que las familias pueden controlar sus riesgos a partir de la migración de uno de sus miembros, dado que en el caso de un deterioro de las condiciones económicas del hogar, las remesas enviadas desde el extranjero pueden ser el soporte económico que asegura el sostenimiento.

La teoría de sistemas migratorios, afirma que este sistema de migración está constituido por dos o más países que intercambian migrantes entre sí. Es necesario recalcar que los movimientos migratorios por lo general se generan debido a la existencia de vínculos previos entre los países de envío y recepción basados en la colonización, la influencia política, el intercambio, la inversión, etc. Respecto a estos vínculos Arango (2000) afirma que estos se relacionan con la homogeneidad estructural relativa, proximidades geográficas, similitud de políticas y pertinencia a organizaciones supranacionales.

Finalmente, **la teoría de las redes sociales** es detallada por Massey y otros (1993) como “el conjunto de lazos interpersonales que conectan a migrantes, ex migrantes y no migrantes en las zonas de origen y de destino a través de lazos de parentesco, amistad y comunidad de origen compartida” (p.448). Cabe señalar que las redes sociales permiten la migración gracias a la disminución de los costos potenciales de tener en el sitio de destino familiares y amigos que brinden guía, y seguridad en vista de que los riesgos son menores al ser compartidos (Massey, y otros, 1993). Teniendo en cuenta lo propuesto en esta teoría, la decisión de realizar el retorno está determinada por los lazos económicos y sociales que los migrantes hayan logrado construir en el extranjero, y la forma en que estos faciliten el desarrollo de sus proyectos al retornar (Tovar y Victoria, 2013).

1.2 El emprendimiento y migración de retorno

De acuerdo con Rodríguez (2009) el concepto de emprendimiento se deriva de la palabra en francés *entrepreneur*, cuyo significado es el de estar preparado a tomar decisiones o a iniciar algo. Este concepto es puesto a consideración por primera vez a comienzos del siglo XVIII por Richard Cantillón, para definir al emprendedor como aquel individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, dividiendo a los productores de la economía de mercado en “contratados”, que reciben salarios o rentas fijas, y los “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas.

Para Schumpeter (como se cito en Castrillón y Ricaurte, 2009) los emprendedores y la competencia son las fuerzas que jalonan al desarrollo económico. De acuerdo con este autor, el emprendedor se caracterizaba por innovar, romper con los viejos equilibrios y crear nuevas

combinaciones con el fin de generar un mejor desarrollo económico. Von Mises (como se cito en Cachanosky, 2015), define al emprendedor como aquel individuo que desea especular en un estado de incertidumbre, donde responde a las señales enviadas por el mercado con respecto a los precios, ganancias y pérdidas. Es importante resaltar que el conocimiento que se genera en esta situación aumenta con el pasar del tiempo, conllevando a que la incertidumbre se reduzca progresivamente.

Por otro lado Kirzner (1973) afirma que el emprendedor es un individuo innovador quien altera el sistema de producción tradicional, así como también el mercado al que está dirigida esa producción, creando nuevas formas de hacer las cosas y nuevas cosas para que la gente pueda hacer (Kirzner, 1973).

Otros autores como Casson (2003) definen al emprendedor como alguien que se especializa en tomar decisiones sobre la coordinación de los recursos escasos. Bygrave y Hofer, (1991), lo presentan como alguien que percibe una oportunidad y crea una organización para aprovecharla. En la literatura sobre migración y emprendimiento, es común que el emprendimiento se asocie con actividades de autoempleo, así como al inicio y/o sostenimiento de pequeñas, medianas y grandes empresas (Mondragón y Peña, 2008; Tovar y Victoria, 2013).

En el estudio del emprendimiento, generalmente se distinguen tres enfoques. El primero, tiene relación con el enfoque económico donde se tiene en cuenta a la racionalidad económica y se plantea al emprendimiento como una cuestión puramente económica (Audretsch y Keilbach, 2004; Audretsch y Thurik, 2001; Parker, 2004; Wennekers, et al., 2005). Como segundo enfoque se tiene el aspecto psicológico, el cual propone a los factores individuales o los rasgos psicológicos de los individuos como los determinantes de la actividad emprendedora

(Carsrud y Johnson, 1989; Collins, Moore, y Unwalla, 1964; McClelland, 1961). El tercer enfoque es el sociológico o institucional, el cual defiende que el entorno socio cultural condiciona las decisiones de creación de empresa (Aldrich y Zimmer, 1986; Berger, 1991; Manolova, et al., 2008, entre otros).

Estudios realizados en diferentes países (México, Egipto, Tunes, Marruecos, Costa de Marfíl y Turquía) han encontrado evidencia de que ser migrante internacional retornado, comparado con no serlo, genera un efecto positivo y significativo sobre la probabilidad de ser retornado emprendedor. Por ejemplo, Bercovitz, Martens, y Savage (2013) hallaron para los migrantes de la frontera con Estados Unidos del norte de México, que la migración facilitó un medio para así poder superar los tres obstáculos relevantes para el acceso empresarial: financiación, escasez de mano de obra calificada y educada y falta de apoyo institucional; aumentando significativamente la probabilidad de generar emprendimiento. Wahba y Zenou (2012) encontraron que la migración temporal hacia otros países ofrece una oportunidad de acumulación de capital humano y físico, pero que a su vez conlleva a una pérdida de capital social al momento de retornar, consiguiendo así que los retornados sean más propensos a convertirse en emprendedores.

