

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

Programa de Doctorado Interuniversitario en Ciencias Económicas,
Empresariales y Jurídicas

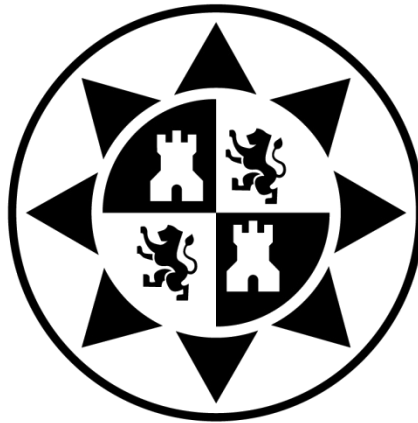
TESIS DOCTORAL

**DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS
INMIGRANTES EMPRENDEDORES: UN ESTUDIO
EMPÍRICO DE MEXICANOS EN USA**

**DETERMINANTS OF THE COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURS
IMMIGRANTS: AN EMPIRICAL STUDY OF MEXICANS IN THE USA**

**AUTOR:
D. ELVA ALICIA RAMOS ESCOBAR**

CARTAGENA 2020



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

Programa de Doctorado Interuniversitario en Ciencias Económicas,
Empresariales y Jurídicas

TESIS DOCTORAL

**DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS
INMIGRANTES EMPRENDEDORES: UN ESTUDIO
EMPÍRICO DE MEXICANOS EN USA**

**DETERMINANTS OF THE COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURS
IMMIGRANTS: AN EMPIRICAL STUDY OF MEXICANS IN THE USA**

AUTOR:

D. ELVA ALICIA RAMOS ESCOBAR

DIRIGIDA POR:

DR. D. DOMINGO GARCÍA PÉREZ DE LEMA

DR. D. LUIS ENRIQUE VALDEZ JUÁREZ

CARTAGENA 2020

**CONFORMIDAD DE SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE DEPÓSITO DE
TESIS DOCTORAL POR DIRECTORES DE LA TESIS**

D. Domingo García Pérez de Lema y D. Luis Enrique Valdez Juárez Directores de la Tesis doctoral **DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES: UN ESTUDIO EMPÍRICO DE MEXICANOS EN USA**

INFORMA:

Que la referida Tesis Doctoral, ha sido realizada por D. Elva Alicia Ramos Escobar, dentro del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas, Empresariales y Jurídicas, dando conformidad para que sea presentada ante el Comité de Dirección de la Escuela Internacional de Doctorado para ser autorizado su depósito.

XXX Informe positivo sobre el plan de investigación y documento de actividades del doctorando/a emitido por el Director/ Tutor (**RAPI**).

La rama de conocimiento en la que esta tesis ha sido desarrollada es:

- Ciencias
- Ciencias Sociales y Jurídicas
- Ingeniería y Arquitectura

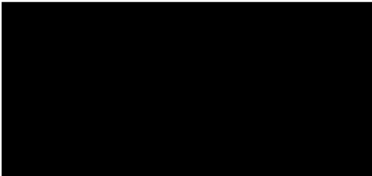
En Cartagena, a 3 de septiembre de 2020

LOS DIRECTORES DE LA TESIS

DOMINGO|
GARCIA|PEREZ
DE LEMA

Firmado digitalmente por DOMINGO|GARCIA|
PEREZ DE LEMA
Nombre de reconocimiento (DN):
cn=DOMINGO|GARCIA|PEREZ DE LEMA,
serialNumber=██████████
givenName=DOMINGO, sn=GARCIA PEREZ DE
LEMA, ou=CIUDADANOS, o=ACCV, c=ES
Fecha: 2020.09.08 18:31:23 +02'00'

Fdo.: Domingo García Pérez de Lema



Luis Enrique Valdez Juárez

COMITÉ DE DIRECCIÓN ESCUELA INTERNACIONAL DE DOCTORADO

CONFORMIDAD DE DEPÓSITO DE TESIS DOCTORAL POR LA COMISIÓN ACADÉMICA DEL PROGRAMA

D. CARMELO REVERTE MAYA, Presidente de la Comisión Académica del Programa CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESARIALES Y JURÍDICAS

INFORMA:

Que la Tesis Doctoral titulada “DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES: UN ESTUDIO EMPÍRICO DE MEXICANOS EN USA”, ha sido realizada, dentro del mencionado Programa de Doctorado, por D. Elva Alicia Ramos Escobar, bajo la dirección y supervisión de los Dres. Domingo García Pérez de Lema y Luis Enrique Valdez Juárez.

En reunión de la Comisión Académica, visto que en la misma se acreditan los indicios de calidad correspondientes y la autorización del Director/a de la misma, se acordó dar la conformidad, con la finalidad de que sea autorizado su depósito por el Comité de Dirección de la Escuela Internacional de Doctorado.

X Evaluación positiva del plan de investigación y documento de actividades por el Presidente de la Comisión Académica del programa (**RAPI**).

La Rama de conocimiento por la que esta tesis ha sido desarrollada es:

- Ciencias
- Ciencias Sociales y Jurídicas
- Ingeniería y Arquitectura

En Cartagena, a 8 de octubre de 2020

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN ACADÉMICA

CARMELO|
REVERTE|
MAYA

Firmado digitalmente por CARMELO|
REVERTE|MAYA
Nombre de reconocimiento (DN):
cn=CARMELO|REVERTE|MAYA,
serialNumber=●●●●●●●●●●
givenName=CARMELO, sn=REVERTE
MAYA, ou=Ciudadanos, o=ACCV, c=ES
Fecha: 2020.09.08 20:59:15 +02'00'

Fdo: CARMELO REVERTE MAYA

COMITÉ DE DIRECCIÓN ESCUELA INTERNACIONAL DE DOCTORADO

Dedicatoria

A mi madre

Mi primer y más grande amor, el incondicional.

A mi padre

Mi cuarto Rey Mago, eternamente presente.

A mis hijas

Un amor sin comparación, sin límites, sin tiempo.

A mis hermanos y hermanas

Los originales, incomparables e irremediables.

A Dios

A quien debo tanto y agradezco tan poco. Gracias Señor.

Agradecimientos

Agradezco enormemente a las autoridades de la Facultad de Ciencias de la Empresa, de la Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT), por permitir mi ingreso al Programa de Doctorado Interuniversitario en Ciencias Económicas, Empresariales y Jurídicas.

Agradezco infinitamente al Dr. Domingo García Pérez de Lema, mi tutor y director de tesis, quien me dio la oportunidad de abrir las puertas al conocimiento de una manera que jamás hubiera imaginado, y convencerme de que la seguridad en uno mismo es una de las posesiones más valiosas del ser humano.

Al Dr. Luis Enrique Valdez Juárez, mi Co-Director de tesis, a quien debo este momento tan especial en mi vida académica, profesional y personal, por haberme persuadido de vivir esta aventura, y hacerme entender que, para seguir aprendiendo, no hay un tiempo determinado, basta tan solo querer hacerlo. Estaré siempre agradecida Luis.

A la Dra. dt ogilvie, por compartir su conocimiento en el área del emprendimiento y acompañarme en mi estancia de investigación en el Instituto de Tecnología de Rochester – Colegio de Negocios Saunders, de la ciudad de Rochester, NY. Ha sido un honor.

Un agradecimiento especial a la Dra. Suronda Gonzalez, Directora Ejecutiva de Upstate New York College Collaboration (UNYCC), por guiarme tenazmente en el mundo del emprendimiento de Rochester, NY. Gracias Suronda, nunca me dejaste sola.

Gracias a mi madre, Elva Alicia Escobar de Ramos, por ser un oasis en momentos de fatiga, desasosiego e incertidumbre, por ser mi fiel compañera, mi apoyo constante, y un ejemplo inigualable.

Gracias a Ana Andrea y Elba Alicia, mis hijas, mis grandes tesoros, las que me han permitido cumplir sueños a costa de sacrificios y largas ausencias. Siempre estaré agradecida por su paciencia y generosidad. Gracias a mi nuevo hijo, Carlos Eduardo, por darme la certeza de contar con él, en las buenas y no tan buenas, por su alegría que contagia, y por ser ahora parte de mi familia.

Al Instituto Tecnológico de Sonora, mi alma máter, mi segundo hogar, por permitir y apoyar constantemente mi crecimiento profesional. Agradezco a las autoridades institucionales, al Director del Campus Guaymas, Dr. Domingo Villavicencio Aguilar, por su apoyo en la gestión administrativa durante este proceso. A la Dra. Sonia Beatriz Echeverría Castro, una mujer excepcional. Al equipo de Vinculación del Campus Guaymas por recibirme con los brazos abiertos en esta etapa de mi vida académica.

RESUMEN

El emprendimiento de inmigrantes es considerado un fenómeno socioeconómico importante en la actualidad y resulta interesante la forma en que ha evolucionado con el tiempo. Este fenómeno ha sido visto como una poderosa fuerza económica que contribuye a resolver los desequilibrios estructurales del mercado laboral en muchos países industrializados. El empresario inmigrante se convierte en una forma de inclusión, ya que aumenta la participación y contribuye en los procesos de integración social, en la interacción entre grupos y aporta innovaciones a las empresas (Eraydin, Tasan-Kok, & Vranken, 2010; Neumeyer, Santos, Caetano, & Kalbfleisch, 2018). Esta integración social permite a los inmigrantes sobrevivir en un país receptor e integrarse en una economía, logrando con esto una ganancia competitiva. Se dice que los inmigrantes altamente calificados lanzan empresas exitosas debido a su acceso a dos culturas diferentes, la de su país de nacimiento y la de un nuevo país, esto aumenta las oportunidades para hacer crecer sus negocios. El impacto económico de los emprendedores inmigrantes es aún más importante que simplemente proporcionarles trabajo a ellos y a sus empleados, esto debido a que pueden contribuir indirectamente a las oportunidades de empleo para otros inmigrantes al establecer redes a lo largo de la cadena de proveedores. Sin embargo, los inmigrantes enfrentan muchas diferencias específicas en comparación con los empresarios nativos, y se ven obligados a buscar algún tipo de ventaja competitiva, como la creación de iniciativas económicas únicas y la cooperación con otros inmigrantes (Širec & Tominc, 2017).

El entorno económico provoca una serie de dificultades que los inmigrantes emprendedores deben enfrentar, entre ellas, una alta competencia en el entorno, burocracia administrativa, e insuficiencia de información para iniciar un negocio. Un desafío común es la deficiencia en el idioma, que produce un impedimento para ingresar al mercado laboral del país y esto acentúa la dificultad para cultivar redes sociales. Asimismo, esto impide que muchos inmigrantes tengan conocimiento de la cultura y de las prácticas empresariales, originando con esto pocas oportunidades para participar activamente en la economía urbana, quedando en desventaja en relación con los empresarios del país que los recibe. Los inmigrantes emprendedores requieren capital financiero para la puesta en marcha de sus empresas, y el acceso a la financiación puede resultar complejo. Algunas de las razones de que esto suceda pueden ser, entre otras, un escaso conocimiento financiero, falta de

aptitudes y astucia empresarial, poco conocimiento en el campo del ahorro y carencia del desarrollo de redes étnicas (Kushnirovich & Heilbrunn, 2008; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). El conocimiento, habilidades y experiencia adquiridos por los inmigrantes emprendedores, además de las relaciones sociales, formales e informales, que tienen con otros inmigrantes y/o nativos, les permite tener oportunidades importantes de desarrollo para sus empresas. Sin embargo, para poder acceder al crédito los inmigrantes necesitan tener una buena capacidad de gestión que les permita presentar adecuadamente sus solicitudes de crédito, además de tener un conocimiento adecuado sobre planeación financiera y contabilidad de costos, contar con experiencia laboral y tener recursos humanos altamente capacitados. Es por esto que el acceso a la financiación puede estar favorecido cuando el capital humano dispone de habilidades financieras y cuando el capital social forma relaciones de credibilidad con el sistema financiero.

Las teorías en las cuales se basa esta investigación, y que plantean el éxito del emprendimiento inmigrante, son las siguientes: 1. La teoría del capital humano propone que el conocimiento aumenta las habilidades cognitivas, incluyendo la experiencia y el aprendizaje práctico que tiene lugar en el trabajo mediante la socialización, lo que resulta en actividades más productivas y eficientes (Seghers et al., 2012). El capital humano puede facilitar al inmigrante un mayor conocimiento acerca del mercado, percibir más fácilmente las probabilidades de éxito de una actividad económica, y a aprender a tomar decisiones correctas en el momento adecuado. El capital humano facilita lograr un mayor rendimiento de la empresa (Nawaz, 2017). 2. La teoría del capital social ayuda a comprender el impacto del contexto social en el comportamiento humano y la capacidad de los emprendedores para crear ideas de negocios y los recursos para desarrollarlas, los individuos pueden obtener más fácilmente los recursos económicos y culturales, y garantizar los beneficios a través de las redes sociales (Sequeira & Rasheed, 2006; Turkina & Thai, 2013), y 3. La teoría cultural infiere que las características culturales como las creencias religiosas, los lazos familiares, el ahorro, la ética laboral y el cumplimiento de los valores sociales orientan a los inmigrantes hacia el emprendimiento (Fatoki & Patswawairi, 2012).

De acuerdo con lo anterior, el principal objetivo de esta tesis es realizar un análisis conceptual y empírico sobre el comportamiento del emprendimiento inmigrante respecto a las barreras empresariales (económicas, socioculturales, administrativas y financieras), su nivel de capital humano y social, el acceso a la financiación y su relación con la capacidad

de gestión para elevar el rendimiento de la Pyme. Para dar respuesta al objetivo general de la investigación se han generado tres objetivos específicos. El primer objetivo de la investigación tiene como propósito una revisión ordenada de la literatura sobre el emprendimiento de inmigrantes, para así analizar los avances y tendencias que se tienen sobre el tema, discutir de manera adecuada estos hallazgos, conocer las brechas que se han generado y proponer futuras líneas de investigación. En base a esto resulta interesante establecer dos preguntas de investigación: 1. ¿Cuáles son los principales temas que se han abordado en la investigación de emprendimiento inmigrante?, y 2. ¿Qué investigaciones futuras se han propuesto desarrollar en estas líneas? Para lograr lo anterior, se analizan 1286 documentos dentro del periodo de 1977 al 2019. Para desarrollar este análisis se utilizan dos softwares, el primero es VOSviewer, un programa informático de libre acceso desarrollado para construir y visualizar mapas bibliométricos, con éste se puede mostrar un mapa de diferentes maneras, cada una enfatizando un aspecto diferente del mapa. El segundo es SciMAT, este software es también de código abierto y realiza análisis de mapeo científico dentro de un marco longitudinal y proporciona diferentes módulos que permite llevar a cabo todos los pasos del flujo de trabajo de mapeo científico. En el documento se presentan los artículos más citados sobre emprendimiento inmigrante, incluyendo temas como motivaciones, el impacto del inmigrante en la economía global, capital social y rendimiento, entre otros. El artículo con mayor número de citas tiene 1517. El país con el mayor número de publicaciones es Estados Unidos, seguido de Inglaterra, Canadá, Australia, Alemania y Países Bajos. Al analizar los conceptos generados en el estudio, se generan 5 clúster de palabras clave, las palabras con mayor ocurrencia en cada clúster son: empresa, emprendimiento, inmigrantes, migración, y familia.

El segundo objetivo analiza las barreras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores mexicanos en Estados Unidos de América (USA) y su relación con el capital humano, la capacidad de gestión y su rendimiento. Para tal efecto se desarrolla un estudio empírico con una muestra compuesta por 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, en el estado fronterizo de Arizona en los Estados Unidos de América (USA). Las preguntas a responder en la investigación son: 1. ¿Un mejor capital humano y una mayor capacidad de gestión en el inmigrante favorece el rendimiento de su negocio?, 2. ¿Mientras más capital humano y capacidad de gestión tenga el inmigrante menor serán las barreras que éste perciba?, y 3.

¿Reducir las barreras a los inmigrantes emprendedores puede facilitar su competitividad? El estudio analiza las variables del modelo teórico a través de la técnica del sistema de ecuaciones estructurales (SEM) en función de la varianza, utilizando el método de mínimos cuadrados parciales para tratar las relaciones estructuradas entre las variables de investigación compatibles con el software SmartPLS versión 3.2.8. Los resultados de esta investigación destacan la importancia del capital humano y la capacidad de gestión como factores que ayudan a los empresarios inmigrantes a mejorar el rendimiento de sus negocios. Se demuestra una relación positiva y significativa entre el capital humano del inmigrante emprendedor y el desempeño. Asimismo, se encuentra que la capacidad de gestión del empresario inmigrante impacta en el desempeño de su empresa y los resultados muestran una relación positiva y significativa. Por otra parte, los resultados muestran evidencia significativa de que tener un mejor capital humano y una mayor capacidad de gestión permite al inmigrante emprendedor percibir menos barreras en el desarrollo de sus negocios. Además, el estudio analiza cómo las barreras que enfrenta el inmigrante afectan el desempeño de sus negocios. Sin embargo, no hay una relación significativa y con ello se puede inferir que estos obstáculos (problemas con el idioma, falta de experiencia previa, desconocimiento de regulaciones fiscales y legales, diferencias culturales y sociales, falta de formación en gestión empresarial, dificultades para obtener recursos financieros) no afectan el desarrollo y crecimiento de sus negocios de manera negativa.