Del mismo modo, Dustmann y Kirchkamp (2002) descubrieron que la gran mayoría de los migrantes Turcos que retornaban de Alemania hacían uso de sus ahorros y otros capitales obtenidos durante el período de migración para así poder iniciar con la actividad empresarial en su país de origen. Por otro lado, Gubert y Nordman (2008) analizaron que para el norte de África (Argelia, Marruecos y Tunes) los retornados que emprendían se caracterizaban por ser del género masculino y con un nivel de educación media. De igual forma llegan a la conclusión de

que la probabilidad para convertirse en un empresario tras el regreso es significativamente mayor para los retornados que han tenido una primera experiencia como empresarios, asimismo para aquellos que recibieron formación profesional en el exterior y finalmente a aquellos que de foma voluntaria optaron por retornar.

Asi mismo, Black y Castaldo (2009) encontraron que en Ghana y Costa de Marfil, el factor más influyente en el emprendimiento de los retornados tiene que ver con la experiencia laboral adquirida en el exterior, sin embargo otros factores como los motivos del retorno, el ahorro acumulado y la continuidad de visitas que se realizan al país de origen también afectan de manera significativa y positiva la probabilidad de ser emprendedor.

De acuerdo con estos estudios los migrantes por su propensión a asumir más riesgos y por la experiencia migratoria, que puede dotarlos de capital humano, social y económico, tienden a optar por actividades de autoempleo y emprendimiento cuando regresan a sus países de origen, aunque algunos autores señalan que esto es menos probable que ocurra si los individuos tiene mayores niveles educativos pues, en este caso, pueden insertarse más facil en los mercados laborales y obtener mejores salarios (Gubert y Nordman, 2008; Martin y Radu, 2012).

1.3 Migración de retorno y emprendimiento femenino

En lo que respecta al efecto que el sexo puede tener sobre la probabilidad de ser retornado emprendedor, Gubert y Nordman (2008), en un estudio en tres países del Magreb Arabe, encontraron que, en uno de ellos (Túnez), las mujeres migrantes son menos propensas que los hombres a convertirse en emprendedoras. Por otro lado, Black y Castaldo (2009) encontraron,

en dos estados del Este de África (Ghana y Costa de Marfil), que el género no es un determinante significativo de ser emprendedor y que las mujeres son menos propensas que los hombres al envío de remesas. Esto último, dicen los autores, contradice los planteamientos de algunas investigaciones que señalan lo contrario basados en el argumento de que las mujeres en comparación con los hombres desarrollan vínculos familiares más fuertes que las llevan a enviar remesas regularmente.

De igual forma Martín y Radu (2012) encontraron en su estudio para la región de Europa Central y del Este que los migrantes retornados del extranjero son predominantemente masculinos y tienden a tener un nivel medio o alto de educación; por otro lado estos autores sugieren que la experiencia laboral en el extranjero incrementa la probabilidad ya sea de quedarse por fuera del mercado laboral o de convertirse en auto-empleados después del retorno. En cuanto a las mujeres encontraron que estas son menos propensas que los hombres a participar en el mercado laboral consiguiendo así más probabilidades de ser emprendedores.

A pesar de los resultados que señalan que existe diferencia en la probabilidad de ser retornado emprendedor cuando se es mujer, no se encontraron estudios que analicen las características de las mujeres retornadas emprendedoras y mucho menos el efecto que estas características pueden tener en la probabilidad de emprender. Sin embargo, en la literatura sobre emprendimiento se encuentran varios estudios que han identificado algunos de los factores que son determinantes de la probabilidad de que las mujeres sean emprendedoras (Castrillón y Ricaurte, 2009; Henríquez, et al., 2010; Mendoza y Leasaski, 2010; Fuentes y Sánchez, 2010; Ruiz, et al., 2012; Rodríguez, et al., 2011; Sánchez, et al., 2012; Añoover, 2012; Irribarren, 2013). A continuación se comentan los principales hallazgos de estos estudios.

Castrillón y Ricaurte (2009) en una caracterización de la mujer emprendedora, encontraron que en términos generales la mujer colombiana es emprendedora, relativamente optimista y temerosa al momento de correr riesgos. En cuanto a la decisión de que una mujer colombiana inicie una actividad emprendedora se encontró que los factores socioeconómicos como la edad, la educación formal y el nivel de ingresos del hogar son relevantes en esta decisión. Por ejemplo, una mujer con mayor grado de madurez y experiencia en la vida acumulada gracias a su edad, puede tener una capacidad alta de empezar un nuevo negocio. Las mujeres propietarias de negocios ya establecidos tienen más educación formal que aquellas que están iniciando un negocio y los ingresos familiares son la base para el inicio de la idea de negocio.

Henríquez, et al. (2010) en un estudio sobre la creación de empresas en Colombia desde las percepciones femeninas y masculinas encontraron que las habilidades y capacidades propias no son determinantes en la decisión de hombres y mujeres al momento de emprender, puesto que si es motivada por la necesidad de emprender esto le restaría importancia a su capacidad y acumulación de capital humano. Por otro lado, en lo referente al tener miedo al fracaso los hombres temen menos a fracasar que las mujeres, por lo cual enfrenta de una manera más decidida el riesgo al iniciar un nuevo negocio.