El tercer objetivo en este estudio analiza cómo el capital humano, el capital social y la capacidad de gestión de los inmigrantes emprendedores pueden ayudar a reducir las dificultades financieras. Además, se analiza el efecto de mediación que tiene la capacidad de gestión entre el capital humano y social en las dificultades financieras. Las preguntas que se derivan en la investigación son: ¿Un mejor capital humano y capital social en el inmigrante reduce las dificultades financieras a las que se enfrenta? ¿Mientras mayor capacidad de gestión tenga el inmigrante mayor será la posibilidad de acceder a la financiación? La técnica estadística de ecuaciones estructurales basadas en la varianza se utilizó para validar y/o comprobar las hipótesis planteadas en esta investigación a través de SmartPLS versión 3.2.8 Profesional. Los resultados arrojan que existe una relación positiva y significativa entre el capital humano y la capacidad de gestión, destacando que las habilidades de gestión, proporcionadas por la experiencia y el conocimiento gerencial, impactan positivamente en el desempeño de las empresas de inmigrantes. De la misma

manera, los resultados muestran una relación positiva y significativa entre el capital social y la capacidad de gestión, lo que indica que el capital social facilita la formación de alianzas y contribuye a la gestión del acceso a los recursos necesarios para competir en mercados locales, nacionales y globales. Por otra parte, se muestra una relación significativa entre la capacidad de gestión y las dificultades financieras, lo que explica que una capacidad de gestión limitada impedirá al empresario acceder a recursos financieros externos provocando incertidumbre respecto a su supervivencia. Además, se muestra evidencia significativa entre el capital humano y social y la disminución de las dificultades financieras. El conocimiento y experiencia previa que tienen los empresarios inmigrantes sobre las instancias que proporcionan apoyo financiero a las pequeñas empresas, y las redes sociales a las que pertenecen, reducen las dificultades para cumplir con procedimientos y formas de desarrollar negocios, además de ser consideradas fuentes significativas de capital financiero. También se observa que existe evidencia significativa en cuanto al efecto mediador que tiene la capacidad de gestión sobre el capital humano y social para el acceso a la financiación. Éstos (capital humano y social), se centran en desarrollar habilidades gerenciales y comerciales, y en hacer uso de estrategias para formar parte de redes sociales que generen acceso a diversos mercados y financiamiento para crear empresas exitosas.

ABSTRACT

Immigrant entrepreneurship is considered an important socio-economic phenomenon at present and it is interesting how it has evolved over time. This phenomenon has been a powerful economic force that contributes to solving structural imbalances in the labor market in many industrialized countries. The immigrant businessman becomes a form of inclusion, since it increases participation and contributes to social integration processes, interaction between groups and brings innovations to companies (Eraydin, Tasan-Kok, & Vranken, 2010; Neumeyer, Santos, Caetano, & Kalbfleisch, 2018). This social integration allows immigrants to survive in a receiving country and integrate into an economy, thereby achieving a competitive gain. Highly skilled immigrants are said to launch successful companies due to their access to two different cultures, that of their country of birth and that of a new country, this increases opportunities to grow their businesses. The economic impact of immigrant entrepreneurs is even more important than simply providing work for them and their employees, because they can indirectly contribute to employment opportunities for other immigrants by establishing networks throughout the supply chain. However, immigrants face many specific differences compared to native entrepreneurs, and they are forced to seek some form of competitive advantage, such as creating unique economic initiatives and cooperating with other immigrants (Širec & Tominc, 2017). The economic environment causes a series of difficulties that enterprising immigrants must face, including high competition in the environment, administrative bureaucracy, and insufficient information to start a business. A common challenge is the deficiency in the language, which produces an impediment to enter the country's labor market and this accentuates the difficulty in cultivating social networks. Likewise, this prevents many immigrants from having knowledge of the culture and business practices, thus creating few opportunities to actively participate in the urban economy, leaving them at a disadvantage in relation to the entrepreneurs of the country that receives them. Enterprising immigrants require financial capital to start their businesses, and access to finance can be complex. Some of the reasons for this may be, among others, poor financial knowledge, lack of business skills and cunning, little knowledge in the field of savings and lack of development of ethnic networks (Kushnirovich & Heilbrunn, 2008; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). The knowledge, skills and experience acquired by entrepreneurial immigrants, in addition to the social, formal and informal relationships they have with other immigrants and / or natives, allow them to have important development opportunities for their companies. However, in order to access credit,

immigrants need to have a good management capacity that allows them to properly present their credit applications, in addition to having adequate knowledge of financial planning, and cost accounting, have work experience and have highly trained human resources. Therefore, access to financing may be favored when human capital has financial skills and when social capital forms credible relationships with the financial system.

The theories on which this research is based, and that pose the success of immigrant entrepreneurship, are the following: 1. Human capital theory proposes that knowledge increases cognitive skills, including the experience and practical learning that takes place at work through socialization, resulting in more productive and efficient activities (Seghers et al., 2012). Human capital can provide the immigrant with more knowledge about the market, more easily perceive the probabilities of success of an economic activity and learn to make the right decisions at the right time. Human capital makes it easier to achieve higher company performance (Nawaz, 2017). 2. The theory of social capital helps to understand the impact of the social context on human behavior and the ability of entrepreneurs to create business ideas and the resources to develop them, individuals can more easily obtain economic and cultural resources, and guarantee the benefits through social networks (Sequeira & Rasheed, 2006; Turkina & Thai, 2013), and 3. Cultural theory infers that cultural characteristics such as religious beliefs, family ties, savings, work ethics, and compliance with social values orient immigrants toward entrepreneurship (Fatoki & Patswawairi, 2012).

According to the above, the main objective of this thesis is to carry out a conceptual and empirical analysis on the behavior of immigrant entrepreneurship with respect to business barriers (economic, socio-cultural, administrative and financial), their level of human and social capital, access to financing and its relationship with the management capacity to increase the performance of SMEs. To respond to the general objective of the research, three specific objectives have been generated. The first objective of the research is aimed at an orderly review of the literature on immigrant entrepreneurship, in order to analyze the progress and trends on the subject, adequately discuss these findings, know the gaps that have been generated and propose future lines of research. Based on this, it is interesting to establish two research questions: 1. What are the main topics that have been addressed in immigrant entrepreneurship research? and 2. What future research have been proposed to develop along these lines? To achieve this, 1,286 documents are analyzed within the period from 1977 to 2019. Two software's are used to carry out this analysis, the

first is VOSviewer, a freely accessible computer program developed to build and visualize bibliometric maps, with which a map can be displayed in different ways, each one emphasizing a different aspect of the map. The second is SciMAT, this software is also open source and performs scientific mapping analysis within a longitudinal framework and provides different modules that allow all steps of the scientific mapping workflow to be carried out. The document presents the most cited articles on immigrant entrepreneurship, including topics such as motivations, the impact of the immigrant on the global economy, social capital and performance, among others. The article with the highest number of citations has 1517. The country with the highest number of publications is the United States, followed by England, Canada, Australia, Germany and the Netherlands. When analyzing the concepts generated in the study, 5 clusters of keywords are generated, the words with the highest occurrence in each cluster are: company, entrepreneurship, immigrants, migration, and family.

The second objective analyzes the barriers faced by Mexican entrepreneurial immigrants in the United States of America (USA) and their relationship with human capital, management capacity, and performance. For this purpose, an empirical study is carried out with a sample made up of 166 Mexican immigrant entrepreneurs whose companies are in the city of Tucson, in the border state of Arizona in the United States of America (USA). The questions to be answered in the research are: 1. Does better human capital and greater management capacity in the immigrant favor the performance of their business? 2. The more human capital and management capacity the immigrant has, the fewer will be the barriers that they perceive? and 3. Can lowering barriers to entrepreneurial immigrants facilitate their competitiveness? The study analyzes the variables of the theoretical model through the technique of the system of structural equations (SEM) as a function of variance, using the partial least squares method to treat the structured relationships between the research variables compatible with the SmartPLS version software 3.2.8. The results of this research highlight the importance of human capital and management skills as factors that help immigrant entrepreneurs to improve the performance of their businesses. A positive and significant relationship between the human capital of the entrepreneurial immigrant and performance is demonstrated. Likewise, it is found that the management capacity of the immigrant businessman impacts on the performance of their company and the results show a positive and significant relationship. On the other hand, the results show significant

evidence that having better human capital and greater management capacity allows the entrepreneurial immigrant to perceive fewer barriers in the development of their businesses. In addition, the study analyzes how the barriers faced by the immigrant affect the performance of their businesses. However, there is no significant relationship and with this it can be inferred that these obstacles (language problems, lack of previous experience, ignorance of tax and legal regulations, cultural and social differences, lack of training in business management, difficulties in obtaining financial resources) do not affect the development and growth of their businesses in a negative way.

The third objective in this study examines how the human capital, social capital, and managerial capacity of entrepreneurial immigrants can help reduce financial difficulties. In addition, the mediation effect that management capacity has between human and social capital in financial difficulties is analyzed. The questions that arise in the research are: Does better human capital and social capital in the immigrant reduce the financial difficulties they face? The greater the management capacity of the immigrant, the greater the possibility of accessing financing. The statistical technique of structural equations based on variance was used to validate and/or check the hypotheses proposed in this investigation through SmartPLS version 3.2.8 Professional. The results show that there is a positive and significant relationship between human capital and management capacity, highlighting that management skills, provided by management experience and knowledge, positively impact the performance of immigrant companies. Similarly, the results show a positive and significant relationship between social capital and management capacity, which indicates that social capital facilitates the formation of alliances and contributes to managing access to the resources necessary to compete in local, national and global markets. On the other hand, there is a significant relationship between management capacity and financial difficulties, which explains that a limited management capacity will prevent the entrepreneur from accessing external financial resources, causing uncertainty regarding their survival. Furthermore, significant evidence is shown between human and social capital and the decrease in financial difficulties. The knowledge and previous experience that immigrant entrepreneurs have on the entities that provide financial support to small businesses, and the social networks to which they belong, reduce difficulties in complying with procedures and ways of developing businesses, in addition to being considered significant sources of financial capital. It is also observed that there is significant evidence regarding the mediating

effect that management capacity has on human and social capital for access to financing. These (human and social capital) focus on developing managerial and commercial skills, and on making use of strategies to become part of social networks that generate access to diverse markets and financing to create successful companies.

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	27
1.1. INTRODUCCIÓN	41
1.2. REVISIÓN DE LITERATURA.....	44
1.2.1. Emprendimiento Inmigrante	44
1.3. METODOLOGÍA	46
1.3.1. Análisis bibliométrico.....	46
1.3.2. Selección de la base de datos.....	47
1.3.3. Codificación de los datos recabados	48
1.3.4. Software.....	48
1.3.5. Indicadores	48
1.4. RESULTADOS	49
1.4.1. Análisis Descriptivo	49
1.4.2. Análisis de Contenido.....	57
1.5. DISCUSIONES Y CONCLUSIONES.....	61
CAPÍTULO 2: BARRERAS AL EMPRENDIMIENTO: UN ESTUDIO EMPÍRICO EN INMIGRANTES EMPRENDEDORES MEXICANOS EN USA	67
2.1 INTRODUCCIÓN	68
2.2. MARCO TEÓRICO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS	70
2.2.1. Capital humano	71
2.2.2. Capacidad de Gestión.....	72
2.2.3. Barreras del emprendedor inmigrante	73
2.2.4. Rendimiento	78
2.3. METODOLOGÍA	79
2.3.1. Diseño de la muestra y recolección de información.....	79
2.3.2. Medición de las variables	81
2.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS	83
2.4.1. Fiabilidad y Validez	83
2.4.2. Modelo Estructural	87
2.5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	92

CAPÍTULO 3. FACTORES DETERMINANTES PARA REDUCIR LAS DIFICULTADES FINANCIERAS EN LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES: UN ESTUDIO EMPÍRICO EN USA	97
3.1. INTRODUCCIÓN	98
3.2. MARCO TEÓRICO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS	100
3.3. METODOLOGÍA	105
3.3.1. Diseño de la muestra y recolección de información.....	105
3.3.2. Medición de las variables	106
3.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS	107
3.4.1. Modelo de medida.....	107
3.4.2. Modelo Estructural	108
3.4.3. Análisis de mediación simple	110
3.5. DISCUSIONES	113
3.6. CONCLUSIONES	115
CONCLUSIONES	119
CONCLUSIONS.....	127
APÉNDICES	133
BIBLIOGRAFÍA	141

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Pasos del Análisis Bibliométrico	47
Tabla 1.2. Resumen de datos.....	49
Tabla 1.3. Top 10 revistas más productivas	51
Tabla 1.4. Grupos de países acoplados bibliográficamente.....	52
Tabla 1.5. Top 10 autores	54
Tabla 1.6. Top 10 artículos más citados	57
Tabla 1.7. Conglomerados de Palabras Claves.....	59
Tabla 2.1. KMO y prueba de Bartlett	81
Tabla 2.2. Tamaño y edad de la empresa	81
Tabla 2.3. Validez discriminante del modelo teórico (modelo 1)	86
Tabla 2.4. Validez discriminante del modelo teórico (HTMT) (modelo 1)	86
Tabla 2.5. Validez discriminante del modelo teórico (modelo 2)	87
Tabla 2.6. Validez discriminante del modelo teórico (HTMT) (modelo 2)	87
Tabla 2.7. Resultados de la prueba de hipótesis (modelo 1)	89
Tabla 2.8. Resultados de la prueba de hipótesis (modelo 2)	90
Tabla 2.9. Calidad predictiva y ajuste del modelo 1	92
Tabla 2.10. Calidad predictiva y ajuste del bloque 2.....	92
Tabla 3.1. Validación de los constructos.....	108
Tabla 3.2. Comprobación de hipótesis	109
Tabla 3.3. Efecto de mediación: CH→CG→DF	111
Tabla 3.4. Efecto de mediación: CS→CG→DF	112

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. El emprendimiento inmigrante, el capital humano, capital social y la capacidad de gestión y su impacto en las barreras, rendimiento y dificultades financieras.	33
Figura 1.1. Crecimiento exponencial de publicaciones	50
Figura 1.2. Mapa de Países	52
Figura 1.3. Ley de Lotka.....	53
Figura 1.4. Mapa de Autores Top 10	54
Figura 1.5. Mapa de Autores (mínimo 5 documentos publicados)	55
Figura 1.6. Mapa de Palabras relacionadas con Immigrant Entrepreneurship	58
Figura 1.7. Mapa de Palabras	60
Figura 1.8. Evolución de Palabras Claves	61
Figura 2.1. Modelos de investigación	85
Figura 3.1. Modelo Teórico.....	105
Figura 3.2. Modelo de Mediación Simple.....	111
Figura 3.3. Modelo de mediación simple	113

INTRODUCCIÓN

El espíritu empresarial es uno de los motores del desarrollo económico en la mayoría de las organizaciones (Sloka et al., 2016), y debe evaluarse como un conjunto de factores individuales, sociales, culturales y económicos interrelacionados, y no como una capacidad individual extraordinaria basada en ciertos rasgos de personalidad (Yetim & Yetim, 2006). El emprendimiento es una función económica que realizan los individuos actuando de manera independiente para crear e introducir sus ideas en el mercado, generalmente bajo incertidumbre, tomando decisiones sobre la ubicación, el diseño del producto, y el uso de los recursos (Carlsson et al., 2013). Para autores como Kuckertz et al., (2015), el emprendimiento desempeña un papel decisivo para garantizar la competitividad general en un entorno económico mundial en constante cambio. No existe una sola definición de emprendimiento que pueda ser universalmente aceptada para diferenciar quiénes son y quiénes no son emprendedores, esto depende del enfoque o perspectiva que se tenga (Ferreira et al., 2010; Mirzanti et al., 2015).

El emprendimiento podría verse como una forma de frenar el desempleo y combatir la exclusión de los inmigrantes que sufren discriminación y marginación social y laboral (Heilbrunn & Kushnirovich, 2008; Širec & Tominc, 2017). El emprendimiento inmigrante se describe como el proceso por el cual un inmigrante establece un negocio en un país anfitrión, que no es su país de origen (Dalhammar, 2004; Fatoki & Patswawairi, 2012), creando oportunidades de trabajo para individuos que son ignorados por los mercados laborales convencionales, y a la vez, logra disminuir la competencia con los trabajadores nativos y desarrolla modelos empresariales a seguir (Zhou, 2004). Los inmigrantes pueden construir una ventaja competitiva más firme basada en la experiencia internacional que han tenido a través del acceso a redes en países adoptados y originales (Zolin & Schlosser, 2013). Los inmigrantes que eligen iniciar la difícil tarea del emprendimiento, identificando una oportunidad, acumulando recursos y brindando un valor superior al cliente, deben luchar por el éxito, incluso al equilibrar dos culturas, esto mediante un capital humano fuerte (Ndofor & Priem, 2011).