Cabe señalar que los autores evidenciaron que así en Colombia haya evolucionado de manera positiva la tasa de actividad emprendedora femenina en los últimos años, aún se presentan diferencias que no permiten un igual desarrollo emprendedor entre hombres y mujeres, por tal razón si una mujer desea iniciar con procesos de emprendimiento esta debe acceder a participar en capacitaciones sobre el manejo administrativo y financiero de sus empresas; al igual que pertenecer a redes empresariales las cuales aporten información y experiencias con el fin de

reducir el temor a fracasar; por último deben tener en cuenta el apoyo de instituciones que fomenten el inicio de nuevas actividades empresariales.

Por otro lado, Mendoza y Leasaski (2010, p. 67) estudiaron en Perú la probabilidad de que una mujer decida emprender algún negocio frente a la probabilidad de no hacerlo. Sus resultados muestran que la educación lograda por la mujer influye de manera negativa sobre la decisión de emprendimiento empresarial, en forma similar influye el ingreso per cápita del hogar. Por otro lado, el tamaño del hogar (compuesto por el número de miembros de la familia) y la pertenencia a alguna organización social influyen en sentido directo sobre la decisión de emprender algún negocio.

De igual manera Fuentes y Sánchez (2010) analizan en la universidad de Cordoba, en España, las actividades emprendedoras y las principales motivaciones para crear una empresa entre los estudiantes universitarios, haciendo énfasis en las diferencias de género. Sus hallazgos revelaron que el esfuerzo, iniciativa, creatividad y la autoconfianzaⁱ son aspectos asociados al emprendimiento de las mujeres mientras que en el caso de los hombres, este se relaciona con características como el deseo de enfrentarse a nuevos retos o el entusiasmo ante los proyectos.

En lo que se refiere con la actividad emprendedora de las mujeres Ruiz, et al., (2012) realizan un estudio en España con el objetivo de tener una visión más amplia sobre las características más relevantes de la actividad emprendedora femenina en relación a la masculina a través de tres grupos de factores como: los contextuales, demográficos y psicológicos, y por último los impulsores y barreras al emprendimiento femenino.

ⁱ las mujeres consideran el temor al fracaso como un impase grande a la hora de pensar en la creación de una empresa propia

En lo que concierne a los hallazgos encontrados por estos autores, se logra evidenciar que en los factores contextuales la elección del sector de actividad emprendedora es el que más diferencias presenta entre hombres (sector industrial) y mujeres (sector servicios) emprendedoras. Para el caso de los factores demográficos como la edad y el nivel de formación superior de los emprendedores ambos no muestra diferencias significativas en cuanto al género; para los factores psicológicos como la autoconfianza, esta no presentó diferencias relevantes entre hombres y mujeres emprendedoras, en relación con la capacidad de reconocer oportunidades esta es mayor en los hombres, llevando así a que las mujeres tengan un alto temor al fracaso para iniciar nuevos negocios. Finalmente los autores respecto al último factor analizaron que existen diferencias de género en el tamaño de las redes sociales y en cuanto a la financiación para el inicio de nuevos negocios las mujeres necesitan de menos apoyo financiero que los hombres, puesto que no requieren de inversiones significativas debido al tamaño pequeño de sus negocios o a la diferencia en aspiraciones de crecimiento.

Rodríguez, et al., (2011) analizan en su estudio el comportamiento emprendedor por parte de las mujeres migrantes indígenas Aymaras de Bolivia y Náhuatl de México. En ambos países se encontro que las mujeres poseen actitudes y percepciones propicias hacia el comportamiento emprendedor. Es decir, se sienten capaces de emprender, pero al mismo tiempo tienen un miedo grande al fracaso debido a su baja autoestima. Por otro lado se pudo identificar que los emprendimientos realizados por parte de estas mujeres son de mera supervivencia y orientados principalmente a un mercado local. Un problema importante que manifiestan los autores es que las mujeres en estas comunidades indígenas han recibido poca capacitación en actividades emprendedoras con el fin de permitir iniciar o gestionar algún negocio.

Por otro lado Sánchez, et al., (2012) identificaron en su estudio las iniciativas emprendedoras de las mujeres inmigrantes en las zonas rurales de la Comunidad Valenciana (España) y su papel en el sostenimiento de la estructura socioeconómica rural; los resultados de este estudio mostraron la relevancia de las relaciones de género y el contexto social de las mujeres en estos procesos, llevándolos a conocer las motivaciones que impulsan a estas mujeres a emprender negocios en estas zonas como lo son la necesidad de poder crear un puesto de trabajo que el mercado local no proporciona y las ventajas de poder organizar la vida laboral con la familiar.

Sin embargo los tipos de negocio se fundamentan en la hostelería y el pequeño comercio, ya que estos permiten una actividad con un claro componente social, espacios de interrelación y esparcimiento en sitios donde no existen alternativas de ocio. Por último y de acuerdo al lugar que ha ocupado este en su proyecto migratorio y como este afecta la decisión de permanecer en los entornos rurales se destaca la necesidad de un entorno favorable para instalarse con su familia y así tener la posibilidad de educar a sus hijos en un nuevo escenario alejados de los problemas del medio urbano.