Existen distintos argumentos en la literatura sobre el papel que juega el capital humano en los inmigrantes. Expertos en el emprendimiento han demostrado que el capital humano aumenta las habilidades cognitivas de un individuo para construir y mantener con éxito una empresa (Talebi et al., 2015; Bird & Wennberg, 2016). Al mismo tiempo, el capital humano en forma de conocimiento, experiencia y habilidades, aumenta la confianza y

mejora la credibilidad en las relaciones sociales (Barone & Van de Werfhorst, 2011; Nawaz, 2017). El nivel de educación puede representar un componente básico del capital humano, sin embargo, la autoeficacia, el estado de alerta de oportunidades y la disposición al riesgo, alcanzan un carácter más específico en relación con el emprendimiento (Jensen et al., 2016). La escasez de conocimiento por parte de los inmigrantes respecto a cuestiones prácticas y formales para el establecimiento de un negocio es una de las principales barreras que estos empresarios afrontan, esto compromete el rendimiento de su negocio ya que dependen más de su entorno debido a sus recursos limitados (Neville et al., 2014). Existe una perspectiva fuerte en la literatura de que el capital humano del país de origen limita las oportunidades de empleo asalariado y, como resultado, empuja a los inmigrantes al autoempleo, y, por otra parte, el capital humano del país anfitrión proporciona un mayor conocimiento sobre los mercados y facilita las interacciones con instituciones financieras y proveedores, contribuyendo así a un mayor autoempleo (Kanas, Van Tubergen, & Van der Lippe, 2009; Chavan & Taksa, 2017; Miller & Le Breton-Miller, 2017).

El emprendimiento no solo requiere del capital humano, sino también del social y financiero (Blumberg & Pfann, 2016). El capital social cubre una infinidad de relaciones entre empresarios, sus familias, sus amigos y su comunidad (Deakins, Ishaq, Smallbone, Whittam, & Wyper, 2007; Eraydin et al., 2010), logrando un efecto significativo en el desempeño económico de los inmigrantes, especialmente en los años iniciales (Turkina & Thai, 2013). Los inmigrantes usan sus redes y habilidades para avanzar en el emprendimiento (Eraydin et al., 2010), éstas pueden ser determinantes para la creación de sus negocios, debido a su riqueza de capital social y la forma en que les facilita la adaptación a un nuevo país (Sequeira & Rasheed, 2006), además por el apoyo en la obtención de recursos importantes que pueden darles una ventaja competitiva y, en última instancia, el éxito empresarial (Deakins et al., 2007; Turkina & Thai, 2013). El éxito empresarial de los inmigrantes está relacionado con el tamaño y naturaleza de sus redes sociales y por la posibilidad de encaminarlas a fines económicos (Kloosterman & Rath, 2010). Ahora bien, las redes sociales por sí mismas no son capital ni finanzas, sin embargo, facilitan la acumulación de financiación para la creación y el crecimiento de empresas propiedad de inmigrantes (Tengeh & Ballard, 2012).

Como se dijo antes, al igual que el capital humano y social, el capital financiero es importante para el emprendimiento inmigrante. El acceso al financiamiento es un factor

clave para el éxito y crecimiento de las empresas, de esta manera se logran sufragar, entre otros, los costos de la puesta en marcha y las inversiones necesarias para su funcionamiento (Bruder, Neuberger, & R athke-D oppner, 2011; Nofsinger & Wang, 2011). Las fuentes financieras pueden ser informales (familiares y amigos), o formales (bancos, compa n as de arrendamiento financiero, fondos de pr estamos, etc.), dependiendo de la relación del empresario inmigrante con su entorno cercano, o con las instituciones financieras oficiales (Smallbone, Ram, Deakins, & Aldock, 2003; Kushnirovich & Heilbrunn, 2008). Otra alternativa que tienen los emprendedores es el crédito ofrecido por sus proveedores, este tipo de crédito comercial depende en gran medida de la confianza que se deriva de las redes sociales (Tengeh & Ballard, 2012).

Los emprendedores inmigrantes tienden a enfrentar dificultades para obtener financiamiento externo, en particular durante la fase inicial de su negocio, esto debido a que no cuentan con un historial crediticio que los respalde (Kushnirovich & Heilbrunn, 2008; Bruder et al., 2011; Ald n & Hammarstedt, 2016). Sin embargo, una gestión eficiente y efectiva del capital financiero, puede marcar una diferencia sustancial entre el éxito y el fracaso de una empresa (Agyei-Mensah, 2012; Fatoki, 2014). La capacidad de gestión se considera un tema vital en las empresas en general, no obstante, para el caso de los inmigrantes, ésta resulta indispensable para ingresar a la carrera empresarial (Bagchi, Chakrabarti, & Roy, 2012; Tengeh & Ballard, 2012). Las habilidades gerenciales son cruciales para el éxito en los negocios de inmigrantes (Carter et al., 2015), y mediante la capacitación formal o informal, es posible lograr que estos empresarios puedan administrar de manera exitosa su negocio (Zhou, 2004; Ribeiro-Soriano & Urbano, 2010; Santarelli & Tran, 2013).

Existe una diversidad de desafíos que influyen en la decisión de los inmigrantes para participar en distintas formas de emprendimiento (Afreh et al., 2019). Entre estos retos están las dificultades socioculturales y ling sticas, la carencia de conocimiento en los negocios, el financiamiento limitado para dar inicio a los mismos, o el acceso condicionado o nulo a pr estamos bancarios (Sim, 2015; Bellavitis, Filatotchev, Kamuriwo, & Vanacker, 2017; Miller & Le Breton-Miller, 2017; Tengeh & Nkem, 2017). Así, como tener una experiencia profesional limitada, e insuficientes habilidades para llevar a cabo una actividad económica (Nawaser et al., 2011). El caso de los emprendedores inmigrantes mexicanos localizados en el sur de USA, específicamente en el estado de Arizona, es singular. Estos empresarios

enfrentan desafíos adicionales como la existencia de diversas leyes migratorias estatales, entre ellas la ley SB1070, en donde, a través del ejercicio legítimo de la autoridad gubernamental, se inspecciona no solo a personas indocumentadas, sino la raza, el color y el origen nacional de los latinos, repercutiendo de manera drástica en la actividad económica de estos empresarios (Campbell, 2011; Ram, Jones, & Villares-Varela, 2017).

Para enfrentar estos desafíos, los inmigrantes emprendedores deberán fortalecer sus lazos étnicos para lograr alcanzar un alto capital social, humano y financiero, acompañado de una estrategia centrada en su enclave, o en el mercado dominante, logrando de esta manera mejorar su desempeño (Ndofor & Priem, 2011). Por otra parte, mientras el inmigrante aumente sus habilidades cognitivas, incluido el aprendizaje práctico, y tenga un mayor conocimiento sobre el mercado, aprenderá a tomar decisiones acertadas, facilitando así el logro de un mayor rendimiento de la empresa (Seghers et al., 2012; Nawaz, 2017). De la misma manera, es importante mencionar que a través de las redes sociales es más sencilla la obtención de recursos económicos para crear y desarrollar ideas de negocios (Turkina & Thai, 2013), al igual que el tomar en cuenta las características culturales de los inmigrantes que los orientan hacia el emprendimiento (Fatoki & Patswawairi, 2012).

La literatura sobre las características de los inmigrantes emprendedores y sus empresas es limitada. Existen estudios que abordan de manera parcial las barreras a las que se enfrentan estos empresarios, sin embargo, los resultados son difíciles de comparar. Se necesita explorar por qué los empresarios migrantes son más propensos que los empresarios nativos a reportar dificultades para acceder a las finanzas empresariales (Correa & Girón, 2013; Bewaji, Yang, & Han, 2015). Indagar al respecto, permitirá evaluar tanto su posición económica actual, como las perspectivas para las generaciones futuras (Abdul-Razzak et al., 2015). Los mexicanos son el grupo minoritario de más rápido crecimiento en USA, y el emprendimiento frecuentemente les brinda una plataforma para su avance económico y su integración social (Canedo et al., 2014). Este grupo representa una minoría importante que ha sido relativamente ignorada en la literatura sobre emprendimiento (Lofstrom & Wang, 2007). El conocer las características humanas, sociales y culturales de estos emprendedores, permitirá entender cómo es que, a pesar de los obstáculos que afrontan, los mexicanos son un grupo propenso al autoempleo y a desarrollar y mantener en marcha sus propias empresas.

Este documento destaca la trascendencia del papel que juega el inmigrante emprendedor en la economía global y cómo resulta ser una fuente de revitalización económica y renovación social en los países receptores, mismas que les ha permitido tener un crecimiento en el mercado internacional (Neville, Orser, Riding, & Jung, 2014; Akın, Bostancı, & Akyol, 2017), de la misma manera explica cómo superar los desafíos que enfrentan los inmigrantes emprendedores para mejorar su competitividad. Una contribución importante de este trabajo consiste en explicar cómo la relación que existe entre el capital humano, social y financiero, aunada a la capacidad de gestión, le permite al inmigrante emprendedor percibir menos barreras en el crecimiento de sus negocios y tener los recursos financieros necesarios para el desarrollo y rentabilidad de la empresa. Diversos autores, entre ellos Van Hulten & Ahmed, (2013) y Pelinescu, (2015), explican que la falta de capital humano, de habilidades en gestión administrativa e insuficientes redes sociales limitan las posibilidades de crecimiento de los negocios de los inmigrantes. En relación a lo que anteriormente se ha analizado, se deriva el objetivo principal de esta tesis:

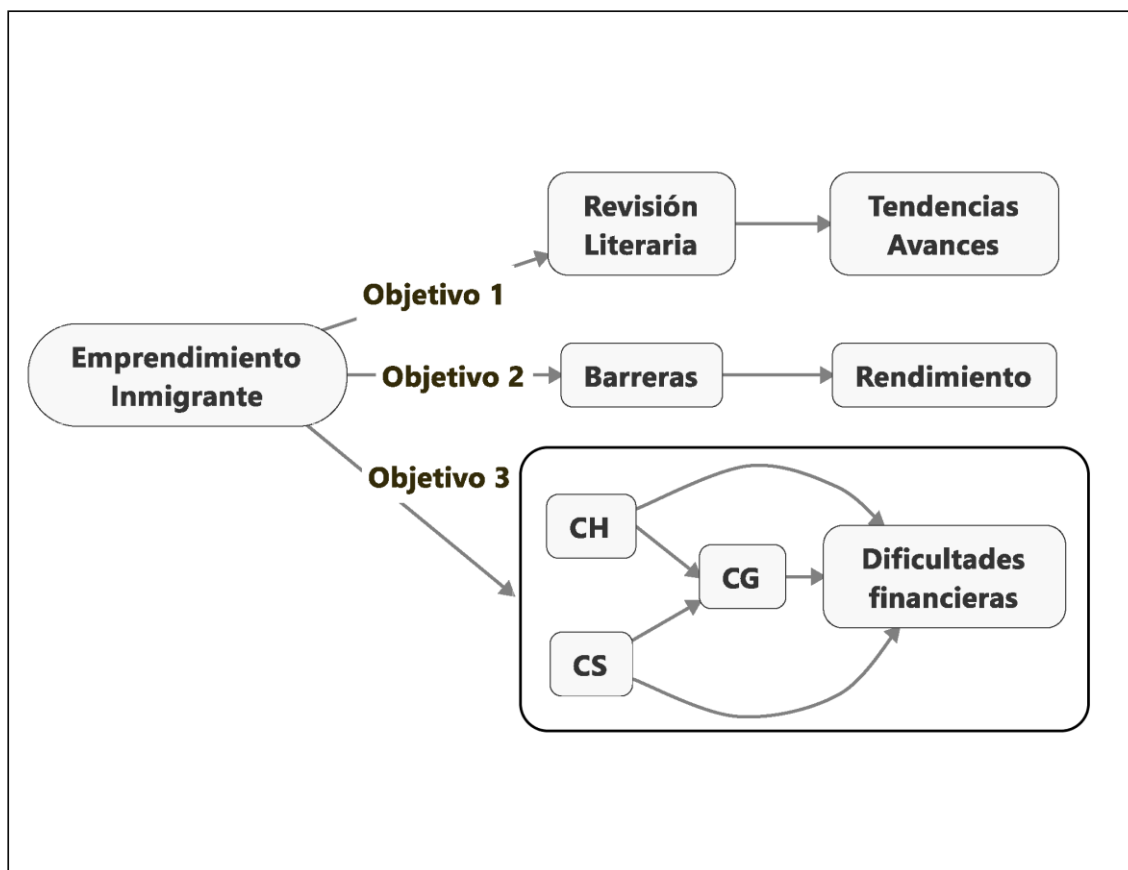
Objetivo general

Realizar un análisis conceptual y empírico sobre el comportamiento del emprendimiento inmigrante respecto a las barreras empresariales, su nivel de capital humano y social, el acceso a la financiación y su relación con la capacidad de gestión para elevar el rendimiento de la Pyme.

Objetivos específicos

1. Realizar una revisión ordenada de la literatura sobre el emprendimiento de inmigrantes, a través de un análisis bibliométrico.
2. Analizar las barreras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores mexicanos en Estados Unidos de América (USA) y su relación con el capital humano, la capacidad de gestión y su rendimiento.
3. Analizar cómo el capital humano, el capital social y la capacidad de gestión de los inmigrantes emprendedores pueden ayudar a reducir las dificultades financieras. Además, se analiza el efecto de mediación que tiene la capacidad de gestión entre el capital humano y social en las dificultades financieras.

Figura 1. El emprendimiento inmigrante, el capital humano, capital social y la capacidad de gestión y su impacto en las barreras, rendimiento y dificultades financieras.



Fuente: Elaboración propia.

Para dar solución a los objetivos de esta investigación se ha realizado un estudio empírico con una muestra de 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, en el estado de Arizona en los Estados Unidos de América (USA). La planeación y el trabajo de campo se llevaron a cabo durante los meses de octubre del año 2017 a julio del año 2018.

Estructura de la tesis

La tesis está compuesta por tres capítulos. En el primer capítulo, se presenta el primer objetivo específico de la investigación, el cual tiene como propósito realizar una revisión ordenada de la literatura sobre el emprendimiento de inmigrantes, para así analizar los avances y tendencias que se tienen sobre el tema, esto se realiza mediante un análisis

bibliométrico. Los pasos para llevar a cabo este estudio son los siguientes: 1) Determinación del tema de estudio, 2) selección de la base de datos, 3) codificación de los datos recabados, y 4) análisis de la información. Este estudio utiliza la base de datos en línea de Web of Science, que alberga documentos científicos de todas las disciplinas. Los resultados de la búsqueda fueron filtrados por áreas de investigación referente al tema de Emprendedor Inmigrante, debido a que ésta es nuestra área de interés, los datos arrojaron un total de 1,286 artículos. Los resultados muestran los artículos más citados, siendo el número mayor de citas de 1517, el periodo de análisis más significativo sobre el tema fue del 2010 al 2019, los países con mayor número de publicaciones fueron, en primer lugar, Estados Unidos, seguido de Inglaterra, haciendo que el norte del continente americano sea el más productivo, Europa se coloca en segundo lugar. Existe un total de 1990 autores que han participado publicando trabajos, los temas motores, definidos como aquellos que se han estudiado a fondo y son cruciales en el campo fueron: inmigrantes, contexto y estrategias. Para construir y visualizar mapas de los estudios más sobresalientes sobre emprendimiento inmigrante, se utilizaron dos herramientas, VOSviewer y SciMAT, ambos programas son de libre acceso.

El segundo objetivo se dirige al análisis de las barreras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores mexicanos en Estados Unidos de América (USA) y su relación con el capital humano, la capacidad de gestión y su rendimiento. En este estudio se utilizaron las siguientes variables para medir el capital humano: 1) experiencia laboral en el país de origen, 2) experiencia empresarial previa, 3) habilidades de comunicación, 4) disposición para adaptarse a los cambios, 5) capacidad para aceptar riesgos en proyectos empresariales, 6) identificar oportunidades de mercado, y 7) decisiones audaces. Para medir la capacidad de gestión se utilizaron las variables de adaptación a cambios importantes, identificación del costo para comprar bienes o productos, identificación de las necesidades financieras familiares, personales y comerciales, conocimiento del costo al que se debe vender los productos o servicios para no perder. Para analizar el grado de importancia de las barreras, se estructuraron en 5 dimensiones: a) Barreras al entorno económico, b) Barreras culturales y sociales, c) Barreras administrativas, d) Barreras de recursos humanos, y e) Barreras financieras. Respecto a la medición del desempeño, se evaluaron las mejoras en la calidad del producto o servicio entregado, el aumento en la satisfacción del cliente, mejoras en la imagen de la empresa, aumentos en las ganancias,

aumentos en las ventas, motivación de los trabajadores y el uso mejorado de las nuevas tecnologías.

El estudio analiza las variables del modelo teórico a través del método de ecuaciones estructurales basado en la varianza, mediante el PLS (Partial Least Square), siendo el que mejor se adapta al modelo teórico presentado (naturaleza y características de los constructos) y a los objetivos de la investigación. El método de mínimos cuadrados parciales (PLS), se utilizó para hacer frente a las relaciones entre las variables de investigación con apoyo del software SmartPLS versión 3.2.8. El sistema de ecuaciones estructurales (SEM) a través de PLS es una técnica de análisis multivariante que tiene como finalidad probar modelos de tipo estructural; aunque sus inicios se remontan hace más de dos décadas, se considera una técnica emergente y de segunda generación (Barclay, Higgins, and Thompson, 1995; Chin, 1998). Esta técnica estadística tiene como objetivo principal el análisis causal-predictivo, y que además los problemas o fenómenos que se analizan son complejos y en donde el conocimiento teórico puede ser escaso. El uso de la metodología PLS implica un enfoque de dos fases, el modelo de medida (validez y fiabilidad de los constructos) y el modelo estructural (comprobación de las hipótesis y ajuste del modelo). Los resultados de esta investigación han demostrado una relación positiva y significativa entre el capital humano del inmigrante emprendedor y el desempeño, al igual que la capacidad de gestión en el desempeño de su empresa. Se muestra también evidencia significativa de que mientras haya mayor capital humano y mayor capacidad de gestión, esto le permitirá al inmigrante emprendedor percibir menos barreras para el desarrollo de su negocio. Respecto al análisis de cómo las barreras afectan el desempeño de sus negocios, los resultados no muestran una relación significativa ya que éstos sugieren que no afectan el desempeño de sus negocios de manera negativa.