En otro estudio en el área rural de España Añover (2012) analizó la importancia que tienen actualmente las mujeres emprendedoras para la igualdad de género a nivel laboral en las comarcas de Aragón (España). Entre sus hallazgos se destaca que a pesar de que exista un marcado dominio por parte de los hombres, las mujeres han generado cambios con su inclusión al mercado laboral como empresarias, conllevando a la creación de nuevos puestos de trabajo y de más riqueza. Otro aspecto para resaltar es que el perfil que más domina en la mujer emprendedora aragonesa está entre los 30 a 40 años de edad con hijos a cargo, su núcleo de

origen es el lugar donde puso en marcha su empresa y la gran mayoría cuenta con estudios universitarios.

En un estudio realizado en Chile sobre la problemática de la mujer en el mercado de trabajo, en el emprendimiento de nuevos negocios, y en su desempeño como propietaria en esos negocios emprendedores. Irribarren (2013) encontró que la mujer emprendedora se destaca porque su nivel educativo ha aumentado en gran proporción; tienen poco capital para iniciar sus negocios; carecen de conocimientos y capacitación en habilidades de negocios y sobre todo en materia financiera. Con respecto al desempeño en los nuevos negocios se encontró que las mujeres tienen un menor desempeño frente a los hombres, así como menor crecimiento de sus negocios, los mercados son locales y de tamaño pequeño, de igual manera existen muchos aspectos de sus negocios en que no hay diferencias relevantes según el género como por ejemplo en los antecedentes, su desempeño, satisfacción y compromiso; por otro lado el autor evidenció que el apoyo familiar en el momento del financiamiento es parte fundamental del éxito en los negocios realizados por mujeres.

2. Metodología

2.1 Datos

Los datos para esta investigación se tomaron de la encuesta elaborada por el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Colombia en el año 2012. Esta encuesta fue realizada por el Centro Nacional de Consultoría, CNC siguiendo un enfoque cuantitativo con cobertura

nacional, urbano y rural, con recolección de datos en las cinco regiones del país (Atlántica, Oriental, Bogotá, Central y Pacífica). La encuesta fue aplicada mediante entrevistas telefónicas, usando el sistema CATI (*Computer Aided Telephone Interview*), en las principales ciudades capitales de los departamentos, y entrevistas cara a cara en los municipios que poseen menos de diez mil habitantes. A nivel nacional se utilizó una muestra aleatoria estratificada de 6.471 encuestas realizadas a individuos entre 18 y 64 años de edad residentes en Colombia. (GEM, 2013). De estos individuos 231 eran colombianas retornadas.

2.2 Las variables

La variable dependiente de este estudio es una dummy que toma el valor de uno si una mujer retornada es emprendedora y cero en caso contrario. Teniendo en cuenta los estudios revisados (Dustmann y Kirchkamp, 2002; Black y Castaldo, 2009; Henríquez, et al., 2010; Mendoza y Leasaski, 2010; Fuentes y Sánchez, 2010; Rodríguez, et al., 2011; Ruiz, et al., 2012; Wahba y Zenou, 2012; Sánchez, et al., 2012; Añoover, 2012) y la disponibilidad de información de la GEM, se seleccionaron cinco variables que se espera que afecten positivamente la probabilidad de que las mujeres retornadas sean emprendedoras (edad, nivel educativo, conocimientos y habilidades empresariales, contactos, ahorros) y una variable que se espera que la afecte negativamente (temor al fracaso). En la tabla 1 se detallan estas variables.

Tabla 1. Variables a considerar en el modelo de regresión

Variable	Descripción	Valor
Dependiente (Y)	La mujer retornada es emprendedora	1: Si 0:No
Explicativas		
Temor al fracaso	Para usted el temor a fracasar lo detendría para poner en marcha un negocio o empresa	1: Si 0:No
Conocimientos y habilidades empresariales	Tiene el conocimiento, habilidad y experiencia requeridos para empezar un nuevo negocio	1: Si 0:No
Nivel educativo	Cuál es su nivel educativo	1 Superior (tecnológico, universitario o postgrado); 0: Secundaria o menos;
Edad	Número de años de edad cumplidos	18 hasta 64
Contactos	Durante su estadía en el exterior hizo contactos con personas o empresas que ahora son o podrían ser sus clientes proveedores o socios	1: Si 0:No
Ahorro	Preparó su regreso a Colombia haciendo algún ahorro o inversión	1: Si 0:No

Fuente. Elaboración propia del autor.

2.3 Método de estimación

Para estimar la probabilidad de que una mujer colombiana retornada sea emprendedora, se recurrirá al uso de modelos de regresión para variables con respuesta binaria, los cuales generalmente están asociados a la toma de decisiones cuando los agentes económicos se enfrentan a un proceso de elección binaria. Respecto a la selección de las opciones estas van a depender de la probabilidad asociada a cada una de las alternativas posibles que pueda tener un individuo. En este tipo de modelos el proceso de elección de un individuo va a consistir en que

la utilidad obtenida por el individuo en una opción debe ser superior a la utilidad que le proporciona la opción complementaria. Dado lo anterior, el individuo optará por la alternativa uno ($Y_i = 1$) que puede definirse como un éxito frente a la alternativa cero ($Y_i = 0$), si la utilidad que le proporciona esta opción U_{i1} , supera la de la opción cero U_{i0} .

$$Prob(Y = 1) = F(x, \beta)$$

$$Prob(Y = 0) = 1 - F(x, \beta)$$

Donde $Prob(Y = 1)$ representa en este caso, la probabilidad de que una mujer Colombiana retornada sea emprendedora; x representa un vector de variables independientes o explicativas; β es el vector de parámetros de la relación; y F denota la función de distribución acumulada de probabilidad, que puede ser normal en el caso del modelo Probit o logística en el caso del modelo Logit.

Para la interpretación de los parámetros de los modelos probit o logit hay que tener en cuenta que los coeficientes estimados en este tipo de modelos no cuantifican directamente el incremento en la probabilidad dado el aumento unitario en la correspondiente variable independiente. Por lo tanto, mientras el signo de los coeficientes sí indica la dirección del cambio en la probabilidad, la magnitud de la variación depende del valor concreto que tome la función de densidad y la interpretación de los parámetros debe hacerse a través de las derivadas parciales o efectos marginales, que en el caso de los modelos probit y logit están descritos por las siguientes ecuaciones:

$$\frac{\partial P(Y_i=1 | x_i \beta)}{\partial x_{ij}} = \frac{\exp(x_i' \beta)}{(1 + \exp(x_i' \beta))^2} \beta_j \quad \text{Logit}$$

$$\frac{\partial P(Y_i=1 | x_i \beta)}{\partial x_{ij}} = \Phi(x_i \beta) \beta_j \quad \text{Probit}$$

Cuando la variable explicativa es dummy, los efectos marginales se obtienen calculando la probabilidad para cada una de las situaciones, esto es, cuando la variable toma el valor de 1 y cuando toma el valor de 0 y obteniendo su diferencia (ver Cabrer, et al., 2001) En esta investigación se estimaron modelos Probit y Logit y se usó el criterio de información de Akaike para seleccionar el mejor modelo.

3. Resultados

En esta sección del documento se presentan los resultados del modelo Probit estimado, con el fin de identificar los factores que afectan la probabilidad de que una mujer retornada colombiana sea emprendedora. Antes de conocer los resultados del modelo se presentarán las características de las mujeres retornadas emprendedoras según variables incluidas en el modelo de regresión.

Del total de mujeres retornadas (231), 19.48% son emprendedoras y 80.52% no lo son. El promedio de edad de las mujeres emprendedoras es de aproximadamente 37 años (desviación estándar 10.8). En la tabla 2, se puede apreciar que del total de retornadas emprendedoras (45 mujeres), 75,56% dicen tener conocimiento, habilidad y experiencia para comenzar un negocio frente al 24.4% que dicen no tenerlo. 27.27% manifiesta que el temor a fracasar las detendría para poner en marcha un negocio o empresa. 68,8% son mujeres son profesionales, es decir

tienen educación superior y menos de la mitad de las retornadas emprendedoras hicieron contactos mientras estaban en el extranjero con potenciales clientes proveedores o socios (44,4%) o realizaron algún ahorro con el fin de preparar su regreso (36.4%).

Tabla 2 características de las mujeres retornadas emprendedoras según variables seleccionadas

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Conocimiento y habilidades empresariales	Si	34	75,56
	No	11	24,44
Temor al fracaso	Si	12	27,27
	No	32	72,73
Nivel educativo	Superior	31	68,89
	Secundaria o menos	14	31,11
Contactos	Si	20	44,44
	No	25	55,56
Ahorros	Si	16	36,36
	No	28	63,64

Fuente. Elaboración propia, con base en la GEM 2012

A continuación en la tabla 3 se presentan los efectos marginales del modelo Probit estimado para explorar los posibles factores que afectan la probabilidad de que una mujer colombiana retornada sea emprendedora. De las seis variables consideradas, solo tres de ellas (conocimiento y habilidades empresariales, contactos y nivel educativo) producen un efecto positivo y significativo sobre la probabilidad de ser retornada emprendedora, las otras variables no resultaron estadísticamente significativas (temor al fracaso, ahorros, y edad).

Tabla 3. Factores que afectan la probabilidad de que una mujer colombiana retornada sea emprendedora, modelo Probit

Variable	Efecto marginal	Error Estándar
Conocimiento y habilidades empresariales	0,1496***	0,0521
Temor al fracaso	-0,0480	0,0540
Nivel educativo	0,1045*	0,0528
Contactos	0,2676***	0,0813
Ahorros	-0,0039	0,0561
Edad	-0,0029	0,0023
Número de observaciones	215	
Wald chi2(6)	33,72	
Prob > chi2	0,0000	
Pseudo R2	0,1587	

Fuente. Elaboración propia, Errores estándar robustos entre paréntesis; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Con un nivel de significancia del 1% se encontró que las retornadas que tienen conocimiento, habilidad y experiencia para iniciar un negocio incrementan la probabilidad de ser emprendedoras en 14.96% en comparación con aquellas que no lo tienen. Estudios con mujeres inmigrantes en España, han encontrado resultados similares: los conocimientos, habilidades y experiencias adquiridas son necesarios para poder identificar un nicho de mercado con el fin de poder iniciar nuevos negocios (Sánchez, et al., 2012). Sobre este hecho, algunos autores como

Henríquez, et al., (2010) señalan que cuando los emprendimientos son por necesidad la capacidad y la acumulación de capital humano pierden importancia.