El tercer objetivo de esta investigación se enfoca en analizar cómo reducir las dificultades financieras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores mexicanos y su relación con el capital humano, capital social y la capacidad de gestión. De igual forma en este estudio se ha recurrido al uso del SEM a través de PLS, con el fin de probar las relaciones causales y predictivas del modelo propuesto. Pero, además, se ha decidido hacer un análisis de mediación simple. Este tipo de análisis estadístico en la actualidad es de los más utilizados en el área de las ciencias sociales y cada que vez gana más terreno en las ciencias empresariales y del marketing. Estos análisis tienen como propósito fundamental

evaluar con mayor precisión como una variable (independiente) que antecede a la variable de mediación influye en la variable final (dependiente). Autores como MacKinnon, Fairchild, & Fritz (2007), han expuesto que el análisis de la mediación es una forma de explicar el proceso y/o mecanismo por el cual una variable afecta a otra de forma directa o indirecta. En este estudio el modelo teórico contempla la variable de capital humano, la cual fue medida a través de las habilidades de comunicación, la voluntad para adaptarse a los cambios y la capacidad para aceptar riesgos en proyectos empresariales. El capital social es evaluado mediante la forma en que se conserva la cultura del país de origen y la forma en que ésta impacta en el servicio al cliente, el uso de los lazos interétnicos para llegar a nuevos mercados, y las diferentes formas de hacer negocios. Para medir la capacidad de gestión se utilizaron las siguientes variables: 1) gestión adecuada del negocio, 2) identificación clara de los costos operacionales de la empresa, y 3) registro adecuado de lo que se cobra y paga. La medida de las dificultades financieras se hizo a través de la medición de los obstáculos que se tienen para obtener recursos financieros, finanzas inadecuadas, y restricción de crédito comercial. Los resultados muestran que el capital humano y social tienen una relación positiva y significativa con la capacidad de gestión y esto permite el acceso a los recursos financieros necesarios para el desarrollo de la empresa. Asimismo, existe evidencia significativa en cuanto al efecto mediador que tiene la capacidad de gestión sobre el capital humano y social, para el acceso a la financiación. Se encuentra un impacto importante en los negocios de inmigrantes para desarrollar ideas de negocios, recursos para llevarlos a cabo y su capacidad para adquirir capital financiero (Light et al., 1989; Casson & Della Giusta, 2007; Turkina & Thai, 2013).

Contribuciones e implicaciones de la tesis

Las aportaciones primordiales de esta investigación están dirigidas a desarrollar un marco conceptual innovador sobre el emprendimiento de inmigrantes, resaltar la importancia del capital humano, capital social y la capacidad de gestión como factores que ayudan a los empresarios inmigrantes a enfrentar distintas barreras, mejorar el rendimiento de sus negocios, y reducir las dificultades financieras. De manera inicial, el estudio presenta diversos e importantes análisis bibliométricos sobre el tema de inmigrantes emprendedores. Entre ellos se puede ver como el emprendimiento de inmigrantes es considerado una fuente de revitalización económica y renovación social (Aliaga-Isla & Rialp, 2013), y a la vez, un fenómeno multifacético, complejo, diverso y global (Nazareno et al., 2019). Es posible

visualizar de manera gráfica los avances que se han tenido respecto al estudio de las teorías del emprendimiento inmigrante, en qué países se estudia más de ellos, y la creación de nuevos conceptos. Sin embargo, existe carencia en la literatura sobre emprendimiento inmigrante (Picanço Cruz & de Queiroz Falcão, 2016), es preciso reforzar el análisis sobre redes de inmigrantes y reconocer su importancia para la economía global (Zhenzhong Ma et al., 2013), de esta manera se podrá identificar la tendencia que sigue el emprendimiento de inmigrantes.

En una segunda parte, la tesis presenta evidencia empírica sobre la relación del capital humano, la capacidad de gestión y el rendimiento, con las barreras que enfrentan los empresarios inmigrantes mexicanos en la ciudad de Tucson, Arizona en los Estados Unidos de América (USA). El poder explicar cómo superar los retos que traen consigo estos obstáculos, puede ayudar a los empresarios inmigrantes a mejorar su competitividad (Neville et al., 2014), sin embargo, el principal inconveniente es la diversidad de las barreras existentes, y la escasez de la literatura. Aún no se ha podido establecer una comprensión clara de la escala de barreras que enfrentan las empresas de inmigrantes para extender sus mercados (Carter et al., 2015). Una contribución notable en esta investigación es el desarrollo de la teoría del capital humano, la cual propone que el conocimiento mejora las habilidades intelectuales, lo que resulta en actividades más rentables y eficaces (Sequeira & Rasheed, 2006). Un argumento importante es que, el capital humano ofrece a los emprendedores inmigrantes un conocimiento mayor del mercado, permitiéndoles trabajar por cuenta propia, administrar sus negocios, e incrementar sus posibilidades de éxito económico (Kanas et al., 2009; Nawaz, 2017). Una empresa tendrá más posibilidades de éxito dependiendo de la capacidad de gestión, y conocimiento de sus miembros, para administrar la empresa, facilitando así un desempeño más sólido (Dimov & Shepherd, 2005).

Es importante añadir que, el analizar cómo los emprendedores inmigrantes logran superar diversas dificultades, contribuye a que sus empresas logren un crecimiento económico, incrementen la creación de empleos y la innovación (Seghers et al., 2012; Aldén & Hammarstedt, 2016). De la misma manera, es importante admitir que la falta de conocimiento financiero involucra dificultades para acceder a servicios y productos financieros en el mercado general, siendo estos los que permiten a los empresarios inmigrantes llevar una vida social normal en la comunidad a la que pertenecen (Maciejasz-

Świątkiewicz, 2015). Otra aportación significativa en esta investigación es la presentación de la teoría del capital social, la cual ofrece una perspectiva de que las redes sociales pueden ayudar a identificar barreras y oportunidades de acción para superar los problemas de gestión de recursos (Halpern et al., 2013), además, el capital social logra facilitar, a través de alianzas, el acceso a los recursos financieros necesarios para el desarrollo de la empresa. Asimismo, los contactos sociales proporcionan mayor información para que los emprendedores inmigrantes se familiaricen con el mercado laboral local (Chiswick & Wang, 2016). Sin embargo, el capital social por sí solo es insuficiente para hacer crecer los negocios de estos empresarios, la adaptación de los inmigrantes a los valores y culturas del país de acogida crea una mayor tendencia a participar en la sociedad dominante (Zolin et al., 2016).

Este estudio tiene como resultado implicaciones importantes para las ciencias empresariales fortaleciendo la gestión administrativa, impulsando o renovando las políticas públicas, y para la ventaja competitiva de los empresarios inmigrantes. En lo referente a las implicaciones administrativas, los resultados han demostrado la importancia del capital humano y la capacidad de gestión para abordar los diferentes obstáculos o barreras que enfrentan los inmigrantes. Para que los negocios de inmigrantes sean exitosos, es necesario tener una buena toma de decisiones y contar con recursos humanos capacitados, de esta manera será posible alcanzar el apoyo económico, lograr un desempeño positivo y enfrentar situaciones críticas. El emprendimiento inmigrante podría extenderse mediante programas de capacitación empresarial y educación financiera, y así prevenir una restricción financiera para estos empresarios. Por otra parte, los resultados pueden ser importantes para fomentar políticas públicas que desarrollen aquellas áreas en las que los emprendedores inmigrantes tienen ventajas competitivas naturales y, por lo tanto, pueden aportar a la economía y el desarrollo del país receptor. Un ejemplo para fomentar e impulsar políticas públicas que favorezcan la competitividad del emprendimiento de los inmigrantes mexicanos, puede ser a través de la relación y el trabajo colaborativo (modelo de triple hélice: escuela-estado-empresa) con organismos de la ciudad de Tucson Arizona, entre las que se destacan: universidades locales, secretaría de relaciones exteriores (el consulado mexicano), la Cámara Hispana de Comercio y la Asociación Cristiana de Mujeres Jóvenes, entre otras más importantes.

**CAPÍTULO 1: INMIGRANTES EMPRENDEDORES: UNA REVISIÓN
DE LA LITERATURA Y UNA AGENDA PARA FUTURAS
INVESTIGACIONES**

1.1. INTRODUCCIÓN

El tema de emprendimiento inmigrante ha despertado un gran interés en los académicos, es un tema relativamente nuevo y los estudios realizados hasta la fecha son relativamente escasos (Aliaga-Isla & Rialp, 2013; Picanço Cruz & de Queiroz Falcão, 2016). En su artículo "Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda", Dabić et al., (2020), exponen que el emprendimiento de inmigrantes está en aumento al igual que el valor de sus actividades. Esto es debido en parte al creciente nivel educativo de un número mayor de inmigrantes, y al haber sido impulsados por los recientes cambios estructurales de las economías industriales. Los estudios sobre emprendimiento de inmigrantes en la literatura internacional han atraído el interés para realizar investigaciones en diversas áreas como la economía y los negocios. En los que se indica que la inmigración contribuye al desarrollo de la economía del conocimiento y a la literatura empresarial, ya que proporcionan diversidad cultural, dado que los empresarios inmigrantes producen nuevas ideas y perspectivas (Akin et al., 2017). De acuerdo con Aliaga-Isla & Rialp, (2013), el emprendimiento de inmigrantes es considerado un fenómeno socioeconómico importante en la actualidad, debido a que las comunidades de inmigrantes han sido vistas en gran medida como una fuente de revitalización económica y renovación social.

La integración de empresarios inmigrantes que puedan contribuir a la economía de un país anfitrión debe ser primordial para sus gobernantes. Por ello es necesario comprender mejor los factores que puedan explicar la incorporación de las empresas de inmigrantes en los países de acogida (Curci & Mackoy, 2010; Sanderson, Derudder, Timberlake, & Witlox, 2015). Hay autores que reconocen la complejidad del fenómeno de la iniciativa empresarial de los inmigrantes (Curci & Mackoy, 2010), quienes recomiendan incorporar factores y características personales para comprender con precisión las diferentes perspectivas que se tiene sobre el emprendimiento inmigrante. La literatura ha demostrado que ser inmigrante tiene ciertas desventajas porque existen limitaciones debido al ajuste de culturas, experiencias y conocimientos (Aliaga-Isla & Rialp, 2013), a pesar de ello, la propia cultura, idioma y el mercado que tienen los empresarios inmigrantes en sus países de origen, se ha convertido en una ventaja competitiva al realizar sus actividades empresariales en el país receptor (Zhenzhong Ma et al., 2013).

Al sobrevivir adversidades y circunstancias desfavorables, el empresario inmigrante emerge como el enlace crítico entre las pequeñas empresas y la globalización, y la fuerza principal detrás de un creciente impulso hacia una economía de mercado en el mundo en desarrollo (Iyer & Shapiro, 1999). Las poblaciones globales son consideradas sitios estratégicos en donde se acumula el capital en la economía mundial y, por lo tanto, también son puntos clave de destino para los inmigrantes (Sanderson et al., 2015). El aumento en el número de inmigrantes en todo el mundo, especialmente en los últimos tiempos, ha llevado también a un incremento en su espíritu empresarial, convirtiéndose cada vez más en parte de la economía global (Akin et al., 2017). El impacto económico de los inmigrantes emprendedores va más allá del solo hecho de proporcionarles trabajo a ellos y a sus empleados, les ha permitido tener un crecimiento en el mercado internacional (Rath & Kloosterman, 2000; Raes, 2000).

Es un hecho que el espíritu emprendedor de los inmigrantes ha captado el interés de quienes se encargan de formular políticas y de aquellos que están insertos en el área académica (Chrysostome, 2010; Ferreira, Santos, Serra, & Reis, 2010). Frecuentemente el término “inmigrante” se asocia a connotaciones negativas, de ahí que no sorprende encontrar un fuerte sentimiento expresado en contra del mismo (Munkejord, 2017; McHenry & Welch, 2018). Sin embargo, en las últimas décadas, se ha transformado el emprendimiento inmigrante en un fenómeno multifacético, complejo, diverso y global (Nazareno et al., 2019). Dada esta controversia, el objetivo de este estudio es realizar una revisión ordenada en relación con la literatura sobre el emprendimiento de inmigrantes, para así analizar los avances y tendencias que se tienen sobre el tema, discutir de manera adecuada estos hallazgos, conocer las brechas que se han generado y proponer futuras líneas de investigación. A raíz de esto resulta interesante establecer dos preguntas de investigación: 1. ¿Cuáles son los principales temas que se han abordado en la investigación de emprendimiento inmigrante? y 2. ¿Qué investigaciones futuras se han propuesto desarrollar en estas líneas? Con la economía mundial cada vez más globalizada, los empresarios inmigrantes se vuelven más importantes y pueden actuar como agentes de cambio (Ma, Zhao, Wang, & Lee, 2013). La presente investigación contribuye a lograr hallazgos significativos que fortalecerán aspectos relacionados con las motivaciones del emprendedor inmigrante, su capital humano y social, el impacto en la economía, acceso a la financiación y rendimiento.

La esencia del emprendimiento es el deseo de buscar oportunidades, basado en las motivaciones y relaciones interpersonales del individuo, y su responsabilidad en la toma de decisiones, independientemente de los recursos con los que se cuente (Hébert & Link, 1989; Stevenson & Jarillo, 1990; Quan, 2012). De ahí que el emprendimiento está incrustado en el capital humano, la socio-cultural y los entornos políticos y económicos, los cuales tienen un impacto en las motivaciones de los empresarios étnicos y su enfoque para el establecimiento de empresas (Soydas & Aleti, 2015). La llegada de inmigrantes tiene un impacto significativo en el panorama económico y político de país que los recibe (Hirschman, 2005; Knight, 2015). El emprendimiento inmigrante se considera cada vez más como una estrategia eficaz que mejora la situación económica de las minorías étnicas y permite su integración económica en el país de acogida (Brzozowski, 2017).

Es importante comprender con mayor precisión cómo se producen y reproducen los recursos sociales en la comunidad étnica (Zhou, 2004), y de esa manera entender mejor las estratificaciones sociales en un ecosistema emprendedor (Neumeyer et al., 2018). Los autores Chand & Ghorbani (2011) toman la teoría del capital social para explicar que la formación de empresas y desempeño de los inmigrantes está relacionada con la cultura y la forma en cómo los inmigrantes usan sus redes sociales para iniciar tales empresas. El acceso a la financiación formal resulta limitado para la mayoría de los empresarios inmigrantes, por ello, la creación de redes con familiares y amigos es a menudo una de las principales formas de lograr asegurar el capital (Fatoki, 2013). Por otra parte, de acuerdo a Alammari, (2018), la teoría del capital humano establece que la educación mejora la productividad y como resultado también los ingresos, además, los empresarios mejor educados pueden agregar valor a su capacidad para administrar negocios.

Un aspecto significativo es la fuerza en el vínculo de la red de inmigrantes, debido a que ésta ejerce un efecto positivo en el rendimiento de la empresa (Patel & Terjesen, 2011). Es conveniente destacar que, por lo general, los estudios actuales exploran solo un aspecto de las redes sociales. No obstante, tanto la estructura de la red como su heterogeneidad son importantes para el rendimiento (Rodan & Galunic, 2004). Otro punto determinante para el desempeño es la inversión en capital humano, ejemplo de esto son las competencias específicas de un emprendedor y la experiencia en actividades relevantes para la propiedad empresarial, éstas impactan positivamente en el rendimiento de la empresa y aumentan el tiempo de supervivencia de la empresa (Bosma et al., 2004). De la

misma manera Hormiga, Batista-Canino, & Sánchez-Medina (2011) encuentran que las competencias gerenciales medidas por la educación, la experiencia gerencial, la experiencia de inicio, y el conocimiento de la industria, tienen un impacto positivo en el desempeño de las PYMES.

Este trabajo está organizado de la siguiente manera. Se presenta primero la revisión de la literatura, seguida de la metodología utilizada para analizar los datos, mismos que permiten concluir con el hallazgo de los principales resultados. Posteriormente se muestran las conclusiones y discusiones, y finaliza con las futuras líneas de investigación.

1.2. REVISIÓN DE LITERATURA

1.2.1. Emprendimiento Inmigrante

El espíritu empresarial de los inmigrantes es considerado por Dalhammar (2004) y Akin et al. (2017) como el proceso por el cual un inmigrante establece una empresa en un país distinto a su país de origen. Los emprendedores inmigrantes a menudo son vistos como pequeños comerciantes que están frecuentemente vinculados a su origen cultural y estructuras sociales particulares (Aldrich & Waldinger, 1990; Zhou, 2004). El espíritu empresarial en los inmigrantes resulta ser una fuente importante de nuevos negocios debido a que son considerados mejores emprendedores por tener una educación distinta al país anfitrión, una combinación de creencias, y una mejor percepción de oportunidades (Dana, 1995; Levie, 2007). De la misma manera, el inmigrante tiene el potencial de convertirse en emprendedor, debido a que puede verse influenciado, entre otros, por sus valores, habilidades y diferencias étnicas (Baklanov et al., 2014) y en algunos casos por discriminación laboral, teniendo un capital humano que utiliza el emprendimiento como medida de sobrevivencia (Peroni et al., 2016).