Por otro lado, con un nivel de significancia del 10% se encontró que las retornadas que tienen educación superior, comparadas con aquellas que tienen solo educación secundaria o menos, incrementan la probabilidad de ser emprendedoras en 10.45%. Actualmente en Colombia, y en otros países, el nivel de educación es un factor importante para que las mujeres inicien con la creación de nuevos negocios, esto debido a que existe una relación directa a mayor formación y nivel de competencias que tengan al momento de empezar y llevar a cabo una actividad emprendedora, mayor serán las posibilidades de éxito en emprender (Rachida, 2008; Castrillón y Ricaurte, 2009). Además, muchas universidades e instituciones de educación superior promueven la creación de empresas a través de cursos específicos en emprendimiento, pero es importante que se genere o desarrolle lo que se conoce como cultura del emprendimiento con acciones concretas que busquen la formación en competencias básicas, laborales, ciudadanas y empresariales que tengan como finalidad la articulación con el sector productivo.

Por otro lado, hacer contactos durante la estadía en el exterior con personas o empresas que son o pueden ser clientes, proveedores o socios, comparado con no hacerlo, aumenta la probabilidad de que las mujeres que retornan sean empresarias en 26.76% y el resultado es altamente significativo. En relación con este hallazgo Valencia (2010), plantea que los contactos pueden ser adquiridos por medio de asociaciones o redes de apoyo, las cuales aportan información, conocimiento y acceso a múltiples recursos (físicos, financieros, contactos de clientes y de proveedores, etc.) que no tienen las mujeres y que son necesarios para el sostenimiento de una empresa. Adicionalmente, Ruiz, et al. (2012) encuentran en su estudio

llevado a cabo en España, que la mitad de los contactos de las mujeres emprendedoras son profesionales y un poco menos de la mitad son familiares, consiguiendo así que se construyan redes sociales que permitan en un futuro el inicio de nuevas actividades emprendedoras. Por otro lado Minniti, et al., (como se citó en Rachida, 2008, p. 59) demostraron en su estudio de la actividad emprendedora en 34 países, que existe una relación positiva entre el porcentaje de mujeres que conocían a un emprendedor y la tasa de actividad emprendedora femenina.

4. Conclusiones

Las mujeres colombianas retornadas emprendedoras se caracterizan porque en promedio son mujeres jóvenes y la mayoría considera que tiene el conocimiento, habilidad y experiencia (2012) para comenzar un negocio, no le tiene miedo al fracaso a la hora de poner en marcha un negocio, tienen educación superior, no prepararon su retorno realizando algún ahorro y cerca de la mitad hicieron contactos mientras estaban en el extranjero con potenciales clientes proveedores o socios. De estos factores, solo se encontró evidencia estadísticamente significativa de que los conocimientos, habilidad y experiencia para iniciar un negocio, los contactos y el nivel educativo afectan positivamente la probabilidad de que las mujeres retornadas sean emprendedoras. Siendo los contactos la variable que produce el mayor efecto marginal.

Los resultados encontrados para el año 2012, señalan la importancia de que la política migratoria y específicamente los programas de retorno del país propicien que al momento de regresar a Colombia, las mujeres haya podido mantenerse o establecer redes de contactos, que les permitan compartir experiencias con el ánimo de fortalecer un punto de partida para el inicio

de una idea de negocio reduciendo la incertidumbre que se produce por el retorno. Adicionalmente, Se debería insistir más en procesos educativos o de capacitación que fortalezcan habilidades y competencias que permitan no solo cristalizar las ideas de negocio que las retornadas puedan traer, sino también, la perdurabilidad en el tiempo de estas nuevas empresas. Para esto es muy importante que el gobierno brinde un acompañamiento de expertos hasta que estén bien consolidadas estas empresas.

Es de resaltar, el reducido número de estudios específicos para mujeres retornadas que se encontró y el gran vacío que existe sobre el tema en Colombia. Esto puede deberse en gran parte a la falta de fuentes de información para el estudio de la migración de retorno en general y en particular para el estudio del emprendimiento y de las actividades que hacen los migrantes una vez que regresan al país. En este sentido, el país debería mejorar las fuentes de información sobre población retornada y, en el ámbito nacional e internacional, se debería analizar con mayor detalle lo que hacen los retornados una vez regresan a su país, prestando particular importancia a las mujeres, pues hay abundante evidencia de que existen diferencias grandes en la actividad empresarial entre hombres y mujeres, que requieren ser estudiadas para poder mejorar a través del diseño de políticas públicas los resultados de los emprendimientos femeninos y por tanto el efecto que estos puedan tener sobre el desarrollo económico de los países.

Así mismo, es importante tener en cuenta para investigaciones futuras los resultados de ambos géneros ya que esto permitirá tener un panorama mayor respecto al comportamiento de estos individuos y, así poder comparar posiblemente que impacto genera en escenarios futuros su actividad empresarial en el país. Finalmente y a medida de recomendación es necesario que en el país se cuenten con más bases de datos especializadas en el tema de emprendimiento;

seguido de que las existentes tengan una mejor claridad de acuerdo a la recolección de esto datos o la información obtenida, con el fin de que faciliten el desarrollo de investigaciones acerca de los factores que incidan en la probabilidad de que una mujer retornada colombiana sea emprendedora o no.