Los emprendedores inmigrantes se caracterizan por tener el impulso interno para lograr el éxito en el mercado laboral del país anfitrión (Constant & Zimmermann, 2006; Neville, Orser, Riding, & Jung, 2014), y por aceptar una competencia feroz, pequeños márgenes de ganancia y perspectivas de crecimiento limitadas (Rath & Kloosterman, 2000). Sin embargo, actualmente existen empresarios inmigrantes que comenzaron su negocio no por los obstáculos habituales que enfrentan en el país anfitrión, sino porque quieren explotar una oportunidad de negocio y ganar dinero, por ello tienden a concentrarse en nichos

específicos incluidos los sectores de alta y baja cualificación (Chrysostome, 2010; Hart & Acs, 2011). Curci & Mackoy (2010), Tengeh, Ballard, & Slabbert (2012) y Brzozowski et al. (2014) describen a los inmigrantes emprendedores como individuos que poseen características particulares, como capital humano y capacidades empresariales, y esto les da ventaja para lograr un negocio con un crecimiento potencial. Mientras más tiempo perdure un inmigrante en los negocios e incorpore sus experiencias, más exitoso será (Kesler & Hout, 2010; Tengeh et al., 2012). Además, tendrá más probabilidades de desarrollar redes sociales y comerciales que le permitirán extenderse en el mercado y acceder a recursos que pueden proporcionar una ventaja económica a sus empresas (Lee, 1999; Ndofor & Priem, 2011). Los empresarios inmigrantes son individuos con mayores ambiciones, motivaciones y capacidades, que deciden cambiar el país de residencia para maximizar su utilidad de por vida (Constant & Zimmermann, 2013), y tener la oportunidad de utilizar al máximo sus habilidades, conocimientos y experiencia y tener éxito en sus carreras (Yap et al., 2014).

El emprendimiento inmigrante crea oportunidades para los trabajadores independientes, así como para aquellos que pudieran ser excluidos por los mercados laborales convencionales (Zhou, 2004). De esta forma se reduce el desempleo y la pobreza (Fatoki & Patswairi, 2012). Por otra parte, la situación social y cultural especial de los emprendedores inmigrantes, es un factor claro que los hace propensos al autoempleo (Iyer & Shapiro, 1999; Brzozowski, Cucculelli, & Surdej, 2014), son más dinámicos e inherentemente tienden a trabajar por cuenta propia, creando su propio negocio debido a su disposición a asumir riesgos (Constant & Zimmermann, 2006; Bruder, Neuberger, & Rätthke-Döppner, 2011; Fatoki & Patswairi, 2012). De acuerdo a Saxenian (2002) y Širec & Tominc (2017) los inmigrantes juegan un papel determinante, debido a que fomentan el desarrollo económico, creando nuevos puestos de trabajo y riqueza. La creciente participación de los inmigrantes en el emprendimiento puede verse como una muestra de sus actitudes de riesgo, su pensamiento creativo al percibir los nichos que se van a llenar en el mercado y su apertura al cambio y a la innovación (Baycan-Levent & Kundak, 2009). Por su parte Dalziel (2008) y Awotoye & Singh (2018) sostienen que los inmigrantes emprendedores enfrentan desafíos únicos, a pesar de ello resultan ser altamente exitosos debido a que poseen atributos como los rasgos de personalidad que los hacen más propicios para el éxito empresarial a diferencia de los no inmigrantes.

El espíritu empresarial de inmigrantes se está convirtiendo cada vez más en parte importante de la economía global (Neville et al., 2014; Akin, Bostanci, & Akyol, 2017), y en una fuerza impulsora significativa en la creación de nuevos negocios (Fatoki, 2014b). Para el país anfitrión, la iniciativa empresarial de los inmigrantes puede infundir dinamismo en su economía y ser una herramienta valiosa para un potencial desarrollo económico (Skandalis & Ghazzawi, 2014), gracias a su habilidad en identificar oportunidades para realizar negocios en mercados extranjeros (Smans et al., 2014).

1.3. METODOLOGÍA

1.3.1. Análisis bibliométrico

Un análisis bibliométrico de un área específica de la literatura ofrece un enfoque objetivo y permite examinar cantidades muy grandes de datos para identificar temas principales de investigación y relaciones difíciles de detectar por los humanos sin la ayuda de las computadoras (Wallin, 2012; Chen & Xiao, 2016; Albort-Morant & Ribeiro-Soriano, 2016). Este tipo de análisis constituye una innovación metodológica con respecto a las revisiones de literatura tradicional (De Bakker et al., 2005), mediante éste se proporciona un método relativamente robusto y menos parcial para analizar los fundamentos de una disciplina académica (Wallin, 2012).

El presente estudio utiliza un análisis bibliométrico de datos secundarios y los pasos que se realizaron para llevar a cabo este estudio fueron los siguientes: 1) Determinación del tema de estudio, 2) selección de la base de datos, 3) ajustes de criterios de búsquedas, 4) codificación de los datos recabados, y 5) análisis de la información. En este sentido, esta investigación sigue estos pasos para llevar a cabo un proceso de revisión transparente, reproducible e iterativo (Casado-Belmonte et al., 2020). Véase la Tabla 1.1. para una visión completa del proceso.

Tabla 1.1. Pasos del Análisis Bibliométrico

Paso 1 Determinación del tema de estudio	Inmigrantes Emprendedores		
Paso 2 Selección de base de datos	Web of Science Science Citation Index Expanded (SCI-EXPANDED) Social Sciences Citation Index (SSCI) Arts & Humanities Citation Index (A&HCI)		
Paso 3 Ajustes de criterios de búsqueda	Palabras Claves en Tema = ("new ventures" o "entrepreneur*" o "new business" o "startup*" o "start up*" o "start-up*" o "new firm*") y (inmigrant o ethnic*) Tipo de documento = "Artículos" o "Review" Periodo = 1977 a 2019		
Paso 4 Codificación de los datos recabados	Archivo Excel	VOSviewer (archivo formato csv)	SciMAT (archivo formato csv)
	Productividad de Autores, Revistas, Países	Palabras Claves Co-Ocurrencia	Diagramas Estratégicos Temas
Paso 5 Análisis de la información	Análisis y Discusión de Resultados		

Fuente: Elaboración propia

1.3.2. Selección de la base de datos

Este estudio utiliza la base de datos en línea de Web of Science, que alberga documentos científicos de todas las disciplinas (Rey-Martí et al., 2016), ésta proporciona datos sobre investigaciones científicas y permite el análisis bibliométrico de los mismos (De Bakker et al., 2005). Se ha establecido que la Web of Science tiene una ventaja valiosa sobre otras bases de datos porque incluye la literatura de las ciencias sociales (Castillo-Vergara et al., 2018). El presente analiza publicaciones de 1977 al 2019, sin embargo, el periodo del 2010 al 2019 se distinguió por ser un ciclo significativo en cuanto a la divulgación sobre el tema de emprendedores inmigrantes.

Las palabras clave utilizadas en el estudio fueron la combinación de immigrant* o ethnic con algunos de los siguientes conceptos “new business”, “entrepreneur*”, “new business”, “startup”, “start up*”, “start-up*”, “new firm*”. Los resultados de esta búsqueda fueron filtrados por “artículos” y “review” y el resultado es un total de 1286 documentos.

1.3.3. Codificación de los datos recabados

Una vez que se realizó la búsqueda, se creó una base de datos única en un archivo plano en formato txt que contiene el registro con las variables de los artículos más citados, el año de publicación, citas por país, el periodo de análisis, los países con mayor número de publicaciones, los conceptos de las publicaciones que se incluyeron en la búsqueda y las categorías de la Web of Science en donde se han publicado los temas estudiados en esas áreas.

1.3.4. Software

Se utilizaron dos herramientas en este análisis. La primera es VOSviewer, un programa informático de libre acceso desarrollado para construir y visualizar mapas bibliométricos, su principal ventaja es que puede mostrar un mapa de diferentes maneras, cada una enfatizando un aspecto diferente del mapa (van Eck & Waltman, 2009; Castillo-Vergara et al., 2018). La segunda herramienta es SciMAT, este software es también de código abierto y realiza análisis de mapeo científico dentro de un marco longitudinal y proporciona diferentes módulos que permite llevar a cabo todos los pasos del flujo de trabajo de mapeo científico (Cobo et al., 2012; Castillo-Vergara et al., 2018).

1.3.5. Indicadores

Para llevar a cabo el análisis de información se utilizarán los siguientes indicadores: 1) indicadores de actividad que están orientados a medir la productividad de un autor, Journal o país, 2) indicadores de calidad que están orientados a medir la frecuencia con una publicación, autor, Journal o país son citados por otros autores y 3) indicadores de relación basados en análisis de co-ocurrencia de palabras claves clasificados en temas de investigación (Cadavid-Higueta et al., 2012; López-Fernández et al., 2016).

1.4. RESULTADOS

1.4.1. Análisis Descriptivo

La Tabla 1.2. muestra un resumen de la base de datos utilizada para el análisis de la información. Constituida por 1.286 documentos elaborados por 1.990 autores provenientes de 83 países. Estos trabajos han sido publicados en 526 Journals y han recibido 29.099 citas.

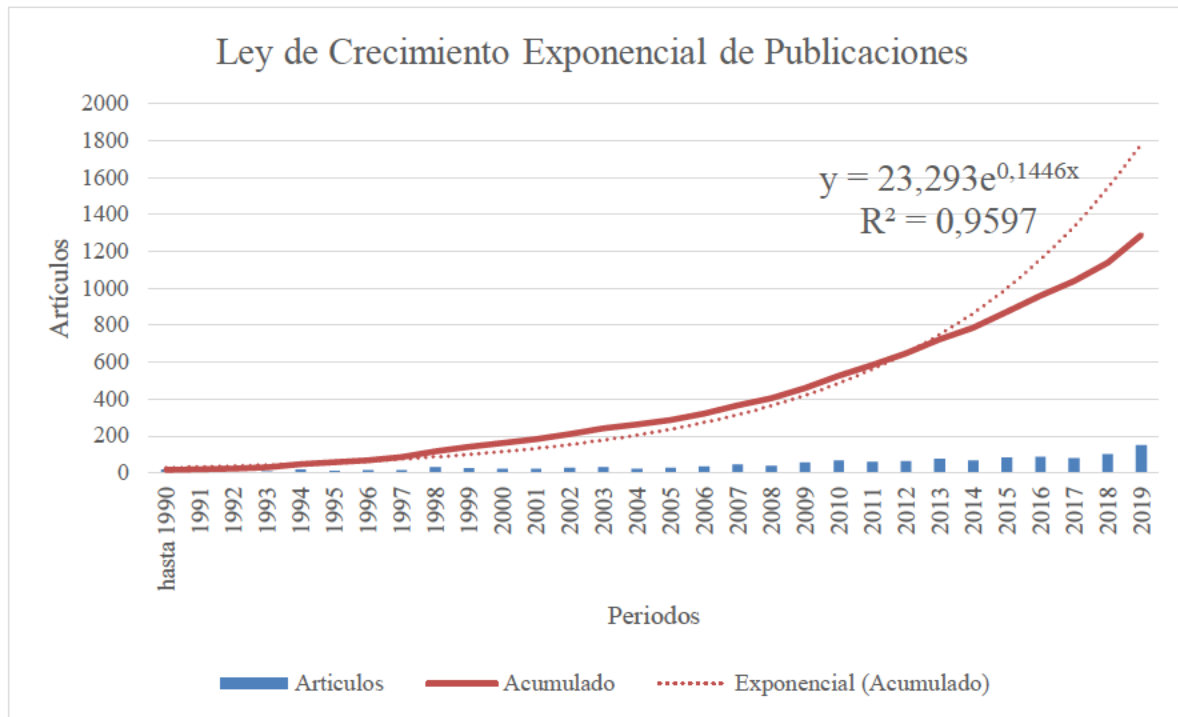
Tabla 1.2. Resumen de datos

Dato	Cantidad
Número de documentos	1.286
Número de Journals	526
Número de Autores	1.990
Número de países	83
Número de citas	29.099

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la ley de crecimiento exponencial de la ciencia, propuesto por Price (1956) sostiene que aparentemente la ley exponencial gobierna el crecimiento del tamaño de la ciencia, y casi todas las curvas de crecimiento muestran la misma tendencia. “Esta ley exponencial es la consecuencia matemática del tener una cantidad que aumenta de tal modo que cuanto más grande es la cantidad este crece más rápidamente” (Price & Gürsey, 1975). En la Figura 1.1., se observa que las publicaciones tienen un crecimiento exponencial, cumpliéndose así la ley de crecimiento exponencial expuesta por Price, la cual queda representada según la curva de crecimiento de la producción científica, cuyo coeficiente de determinación R^2 , afirma que la tendencia exponencial representa el modelo.

Figura 1.1. Crecimiento exponencial de publicaciones



Fuente: Elaboración propia

El periodo de publicación más significativo sobre el tema de inmigrantes emprendedores fue del 2010 al 2019, aun cuando el periodo comprendido para el estudio inició a partir del año 1977. Se dio un número importante de publicaciones en los años 2013, 2015, 2016, 2018, y 2019.

La producción científica se ha desarrollado mayoritariamente desde las ciencias económicas con un 26% de aportación, seguido por la sociología con un 10% y luego aparecen geografía y demografía con 6%. Un total de 526 revistas han publicado trabajos de emprendimiento inmigrante. En la Tabla 1.3. se muestran las 10 revistas más productivas.

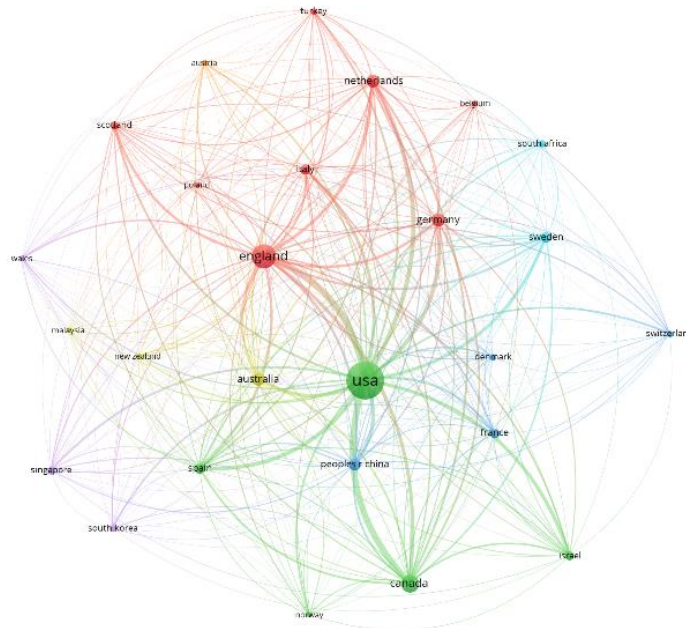
Tabla 1.3. Top 10 revistas más productivas

Revista	Registros	País	C	C/A	I	H-index	SJR 2018
Entrepreneurship and regional development	47	Reino Unido	397	3,892	52,63%	75	1,17
Small business economics	42	Países Bajos	1173	4,16	43,62%	108	1,91
Journal of ethnic and migration studies	39	Reino Unido	1217	3,058	23,23%	75	1,78
Ethnic and racial studies	38	Reino Unido	979	1,742	11,96%	79	1
International migration review	27	Estados Unidos	270	2,571	29,11%	86	1,52
Journal of small business management	26	Reino Unido	1037	5,291	32,43%	94	1,84
International migration	24	Reino Unido	318	1,389	22,02%	56	0,61
International Journal of entrepreneurial behavior research	23	Reino Unido	441	3,341	24,74%	57	0,79
Urban geography	17	Reino Unido	717	3,715	23,48%	58	1,59
Journal of business venturing	16	Países Bajos	1208	9,983	50,79%	154	4,84

Fuente: Elaboración propia. C: Número de citas para todos los documentos; C/A: Promedio de citas por documento; I: % Colaboración Internacional; H-index: Índice H; SJR: Scimago Journal Rank; Basado en Ranking Scimago 2018.

Son 83 los países a los que pertenecen los autores de los trabajos. Estados Unidos hace el mayor aporte con un 32% de autores que proviene de dicho país, un 12% desde Inglaterra, un 7% desde Canadá y con un 4% aparecen Australia, Alemania y Países Bajos. El mapa de la Figura 1.2. muestra cómo se agrupan y relacionan los diversos países en términos de acoplamiento bibliográfico, esto es, cuando dos autores de un país hacen referencia a un tercer autor común (Ferreira, 2018). Son 7 los grupos que se crean, mismos que se presentan en la Tabla 1.4.

Figura 1.2. Mapa de Países



Fuente: Elaboración propia, extraído de VOSviewer.