5. Referencias bibliográficas

- Aguilar, J. F. (2010). *Los que regresan: migración de retorno en la región de los altos de Jalisco*. México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Aldrich, H. E., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. L. Sexton, & R. W. Smilor (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*. New York: Ballinger, 3-23.
- Añoover López, M. (2012). La mujer emprendedora en el desarrollo rural de Aragón. Acciones y estrategias desde una mirada feminista. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, 171-194.
- Arango, J. (2000). *Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la migración*. México: Red Internacional de Migración y Desarrollo; Zacatecas, Latinoamericanistas.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). Does entrepreneurship capital matter? *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(5), 419-429.
- Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267.
- Ballesteros, X. (2006). *Migración de retorno en espacios globales. Aproximaciones teóricas. Migración, trabajo y medio ambiente, acercamientos teóricos en las ciencias sociales desde el Caribe mexicano*. México: Universidad de Quintana Roo; Plaza y Valdés.
- Batista, C., McIndoe-C., T., & Vicente, P. C. (2010). *Return migration and entrepreneurship in Mozambique*. Dublin: Trinity College Dublin.
- Bercovitz, J., Martens, A., & Savage, J. (2013). *Human Mobility and Returnee Entrepreneurship: Evidence from Mexico*. University of Illinois at Urbana-Champaign. Barcelona: 35th DRUID Celebration Conference 2013: University of Illinois.

- Berger, B. (1991). *The culture of entrepreneurship*. San Francisco: ICS.
- Black, R., & Castaldo, A. (2009). Return migration and entrepreneurship in Ghana and Côte D'Ivoire: the role of capital transfers. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 100(1), 44–58.
- Brockhaus, R. H. (1987). Entrepreneurial folklore. *Journal of Small Business Management*, 25(3), 1-6.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 13-22.
- Cabrer, B., Serrano, G., & Sancho, A. (2001). *Microeconomía y decisión*. Madrid (España): Ediciones Pirámide.
- Cachanosky, J. C. (28 de Octubre de 2015). *Acerca de: La Escuela Austríaca de Economía*. Obtenido de <http://www.hacer.org/pdf/cacha.pdf>
- Carsrud, A. L., & Johnson, R. W. (1989). Entrepreneurship: A social psychological perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1., 21-31.
- Casson, M. (2003). *The Entrepreneur. An Economic Theory (Segunda ed.)*. Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing Limited.
- Castrillón Ascanio, G. M., & Ricaurte Aita, J. C. (2009). *Caracterización de la mujer emprendedora en Colombia*. Barranquilla (Colombia): Fundación Universidad del Norte.
- Cobo, S. (2004). *Migración circular a Estados Unidos y la movilidad ocupacional de los jefes de hogar migrantes en México. Regresando a casa*". México: Centro de Estudios Demográficos y Desarrollo Urbano.
- Collins, O. F., Moore, D. G., & Unwalla, D. B. (1964). *The enterprising man*. USA: MSU, Business Studies.
- Davidsson, P. (2003). The domain of entrepreneurship research: Some suggestions. In J. Katz, & D. Shepherd (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth. Cognitive approaches to entrepreneurship research*. Oxford., 315-372.
- Durand, J. (2004). *Ensayo Teórico sobre la migración de Retorno. El principio del rendimiento decreciente*. Guadalajara (México): Universidad de Guadalajara.

- Durand, J., Kandel, W., Parrado, E. A., & Massey, D. S. (1996). International migration and development in Mexican communities. *Demography*, 33(2), 249-264.
- Dustmann, C., & Kirchkamp, O. (2002). The optimal migration duration and activity choice after re-migration. *Journal of Development Economics* (67), 351-372.
- Dustmann, C. (2001). *Why go back? Return of migrant workers*". Chapter 11 in *International Migration: Trends, Policy, and Economic Impacts*. Gran Bretaña: Djajic (ed), Routledge.
- Egea Jiménez, C., Nieto Calmaestra, J. A., & Jiménez Bautista, F. (2002). El estudio del retorno. Aproximación bibliográfica. *Migración y exilios*, , 141-168.
- Espinoza, V. M. (1998). *El dilema del retorno. Migración, género y permanencia en un contexto transnacional*. México: Colegio de Jalisco - Colegio Michoacán.
- Estrella Vega, M. Y. (2013). Con la esperanza de volver: mujeres migrantes de retorno a el Slavador . *Anuario Americanista Europeo*, 2221-3872, No. 11, 165-177.
- Faist, T. (2005). Espacio social transnacional y desarrollo: Una exploración de la relación entre comunidad, estado y mercado. *Migración y desarrollo*, 2-34.
- Fuentes García, F. J., & Sánchez Cañizares, S. M. (2010). Análisis del perfil emprendedor: Una perspectiva de Género. *Estudios de Economía Aplicada Vol. 28-3*, 1-28.
- Gaillard, A. M. (1994). *Migration return a bibliographical overview*. New York: The center for migrations studies in New York Inc.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4)., 696-706.
- GEM. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: Colombia 2012*. Entidades participantes: Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Universidad Icesi, Universidad del Norte. Colombia: kimpres.
- GEM. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: Colombia 2012*. Colombia: Kimpres.
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62.
- Gubert, F., & Nordman, C. (2008). *Return migration and small enterprise development in the Maghreb*. Paris (Francia): European University Institute.