Tabla 1.4. Grupos de países acoplados bibliográficamente

Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7
Bélgica	Canadá	Dinamarca	Australia	Singapur	Sudáfrica	Austria
Inglaterra	Israel	Francia	Malasia	Corea del Sur	Suecia	
Alemania	Noruega	China	Nueva Zelanda	Gales		
Italia	España	Suiza				
Países Bajos	Estados Unidos					
Polonia						
Escocia						
Turquía						

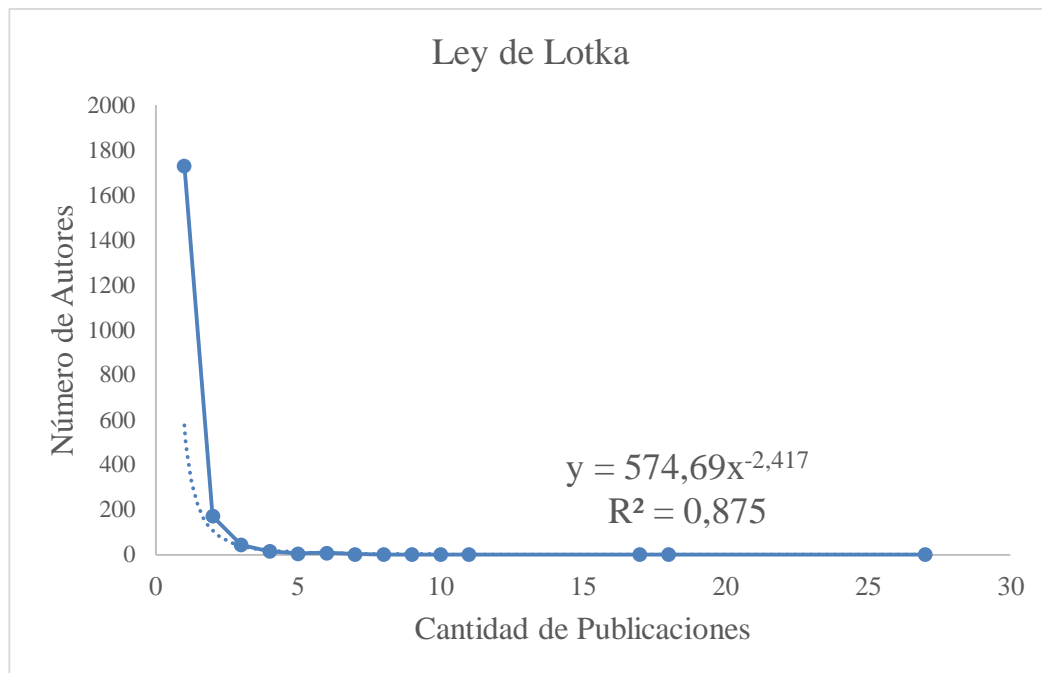
Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la búsqueda muestran que, el número de autores “An” que publican “n” trabajos sobre inmigrantes emprendedores es inversamente proporcional a n al cuadrado, cumpliendo la distribución de probabilidades que describe la productividad de autores, conocida como ley de Lotka, (1926). La figura 1.3. muestra dicha distribución, en la cual es posible identificar un alto porcentaje de 87% de pequeños productores

responsables por 70% de la literatura publicada. Por su parte grandes productores de la literatura corresponden apenas al 13% de los autores responsables por 30% de la literatura producida.

Del total de 1990 autores que han participado publicando trabajos, en la tabla 1.5. se presenta el top 10 de autores en términos de productividad. Hay 1731 autores que solo han publicado un artículo en la temática. El mapa de la Figura 1.4. muestra cómo se agrupan y relacionan en 2 grupos estos autores top 10 en términos de acoplamiento bibliográfico y la Figura 1.5. muestra el acoplamiento de todos los autores con mínimo 5 documentos en común.

Figura 1.3. Ley de Lotka



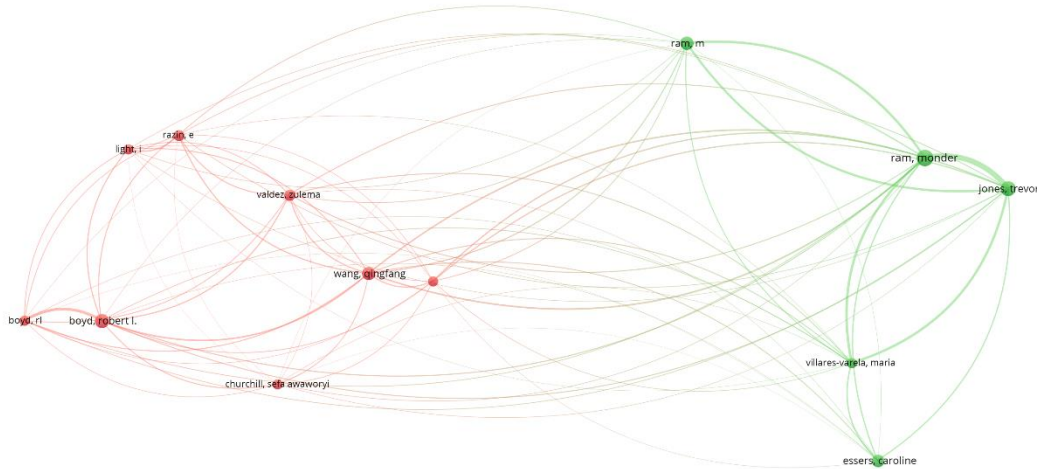
Fuente: Elaboración propia

Tabla 1.5. Top 10 autores

Autores	R	WS	h-index	TC	Afiliación	País
Ram Monder	27	79	31	2323	University of Birmingham	Inglaterra
Boyd Robert	18	173	24	1700	Mississippi State University	Estados Unidos
Jones Trevor	17	27	16	757	University of Birmingham	Inglaterra
Nijkamp Peter	11	780	49	11489	Adam Mickiewicz University	Polonia
Light Ivan	10	83	21	1277	University of California Los Angeles	Estados Unidos
Wang Qingfang	10	60	13	466	University of California Riverside	Estados Unidos
Essers Caroline	9	19	10	642	Radboud University Nijmegen	Países Bajos
Razin Eran	8	64	13	738	Hebrew University of Jerusalem	Israel
Smallbone David	7	94	28	2424	Kingston University	Inglaterra
Valdez Zulema	7	25	9	182	University of California Merced	Estados Unidos

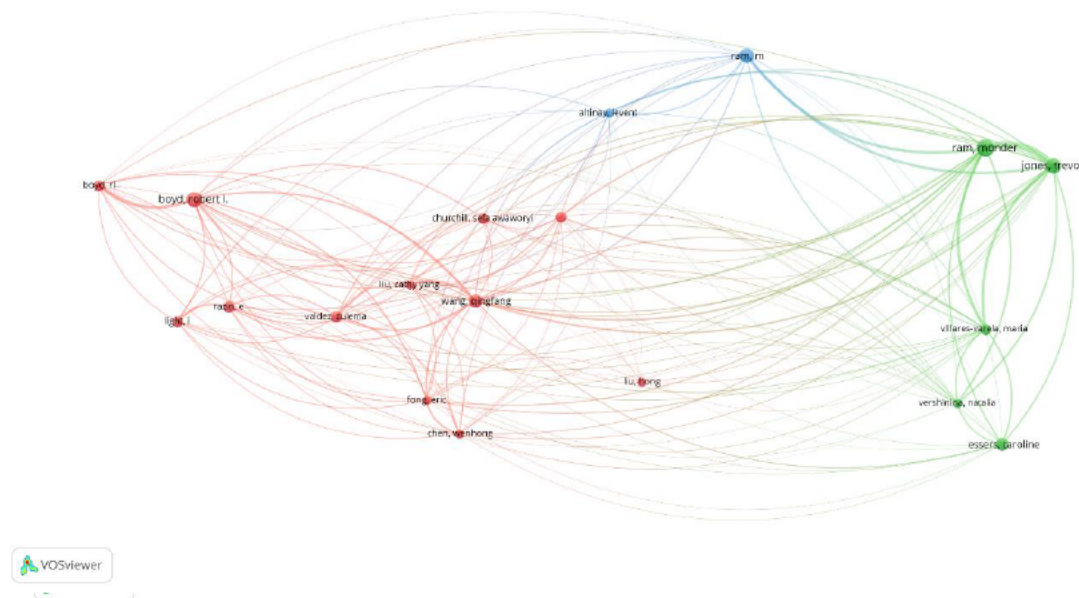
Fuente: Elaboración propia. R: Documentos de Emprendimiento Inmigrante; WS: Total Documentos Publicados en WoS; H-index: Índice H; TC: Total de Veces Citado; Afiliación: Institución de Afiliación; País: País de Afiliación; Basado en Web of Science.

Figura 1.4. Mapa de Autores Top 10



Fuente: Elaboración propia, extraído de VOSviewer

Figura 1.5. Mapa de Autores (mínimo 5 documentos publicados)



Fuente: Elaboración propia, extraído de VOSviewer

La Tabla 1.6. muestra los 10 artículos más citados en emprendimiento inmigrante. El estudio más citado compara dos modelos para predecir las intenciones empresariales, el que incluye variables individuales y situacionales que afectan en dicha intención (Krueger Jr et al., 2000). El segundo estudio argumenta que las familias y las empresas no deben ser tratadas como instituciones separadas, ya que están fuertemente entrelazadas, y a través de éstas surgen nuevas oportunidades comerciales (Aldrich & Cliff, 2003). En su artículo *Ethnicity and entrepreneurship*, Aldrich & Waldinger, (1990), examinan varios enfoques para explicar la empresa étnica, los autores utilizan un marco basado en tres dimensiones: el acceso de un grupo étnico a las oportunidades, las características de un grupo y una estrategia emergente. El cuarto artículo se centra en las remesas sociales, y el papel que juegan estos recursos en la promoción del emprendimiento de inmigrantes, la formación comunitaria y familiar, y la integración política (Levitt, 1998).

El artículo *Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation*, examina la existencia empírica del transnacionalismo sobre la base de las funciones discriminantes de las características de los migrantes, y las probabilidades

relativas de participar en este tipo de actividades (Portes et al., 2002). Los autores Sanders & Nee, (1996), examinan en su artículo *Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital*, cómo el autoempleo entre los inmigrantes asiáticos e hispanos se ve afectado por la composición familiar y el capital humano, debido a intereses colectivos y fuertes lazos personales. El séptimo artículo presenta una perspectiva multinivel que integra la teoría del emprendimiento con teorías institucionales y de identidad colectiva, para examinar el papel que juegan éstas en el reconocimiento y la explotación de oportunidades en la economía informal, además, se exploran factores que influyen en la transición a la economía formal (Webb et al., 2009).

Kloosterman, Van Leun, & Rath, (1999), exploran el papel de los empresarios inmigrantes en actividades informales, y muestran que la posición socioeconómica de estos solo puede entenderse adecuadamente teniendo en cuenta no solo su integración en las redes sociales, sino también su integración en el entorno socioeconómico y político-institucional del país de asentamiento. En el artículo *“Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and conceptual Advancements”*, de Zhou, (2004), se examina el significado de conceptos como minoría de intermediarios, economía étnica y economía de enclave, también se enfoca en las convergencias y controversias sobre las causas y consecuencias del emprendimiento, y destaca dos avances conceptuales interrelacionados en el estudio del emprendimiento étnico: el emprendimiento transnacional y la sinergia del emprendimiento en la construcción comunitaria. Finalmente, Alesina, Giuliano, & Nunn, (2013), en su estudio *“On the origins of gender roles: women and the plough”*, busca comprender mejor los orígenes históricos de las diferencias actuales en las normas y creencias sobre el papel apropiado de las mujeres en la sociedad.

Tabla 1.6. Top 10 artículos más citados

Título	Autores	Journal	Año	Total Citas
Competing models of entrepreneurial intentions	Krueger, NF; Reilly, MD; Carsrud, AL	Journal of business venturing	2000	1517
The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective	Aldrich, HE; Cliff, JE	Journal of business venturing	2003	686
Ethnicity and entrepreneurship	Aldrich, He; Waldinger, R	Annual review of sociology	1990	561
Social remittances: Migration driven local-level forms of cultural diffusion	Levitt, P	International migration review	1998	506
Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation	Portes, A; Haller, WJ; Guarnizo, LE	American sociological review	2002	493
Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital	Sanders, JM; Nee, V	American sociological review	1996	409
You say illegal, i say legitimate: entrepreneurship in the informal economy	Webb, Justin W.; Tihanyi, Laszlo; Ireland, R. Duane; Sirmon, David G.	Academy of management review	2009	375
Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands	Kloosterman, R; Van der Leun, J; Rath, J	International journal of urban and regional research	1999	337
Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies, and conceptual advancements	Zhou, M	International migration review	2004	331
On the origins of gender roles: women and the plough	Alesina, Alberto; Giuliano, Paola; Nunn, Nathan	Quarterly Journal of economics	2013	299

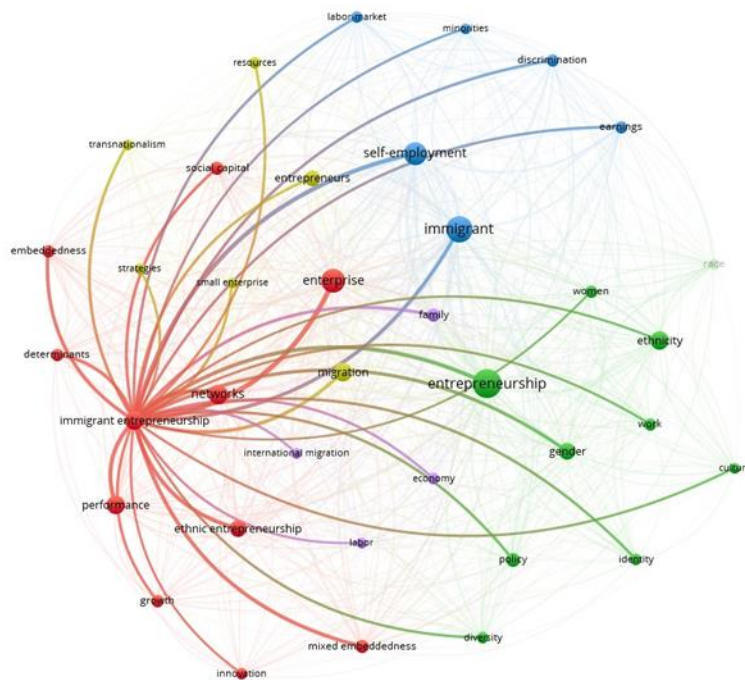
Fuente: Elaboración propia

1.4.2. Análisis de Contenido

Los resultados forman una red y conglomerados denominados mapas, según el análisis de co-ocurrencia basado en la estadística de palabras claves que aparecen en los documentos. Se ha utilizado un mínimo de 30 ocurrencias para cada palabra. Para mejorar el análisis se han agrupado aquellas palabras que representan un mismo concepto, estas son: policy y politics; enterprise y business; networks y social networks; immigrant entrepreneur y immigrant entrepreneurship.

Son 5 los conglomerados que se forman del análisis, los que se presentan en la tabla 1.7. Se incorpora el total de apariciones para cada uno de los conceptos y el atributo Fuerza de enlace total, que indica la fuerza total de enlaces de un determinado concepto con otros conceptos. Se muestra además el mapa de palabras asociado al concepto emprendimiento inmigrante en la figura 1.6. y el mapa general de palabras en la figura 1.7.

Figura 1.6. Mapa de Palabras relacionadas con Immigrant Entrepreneurship



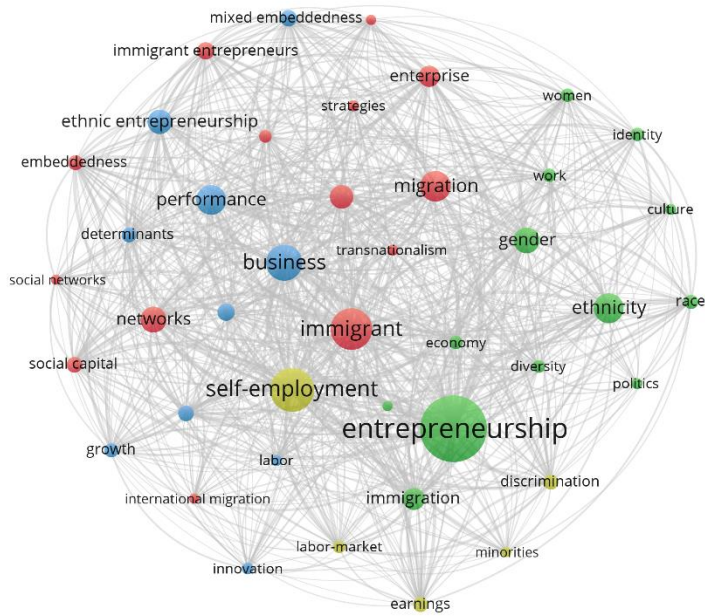
Fuente: Elaboración propia, extraído de VOSviewer

Tabla 1.7. Conglomerados de Palabras Claves

Cluster 1	Oc	Total link Strength	Cluster 2	Oc	Total link Strength	Cluster 3	Oc	Total link Strength	Cluster 4	Oc	Total link Strength	Cluster 5	Oc	Total link Strength
Determinants	49	185	Culture	33	94	Discrimination	50	187	Entrepreneurs	84	238	Economy	41	118
Embeddedness	48	205	Diversity	40	140	Earnings	49	187	Migration	118	359	Family	52	209
Enterprise	198	658	Entrepreneurship	307	887	Immigrant	248	737	Resources	38	134	International Migration	31	83
Ethnic Entrepreneurship	90	260	Ethnicity	114	297	Labor-Market	40	153	Small Enterprise	32	91	Labor	33	97
Growth	46	138	Gender	97	313	Minorities	31	102	Strategies	35	115			
Immigrant Entrepreneurship	112	355	Identify	42	111	Self-Employment	184	651	Transnationalism	34	116			
Innovation	37	96	Policy	65	132									
Mixed Embeddedness	56	221	Race	47	159									
Networks	126	422	Women	44	141									
Performance	112	349	Work	44	151									
Social Capital	52	202												

Fuente: Elaboración propia

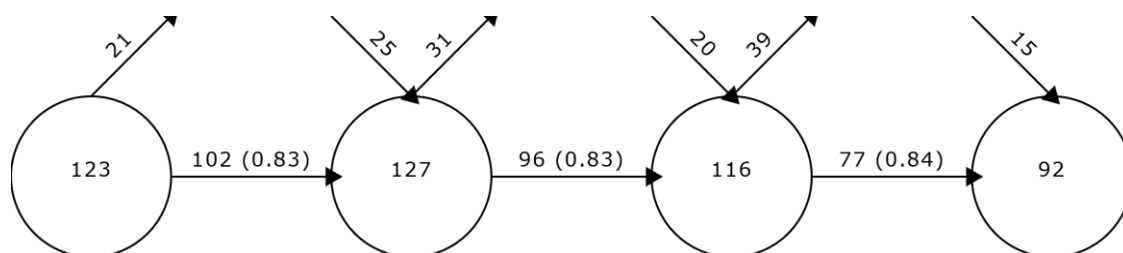
Figura 1.7. Mapa de Palabras



Fuente: Elaboración propia, extraído de VOSviewer

La evolución de la investigación se ha analizado en cuatro fases, los documentos han sido separados en cuatro periodos de tiempo e igual número de documentos por periodo [1977-2006] [2007-2012] [2013-2016] [2017-2019]. La Figura 1.8. muestra el gráfico de elementos superpuestos según Price & Gürsey, (1975), el número dentro del círculo señala el total de palabras clave usadas en el periodo, las flechas entre periodos representan el número de palabras clave que comparten, representado entre paréntesis. Las flechas que entran indican las palabras nuevas y las flechas que salen indican las palabras que dejan de usarse.

Figura 1.8. Evolución de Palabras Claves



Fuente: Elaboración propia

1.5. DISCUSIONES Y CONCLUSIONES

El espíritu empresarial de los inmigrantes ha sido un tema destacado debido a las contribuciones económicas y sociales que éstos hacen a los países que los acogen (Akin et al., 2017). A la vez, existen estudios que se han centrado en la red de inmigrantes y el uso de lazos familiares, amistades y grupos sociales en general (Liargovas & Skandalis, 2012). No es extraño que existan desacuerdos en la literatura sobre el impacto de los empresarios inmigrantes en las economías de los países que los reciben (Neville et al., 2014), sin embargo, el emprendimiento inmigrante establece modelos a seguir entre las personas provenientes de distintos países (Zhou, 2004).

El presente es un estudio que muestra la importancia sobre el tema de inmigrantes emprendedores y su impacto en el mundo. En el documento se recogen indicadores de productividad, impacto y colaboración para 1,286 documentos que resultaron de la búsqueda. La producción científica se ha desarrollado mayoritariamente desde las ciencias económicas, y el país con mayor productividad es Estados Unidos. Las leyes de productividad de Lotka para autores y de crecimiento exponencial para artículos, fueron verificadas y se cumplen para el desarrollo de investigación de inmigrantes emprendedores. La tasa de crecimiento anual de la investigación en este campo es de 16% y utilizando la ley de crecimiento, si se extrapolan los datos se debería esperar que en diez años más la cantidad de artículos publicados en el área sean del orden de 4,500, con lo cual valdría la pena realizar un nuevo análisis bibliométrico, dado que el número de documentos se duplica cada 5 años.

En relación con la primera pregunta de investigación, se presentan los temas que han marcado de manera significativa la evolución del estudio sobre emprendimiento inmigrante, esta búsqueda ha ido en aumento los últimos años, y aunque no es del todo suficiente, denota una trayectoria alentadora. En cuanto al tema de las motivaciones que tienen los inmigrantes para participar en actividades empresariales se encuentran estudios de Alexandre-Leclair, (2014), y van der Zwan, Thurik, Verheul, & Hessels, (2016), quienes explican que es indispensable entender por qué algunos inmigrantes se convierten en emprendedores, y estar consciente de que, cuando los individuos tienen diferentes antecedentes socio-culturales o educación, se puede advertir una diversidad en motivaciones para el emprendimiento. De ahí que, Quan, (2012), Skandalis & Ghazzawi, (2014) y Rosique-Blasco, Madrid-Guijarro, & Garcia-Perez-de-Lema, (2017), argumentan que las motivaciones de los emprendedores inmigrantes pueden ser positivas, por ejemplo, el mejoramiento del estatus social en la comunidad, deseo de independencia otorgado por la propiedad de una empresa, financiar sus negocios con ahorros propios, y el tener ganancias financieras. Por otra parte, Shinnar & Young, (2008) y Akehurst, Simarro, & Mastur, (2012), explican que las motivaciones también pueden ser negativas, tal es el caso de la discriminación en el mercado laboral, la falta de oportunidades de trabajo adecuadas, al insatisfacción laboral, y un salario insuficiente.

Respecto a estudios sobre el impacto que tienen los empresarios inmigrantes en la economía global, existen análisis como el Wainer, (2015), quien indica que es valioso afirmar que, independientemente de que reciban poco apoyo, los pequeños empresarios inmigrantes son importantes para la revitalización económica. Por su parte, Baklanov, Rezaei, Vang, & Dana (2014) y Berger & Kuckertz (2016) explican que la forma en que estos han sido conceptualizados, en cuanto a su contribución en la actividad económica, ha cambiado considerablemente con el tiempo, en cierta medida debido a los desafíos y oportunidades económicas fundamentales que enfrenta la economía mundial. De igual forma, Dana (2007) y Fatoki & Oni (2015) explican que los emprendedores inmigrantes han surgido como motores clave de crecimiento en los países receptores y, con una buena planificación y apoyo, estos empresarios pueden proporcionar un impulso económico aún mayor en el futuro.

En alusión a los estudios sobre las teorías del capital social y humano, Ndofor & Priem (2011) y de Wang & Altinay (2012) afirman que los fuertes lazos entre los empresarios

inmigrantes con sus comunidades son esenciales para el intercambio de recursos étnicos y asesoramiento comercial, además de mantener relaciones con proveedores y clientes, los cuales son fundamentales para las estrategias de enclave. Kanas, Van Tubergen, & Van der Lippe (2009) y Tavassoli & Tripl (2019) explican que las interacciones sociales con un grupo particular de inmigrantes resultan exitosas cuando se cuenta con el conocimiento sobre la industria que se ha elegido para iniciar su propio negocio y, con el apoyo de inmigrantes que ya son empresarios, ya que los emprendedores que posean el capital humano del país anfitrión tendrán la ventaja de contar con un mayor conocimiento sobre los mercados y se les facilitará las interacciones con instituciones financieras y proveedores, contribuyendo así a un mayor autoempleo.

Las investigaciones sobre los temas de acceso a la financiación y rendimiento han sido importantes. Estudios de Fairlie & Robb (2010); Aldén & Hammarstedt (2016), y McCarthy, Oliver, & Verreyne (2017) explican que el acceso a la financiación es uno de los determinantes más importantes para los emprendedores inmigrantes por el impacto que genera en el crecimiento y supervivencia de sus empresas. Los inmigrantes tienden a enfrentar restricciones financieras más serias debido a la discriminación de préstamos, lo que a su vez resulta en un menor desempeño comercial (Fairlie & Robb, 2010). Los estudios sobre emprendimiento de inmigrantes muestran que existen diferencias importantes en la tendencia a iniciar un negocio propio y en el desempeño económico de las empresas dirigidas por inmigrantes (Brzozowski et al., 2014). El desempeño del negocio está condicionado aún más por su acceso a los recursos étnicos y las estrategias empresariales disponibles (Nazareno et al., 2019).

Con relación a la segunda pregunta de este estudio, existen líneas de investigación futuras que resultan importantes. Es conveniente llevar a cabo estudios adicionales en donde se examine la forma en cómo cambian las motivaciones de los inmigrantes con el tiempo, si la familia sigue siendo un factor determinante para iniciar un negocio, o si depender de sus propios enclaves es lo que impulsa a estos inmigrantes a crear sus empresas (Shinnar et al., 2009). El estudio de la inmigración contemporánea requiere una mejor comprensión de la familia inmigrante como base social para organizar los recursos del grupo en la búsqueda de la acción colectiva (Sanders & Nee, 1996). Es necesario aprender más sobre el papel que juegan las características y la dinámica familiar en relación al por qué, cuándo y cómo algunas personas, pero no otras, identifican oportunidades

empresariales y deciden iniciar negocios (Aldrich & Cliff, 2003). Cualquier investigación futura sobre la actuación del capital social dentro de los hogares de inmigrantes, será favorable para tener una sólida comprensión de cómo funciona el capital social dentro de una unidad familiar extendida (Turner, 2017). Aunado a esto, se requiere estudiar los mecanismos exactos involucrados en el efecto positivo de unir el capital social en el autoempleo, para aumentar la comprensión de la complejidad de los diferentes propietarios de negocios étnicos (Deakins, Ishaq, Smallbone, Whittam, & Wyper, 2007; Kanas et al., 2009).

Es importante también proponer una agenda de investigación para el capital humano a lo largo del proceso empresarial para mejorar y guiar el desarrollo de esta corriente, que representa un terreno fértil para las contribuciones significativas a la teoría y la práctica del emprendimiento (Marvel et al., 2016). Asimismo, es necesario explicar cómo las empresas pueden crear y apropiarse del valor que resulta al combinar activos y capital humano (Gambardella et al., 2015) En este sentido, cualquier investigación futura que vincule el capital humano con los aspectos motivacionales o de procesamiento de información para lograr un alto rendimiento puede contribuir significativamente a la literatura (Dimov & Shepherd, 2005). Los futuros investigadores también pueden examinar más a profundidad la naturaleza de la relación entre el capital humano, y el capital social, finalmente, la cuestión de cómo y por qué las dos formas de capital crean valor de manera diferente en diferentes culturas y regiones sigue siendo un área que merece más investigación (Dakhli & De Clercq, 2004).

Por último, un área interesante de estudio será la de indagar las diferencias significativas en cuanto al éxito económico que consiguen distintas comunidades de inmigrantes (Sequeira & Rasheed, 2006), y si el logro de estos empresarios proviene de las limitaciones que enfrentan para construir redes beneficiosas en el país anfitrión (Kariv et al., 2009). La literatura aún carece de textos sobre emprendimiento inmigrante (Picanço Cruz & de Queiroz Falcão, 2016), por ello, es necesario explorar las características y los desafíos de desarrollo empresarial de los negocios de inmigrantes en múltiples niveles de integración, desde ser una empresa emergente en la comunidad inmigrante, hasta ser una empresa establecida y verdaderamente integrada en el comunidad empresarial convencional (Curci & Mackoy, 2010). Es indispensable fortalecer la investigación sobre

redes de inmigrantes y empresarios transnacionales, y reconocer su importancia para la economía global (Ma et al., 2013; Akin et al., 2017).

El estudio no está exento de limitaciones, se ha utilizado la Web of Science como única fuente de datos, y aunque ha sido reconocida como la más importante, puede no contener todas las publicaciones en el campo de los inmigrantes emprendedores, futuros estudios podrían considerar otras fuentes como Scopus o Google Académico o utilizar análisis de journals específicos. A pesar de esta limitación, los resultados permiten ampliar la investigación en el campo del emprendimiento.

**CAPÍTULO 2: BARRERAS AL EMPRENDIMIENTO: UN ESTUDIO
EMPÍRICO EN INMIGRANTES EMPRENDEDORES MEXICANOS EN
USA**

2.1 INTRODUCCIÓN

Los inmigrantes emprendedores son un fenómeno socio-económico que ha despertado el interés de académicos y organismos públicos desde diferentes perspectivas teóricas (Chrysostome, 2010). El enfoque de investigación sobre los inmigrantes emprendedores es interdisciplinar y recoge diferentes disciplinas como gestión empresarial, política económica o sociología (Carlsson et al., 2013). Los negocios de inmigrantes es un tópico reciente de investigación que tiene importantes implicaciones para las políticas públicas, y está empezando a ser visto como un importante vehículo del crecimiento económico y un importante factor de integración de los inmigrantes (Fatoki & Oni, 2015). La literatura sobre las barreras del emprendimiento de inmigrantes contemplan, entre otras, bajos niveles de capital humano, incluido en éste la falta de reconocimiento educativo y profesional, barreras culturales, discriminación, y la dificultad de cultivar redes sociales que pueden limitar las perspectivas del futuro inmigrante emprendedor (Sui, Morgan, & Baum, 2015; Bird & Wennberg, 2016; McHenry & Welch, 2018).

Los inmigrantes juegan un papel determinante, fomentan el desarrollo económico, creando nuevos puestos de trabajo y riqueza (Saxenian, 2000; Širec & Tominc, 2017). El empresario inmigrante se convierte en una forma de inclusión, ya que aumenta la interdependencia, la participación, y contribuye en los procesos de integración social urbana, en la interacción entre grupos y aporta innovaciones a las empresas (Eraydin, Tasan-Kok, & Vranken, 2010; Neumeyer, Santos, Caetano, & Kalbfleisch, 2018). El éxito económico de una empresa de inmigrantes se basa en la correcta selección de la estrategia de riesgo y la alineación de esta estrategia con los recursos disponibles (Ndofor & Priem, 2011). El empresario inmigrante cuya aversión al riesgo es baja tiene mejores posibilidades de éxito (Chrysostome, 2010). Tradicionalmente, los inmigrantes comenzaron en industrias que no eran atractivas para otros sectores de la población, este patrón está cambiando con la llegada de inmigrantes con alto capital humano (Sequeira & Rasheed, 2006). La creciente participación de los inmigrantes en los servicios profesionales y las industrias creativas puede verse como una prueba de sus actitudes de riesgo, su pensamiento creativo al percibir los nichos que se van a llenar en el mercado y su apertura al cambio y a la innovación (Baycan-Levent & Kundak, 2009). No obstante, la literatura ha puesto de

manifiesto que los inmigrantes emprendedores siguen enfrentándose a una serie de barreras que dificultan su crecimiento y competitividad.

La literatura sobre las barreras que padecen los inmigrantes emprendedores es amplia, aunque generalmente los estudios se abordan de una forma parcial y los resultados son difíciles de comparar. Esto está motivado principalmente por la diversidad de contextos geográficos y la heterogeneidad de las barreras analizadas (Heilbrunn et al., 2010). La perspectiva de cómo afectan las barreras relacionadas con la falta de familiaridad con la cultura en el nuevo país, problemas relacionados con el idioma y la falta de habilidades profesionales, en un contexto de integración social, es analizada por Ooka (2001); Sui et al., 2015; Rosique-Blasco, Madrid-Guijarro, & Garcia-Perez-de-Lema (2017) y McHenry & Welch (2018). Determinados estudios se centran en las barreras y los desafíos experimentados por los inmigrantes en el establecimiento de sus negocios y cómo estas barreras pueden afectar al desempeño de los empresarios inmigrantes (Teixeira, Lo, & Truelove, 2007; Fatoki & Patswawairi, 2012). Existen estudios que examinan las barreras que enfrentan los propietarios de negocios étnicos para evaluar cómo la raza y la etnia afectan el emprendimiento (Teixeira, 2001).

El objetivo principal de este estudio es analizar las barreras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores mexicanos en Estados Unidos de América (USA) y su relación con el capital humano, la capacidad de gestión y su rendimiento. Para ello se ha realizado un estudio empírico con una muestra de 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, en el estado de Arizona en los Estados Unidos de América (USA). Las preguntas por responder en la investigación son: ¿Un mejor capital humano y una mayor capacidad de gestión en el inmigrante favorece el rendimiento de su negocio?, ¿Mientras más capital humano y capacidad de gestión tenga el inmigrante menor serán las barreras que éste perciba?, ¿Reducir las barreras a los inmigrantes emprendedores puede facilitar su competitividad? Estas cuestiones resultan valiosas para el inmigrante emprendedor debido a la importancia de conocer los factores que pueden explicar el rendimiento de sus actividades empresariales. El caso de mexicanos emprendedores resulta especialmente interesante. El sur de USA se convirtió en un destino importante para la inmigración. Los mexicanos son el grupo minoritario de más rápido crecimiento en USA, y el emprendimiento a menudo brinda un trampolín para su avance económico y su integración social (Canedo et al., 2014) y la creación de empresas les

representa un camino hacia el progreso económico para los mexicanos en los Estados Unidos (Fairlie & Woodruff, 2007). Todo este movimiento ha movilizó capital humano y fondos de conocimiento a nuevas áreas de negocios que ha creado riqueza y empleo (Hernández-León & Zúñiga, 2002).

Nuestro trabajo contribuye a la literatura en diferentes vías. Desde una perspectiva metodológica desarrollamos un constructo multidimensional de barreras a partir de una exhaustiva revisión teórica y empírica. La literatura sobre barreras de inmigrantes emprendedores es escasa y muy heterogénea. Un meta-análisis realizado por Fatoki & Patswawairi (2012) puso de manifiesto esta problemática, señalando la necesidad de comprender las barreras y los factores que los motivan. Estudiar cómo los inmigrantes emprendedores superan éstas barreras es un tema importante de investigación para los académicos (Hatala, 2005). Poder explicar cómo superar los desafíos que implican los obstáculos puede ayudar a los inmigrantes emprendedores a mejorar su competitividad (Neville et al., 2014).