- Henríquez Daza, M. C., Mosquera Sánchez, C. E., & Arias Sandoval, A. (2010). La creación de empresas en Colombia desde las percepciones femeninas y masculinas. *Economía, Gestión y Desarrollo* (10), 61-77.
- Iribarren Alcaíno, L. (2013). Problemática de las mujeres en el mercado de trabajo, el espíritu emprendedor en nuevos negocios y relación con sus valores y creencias. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época.*, 87-111.
- Johannisson, B. (1988). Business formation: A network approach. *Scandinavian Journal of Management*, 4., 83-99.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago (USA): Chicago: The University of Chicago Press.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2007). *Seeing the World with Different Eyes: Gender Differences in Perceptions and the Propensity to start a Business*. Amsterdam: Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Kritz, M. M., & Zlotnik, H. (1982). *Global interactions: migration system, processes and policiespp. 1-16*. En: Kritz, Mari; Lim, Lin y Zlotnik, Hania Clarendon (eds.). Oxford (Inglaterra): Edited by Oxford University Press, 368 p.
- Manolova, T. S., Eunni, R. V., & Gyoshev, B. S. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 32(1)., 16.
- Martin, R., & Radu, D. (2012). Return Migration: The Experience of Eastern Europe. *Preliminary version*, 1-22.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Jstor: Population and Development Review* Vol. 19, No. 3 , 431-466.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ.: Van Nostrand.
- Mendoza , J. L., & Leasaski, D. H. (2010). Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú. *Pensamiento Crítico*, 13., 57-70.
- Minniti, M., Arenius, P., & Langowitz, N. (2005). *GEM 2004 on Women and Entrepreneurship*. Boston (USA): Babson College y London Business School.
- Mondragón Vélez, C., & Peña Parga, X. (2008). Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case. *Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico*, 1-31.

- Ortiz Riaga, C., Duque Orozco, Y. V., & Camargo Mayorga, D. (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. *Revista Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada, XVI,(1)*.
- Parker, S. C. (2004). *The economics of self-employment and entrepreneurship*. Cambridge (UK): United Kingdom: Cambridge University Press.
- Portafolio. (8 de Agosto de 2015). Las mujeres comprometidas con el desarrollo. *Diario Portafolio*, págs. 1-2.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., & Landolt, P. (1999). The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and racial studies, 22(2)*, 217-237.
- Rachida, J. (2008). *La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras*. Madrid (España): Universidad Autónoma de Madrid.
- Reyes, B. I. (1997). *Dynamics of immigration: Return migration to Western Mexico*. México: Public Policy Instit. of CA.
- Rodríguez Fernández, A., Sánchez Santa-Bárbara, E., & Estévez López, E. (2011). Las mujeres emprendedoras en las comunidades indígenas. *I Congreso Internacional sobre Migraciones en Andalucía* (págs. 59-66). Granada (España): Granada: Instituto de Migraciones.
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión(26)*, 94-119.
- Rosales Álvarez, R. A., Perdomo Calvo, J. A., Morales Torrado, C. A., & Urrego Mondragón, J. A. (2013). *Fundamentos de Econometría Intermedia: Teoría y aplicaciones*. Bogotá (Colombia): Ediciones Uniandes.
- Ruiz Navarro, J., Camelo Ordaz, M. C., & Coduras Martínez, A. (2012). Mujer y desafío emprendedor en España: características y determinantes. *Economía industrial (383)*, 13-22.
- Sánchez Flores, S., Royo Ruíz, I., Lacomba Vásquez, J., Marí Póveda, E., & Benlloch Doménech, C. (2012). *Mujeres inmigrantes emprendedoras en el medio rural: Factor para la sostenibilidad económica y social de las áreas rurales de Valencia*. Valencia (España): Universidad de Valencia.
- Schumpeter, J. A. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica (México).

- Stark , O., & Bloom, D. E. (1985). The New Economics of Labor Migration. *The American Economic Review*, Vol. 75, No. 2, *Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association*, 173-178.
- Steyaert, C., & Hjorth, D. (2006). *Entrepreneurship as social change: A third new movement in entrepreneurship*. Edward Elgar.
- Suárez Pesantez, D. I., & Vásquez Ñaguazo, V. E. (2015). *La movilidad ocupacional de los migrantes de retorno y no migrantes: un análisis comparativo entre dos casos de las provincias de Azuay y Loja*. Cuenca (Ecuador): Universidad de Cuenca.
- Talón Ballesteros, P., Abad Romero, P., & González Serrano, L. (2014). Emprendimiento de la mujer en el ámbito rural: el turismo como motor de desarrollo. *Esic Market Economics and Business Journal* Vol. 45, N.º 3, 579-604.
- Tovar Cuevas, L. M., & Victoria Paredes, M. T. (2013). Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura. *Revista de Economía Institucional*, 15(29), 41-65.
- Valencia Silva, M. M. (2010). *Factores que influyen en los resultados de las nuevas empresas creadas por mujeres*. España: Universitat Ramon Llul.
- Wahba, J., & Zenou, Y. (2012). Out of sight, out of mind: Migration, entrepreneurship and social capital. *Regional Science and Urban Economics*, 890–903.
- Wallace, A. (2015). ¿Es realmente Colombia uno de los 3 países con más mujeres que hombres al mando? *BBC Mundo*.
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., & Reynold, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics* 24(3), 293-309.