El documento está estructurado de la siguiente manera. Primero, se proporciona el marco teórico y planteamiento de hipótesis, seguido por la metodología utilizada, incluyendo diseño de la muestra, recogida de información y medición de variables. El análisis de resultados de la investigación se presenta a continuación. Se presenta una discusión sobre las implicaciones y finalmente, se discuten las principales conclusiones.

2.2. MARCO TEÓRICO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

El concepto de emprendedor inmigrante en la literatura es heterogéneo y existen distintos enfoques para definir al inmigrante emprendedor. Desde un punto de vista empresarial, el emprendimiento de inmigrantes es el proceso por el cual un inmigrante establece un negocio en un país de acogida distinto a su país de origen (Fatoki & Patswawairi, 2012). El emprendimiento inmigrante es el proceso a través del cual nace una nueva actividad empresarial y se intenta resolver problemas y asumir riesgos (Bird & Wennberg, 2016). Los empresarios inmigrantes son personas que comienzan su propio negocio justo después de su llegada al país de acogida, utilizando sus contactos individuales con otros inmigrantes (y no inmigrantes) con intereses comunes (Baycan-Levent & Kundak, 2009). Desde otro punto de vista, Heilbrunn & Kushnirovich (2008b)

señalan que el emprendimiento de inmigrante es percibido como un medio para evitar la discriminación étnica y el desempleo.

Existen diversas teorías que plantean el emprendimiento inmigrante. La teoría del capital humano propone que el conocimiento aumenta las habilidades cognitivas, lo que resulta en actividades más productivas y eficientes (Sequeira & Rasheed, 2006). La teoría del capital social ayuda a comprender el impacto del contexto social en el comportamiento humano y la capacidad de los emprendedores para crear ideas de negocios y los recursos para desarrollarlas (Turkina & Thai, 2013), los individuos pueden obtener más fácilmente los recursos económicos y culturales, y garantizar los beneficios a través de las redes sociales (Amit, 2010). La teoría cultural infiere que las características culturales como las creencias religiosas, los lazos familiares, el ahorro, la ética laboral y el cumplimiento de los valores sociales orientan a los inmigrantes hacia el emprendimiento (Fatoki & Patswawairi, 2012).

2.2.1. Capital humano

El conocimiento adquirido y las habilidades propias de las personas forman al capital humano y representa un elemento clave para las organizaciones (Dimov & Shepherd, 2005) El conocimiento tiende a crecer indefinidamente de tal manera que el capital humano no es solo el resultado de la educación formal, sino que incluye la experiencia y el aprendizaje práctico que tiene lugar en el trabajo mediante la socialización (Davidsson & Honig, 2003; Dakhli & De Clercq, 2004; Storper & Scott, 2009; Seghers et al., 2012). La edad del emprendedor también forma parte del capital humano, y relaciona las habilidades que el individuo va adquiriendo a lo largo de su vida (Bosma & Thurik, 2004; Yap, Holmes, Hannan, & Cukier, 2014). El capital humano puede facilitar al inmigrante un mayor conocimiento acerca del mercado (Kanas et al., 2009), facilita a las empresas a percibir más fácilmente las probabilidades de éxito de una actividad económica (Davidsson & Honig, 2003) y a aprender a tomar decisiones correctas en el momento adecuado (Nawaz, 2017). El capital humano logra identificar los conocimientos, las habilidades y las capacidades y facilita lograr un mayor rendimiento (Dimov & Shepherd, 2005; Rosique-Blasco et al., 2017).

H₁. Cuanto mayor sea el capital humano del emprendedor inmigrante mayor será el rendimiento de su negocio

2.2.2. Capacidad de Gestión

Una empresa tendrá más posibilidades de éxito dependiendo de la capacidad de sus integrantes para gestionar su empresa. El éxito empresarial está influido por factores como la gestión y el conocimiento, la forma de hacer negocios, los recursos y finanzas, y el entorno externo. La manera en que los empresarios inmigrantes logren los objetivos de la empresa marcará la diferencia entre perdurar o fracasar (Chittithaworn, Islam, Keawchana, & Yusuf, 2011; Fatoki, 2014). La capacidad de gestión está basada en una buena toma de decisiones, para alcanzar esto será necesario tener herramientas clave como la planeación financiera, gestión de riesgos, contabilidad de costos, experiencia laboral y recursos humanos altamente capacitados (Duréndez & Garcia, 2008; Chrysostome, 2010; Boldrini, Schieb-Bienfait, & Chéné, 2011). El nivel de aprendizaje y el intercambio de conocimientos dentro de la Pyme, permite estar mejor preparados para responder a las presiones externas y mejorar la imagen de la empresa (Dan et al., 2011). Brindar capacitación básica en administración para empresarios inmigrantes asegura un impacto positivo en sus negocios, por otra parte existen sistemas de capacitación informal formados a través de contactos cercanos en enclaves y economías étnicas, esto permite a los probables empresarios iniciar su propio negocio (Zhou, 2004; Tengeh & Nkem, 2017). La característica propia de las pequeñas empresas de alto y bajo crecimiento, es la educación, capacitación y experiencia de los gerentes avanzados (Fatoki & Oni, 2015).

Una de las áreas primordiales que los empresarios inmigrantes necesitan conocer es la administración contable, para llevar un control de sus gastos operativos y flujos de efectivo, esenciales para la supervivencia y el crecimiento de una empresa y consideradas como habilidades críticas necesarias (Hatala, 2005; Fatoki, 2014). Por lo general el crecimiento de las empresas radica en la capacidad de ser flexible, aprovechar las oportunidades, minimizar las amenazas e innovar más rápido que la competencia (Zhou, 2004). Identificar obstáculos y eliminar sus desafíos, proporciona un desarrollo adecuado para aumentar la agudeza empresarial (Nawaser et al., 2011). Sin embargo, el crecimiento de una empresa inmigrante está ligado a su adaptación económica (Brzozowski, 2017). Cuando no existe una adaptación por parte de los emprendedores a un estilo de gestión, aunado a la competencia y una economía débil, se hace presente la ineficiencia (Kourounakis & Katsioloudes, 2009; Zimmerman, 2013). Ser un empresario inmigrante no implica igualdad de actitudes, motivaciones o prácticas de gestión empresarial, sino puntos

de vista diversos y dinámicos que se alineen a la esencia administrativa (Shinnar et al., 2009).

H₂. Cuanto mayor sea la capacidad de gestión del emprendedor inmigrante menor serán las barreras que se perciban

2.2.3. Barreras del emprendedor inmigrante

Barreras del entorno económico

El entorno económico provoca una serie de dificultades a las que los inmigrantes se deben enfrentar. La alta competencia en el entorno, la burocracia administrativa, débiles oportunidades en el mercado e insuficiencia de información para iniciar un negocio son barreras asociadas al entorno económico del inmigrante (Heilbrunn & Kushnirovich, 2008; Gill & Biger, 2012). La competencia directa minimiza la oportunidad de acceder a mercados deseables, y amenaza la puesta en marcha y el crecimiento del nuevo negocio (Aldrich & Waldinger, 1990; Benzing, Chu, & Kara, 2009; Perri & Chu, 2012; Zimmerman, 2013). Además las empresas más pequeñas tienen pocas probabilidades de resistir y de crecer en el entorno en donde la presión de la competencia es más fuerte (Kerr, 2013). La burocracia administrativa o política gubernamental restringe en ocasiones las oportunidades de los inmigrantes para establecer negocios al presentarse dificultades en el idioma y falta de familiaridad con la cultura del nuevo país (Matricano & Sorrentino, 2014; Heilbrunn & Kushnirovich, 2008). La falta de información es otra barrera importante para el inmigrante a la hora de iniciar un negocio. No tener conocimiento de cómo realizar las prácticas comerciales, impide que muchos inmigrantes puedan avanzar en el desarrollo de sus negocios, siendo esto esencial para aliviar las brechas de información y conocimiento (Sim, 2015).

Otras barreras relativas al entorno económico que se enfrentan los inmigrantes son la falta de asistencia del gobierno, la falta de conocimiento de las regulaciones fiscales y legales, y las dificultades para obtener un local por ser inmigrante. La falta de asistencia gubernamental es una barrera importante para los inmigrantes (Neville et al., 2014). La finalidad de la asistencia gubernamental es cubrir las necesidades de los empresarios inmigrantes y ayudarlos a solucionar sus problemas una vez que han puesto en marcha su empresa (Nonna Kushnirovich & Heilbrunn, 2008). La falta de conocimiento de las

regulaciones fiscales y legales afectan de manera negativa al crecimiento de las empresas de inmigrantes y los pone en desventaja en el entorno del país anfitrión (Kushnirovich & Heilbrunn, 2008; Gill et al., 2012; Rosique-Blasco et al., 2017). Respecto a las dificultades para obtener un local por ser inmigrante, éstas afectan las expectativas de empleo e influyen negativamente en las ventas debido a los problemas que se generan al buscar un lugar para ubicar su empresa (Rosique-Blasco et al., 2017).

Barreras culturales y sociales

La cultura de un individuo se debe en gran parte al nivel de educación académica y familiar que éste haya desarrollado a lo largo de su vida. Esto influye de manera significativa en la habilidad que la persona tenga para relacionarse con los demás. Para cualquier persona, especialmente para un inmigrante, las barreras culturales y sociales influyen directamente en el desarrollo de su actividad. Un problema al que se enfrentan los inmigrantes son las barreras del idioma, que acentúan la dificultad de cultivar redes sociales y encontrar un empleo aceptable (Heilbrunn & Kushnirovich, 2008; Chrysostome, 2010; Fatoki & Patswawairi, 2012; Sim, 2015; Miller & Le Breton-Miller, 2017). La deficiencia en el idioma produce un impedimento para ingresar al mercado laboral del país de acogida (Miller & Le Breton-Miller, 2017). Otro de los retos a los que se enfrentan los inmigrantes es precisamente la falta de redes sociales en el país de acogida. Para iniciar un negocio en el extranjero, los inmigrantes deben alcanzar suficientes recursos sociales. No tener conocimiento de cómo realizar las prácticas comerciales, impide que muchos inmigrantes puedan avanzar en el desarrollo de sus negocios, siendo esto esencial para aliviar las brechas de información y conocimiento (Portes & Sensenbrenner, 1993; Salaff, Greve, & Wong, 2006; Sim, 2015).

Las brechas culturales a menudo originan pocas oportunidades para que el inmigrante participe activamente en la economía urbana y de la misma manera les presenta una desventaja étnica en el mercado laboral (Heilbrunn & Kushnirovich, 2008; Eraydin et al., 2010; Gracia, Vázquez-Quesada, & Van de Werfhorst, 2016). Aunado a lo anterior, se genera un bajo rendimiento en los negocios debido a los niveles limitados de capital social de los inmigrantes ya que éstos tienden a concentrarse en sus propios enclaves (Chang, Memili, Chrisman, Kellermanns, & Chua, 2009; Rosique-Blasco et al., 2017). Los problemas de prejuicios o sentimiento de rechazo son una barrera común en el campo de la

inmigración. Esta barrera afecta la iniciativa empresarial y lleva consigo, de nuevo, a un bajo rendimiento y desventaja en el mercado laboral (Zhou, 2004; Bolívar-Cruz, Batista-Canino, & Hormiga, 2014; Ilhan-Nas, Sahin, & Cilingir, 2011; Rosique-Blasco et al., 2017). Los inmigrantes emprendedores a menudo inician un nuevo negocio al ser excluidos de una probable carrera empresarial producto de una discriminación injusta (Canedo et al., 2014). El limitado conocimiento de la cultura local es una barrera más para el emprendedor inmigrante (Chrysostome, 2010). Un error importante cometido por el emprendedor y que pone en riesgo a su empresa, es la falta de orientación en la cultura del país de acogida, en donde les resulta difícil determinar quién será su cliente (Deshpandé et al., 2013). La carencia de la adecuación a la cultura del país receptor probablemente impida a los inmigrantes la oportunidad de participar en redes más amplias de la comunidad en general y superar las barreras y desventajas culturales del país de adopción (Zolin et al., 2016). Un inconveniente más que enfrenta el inmigrante es la falta de movilidad debido a la pobreza, ya que puede impedir la integración económica, llevándolo rumbo al autoempleo (Constant & Zimmermann, 2006; Chrysostome, 2010; Masferrer, 2016). Existen diferentes formas de hacer negocios y esto complica las actividades empresariales de los inmigrantes emprendedores afectando el rendimiento del negocio debido a las diferencias entre el país de origen y el de recepción (Neville et al., 2014). La escasez de conocimiento sobre aspectos prácticos y formales afecta la calidad de la puesta en marcha de las operaciones del negocio (Hammarstedt, 2001; Neville et al., 2014).

Barreras administrativas

El éxito de la administración de una empresa se basa en la buena planeación, organización, dirección del recurso humano y control, por lo tanto, la deficiencia en alguna de estas tareas repercutirá en la actividad empresarial. Los inmigrantes emprendedores están expuestos a la carencia de alguna de estas actividades, no solo por la falta de conocimiento, sino por las diferencias propias del país al que han llegado. La falta de formación en gestión empresarial de los inmigrantes radica en que no se sabe con certeza si los conocimientos obtenidos en el país de procedencia coincidirán en otras naciones y si esas credenciales educativas serán aceptadas, más aún si otras fuentes de capacitación serán de utilidad (Ndofor & Priem, 2011; Pelinescu, 2015). La escasez de conocimiento por parte de los inmigrantes respecto a cuestiones prácticas y formales para el establecimiento de un negocio compromete el rendimiento del mismo, pues dependen más de su entorno

debido a sus recursos limitados (Sequeira & Rasheed, 2006; Neville et al., 2014). Las dificultades de adaptación a las tareas administrativas disminuyen de manera significativa la probabilidad de lograr una posición empresarial más dinámica (Thurik et al., 2010). Una de las principales barreras de los empresarios inmigrantes son los altos costos operacionales para iniciar el negocio (Volery, Doss, Mazzarol, & Thein, 1997; Fatoki & Patswawairi, 2012). En las primeras etapas de desarrollo las empresas de inmigrantes necesitan acceso al crédito y otras fuentes de apoyo similares (Zhou, 2004). De la misma manera los futuros emprendedores deberán auto evaluarse para definir claramente con qué recursos iniciales cuentan para intentar superar las barreras de capital que se les presentan (Lofstrom et al., 2014). La falta de formación en contabilidad y finanzas es otra barrera significativa para los inmigrantes. Si los inmigrantes tienen un conocimiento limitado de las alternativas financieras obstaculiza su capacidad para invertir y negociar (Hatala, 2005; Gill & Biger, 2012; Seghers, A., Manigart, S., & Vanacker, 2012).

Barreras de recursos humanos

La baja cualificación de los recursos humanos, ya sean gerenciales o de los trabajadores, representan una barrera para los inmigrantes emprendedores. Los desafíos a los que se enfrentan los inmigrantes son la carencia de conocimiento en los negocios y la incapacidad de contratar empleados calificados (Sim, 2015). Un número considerable de inmigrantes traen consigo una experiencia profesional limitada, y puede no estar relacionada necesariamente con la puesta en marcha del negocio planeado, lo que conlleva en muchos casos a que el emprendedor inmigrante tema no tener las suficientes habilidades necesarias para llevar a cabo una actividad económica (Chrysostome, 2010; Nawaser, Khaksar, & Shakhsian, 2011). Es difícil lograr el crecimiento y los objetivos de una empresa sin los recursos humanos adecuados y podrá influir de manera negativa en los resultados del mercado laboral (Pelinescu, 2015; Gracia et al., 2016). Otro de los desafíos que enfrentan los inmigrantes en la puesta en marcha de empresas es la falta de habilidades necesarias para operar un negocio, esta es una de las principales causas de su fracaso por su condición menos favorable (Hatala, 2005; Baycan-Levent & Kundak, 2009; Sim, 2015; Širec & Tominc, 2017). Las habilidades gerenciales son muy importantes para la supervivencia y el crecimiento de nuevas empresas pequeñas, la falta de estas habilidades ha reducido su capacidad de gestión (Olawale & Garwe, 2010). Adicionalmente, el bajo nivel de confianza en sí mismos es otra dificultad del inmigrante para iniciar un

negocio. Esta limitación está relacionada con la capacidad que tenga un individuo para hacer frente a problemas de autoestima y el efecto ocasionado para comenzar un negocio (Hatala, 2005). Aun cuando una persona esté segura de sí misma para participar en actividades empresariales, es importante también tener alta tolerancia al riesgo para participar en esta actividad (Segal et al., 2005). La última barrera de este segmento es la poca disponibilidad de tiempo que el inmigrante le dedica al negocio. La rutina familiar, actividades personales u otros eventos pueden influir para que el empresario inmigrante retrase la puesta en marcha de su negocio (Hatala, 2005).

Barreras financieras

Una de las barreras que se consideran especialmente importantes son las financieras, particularmente para aquellos inmigrantes que se encuentran en regiones menos desarrolladas (Eraydin et al., 2010; Fatoki & Patswawairi, 2012). Cuando se percibe la falta de apoyo financiero se eleva la probabilidad de fracaso de los empresarios en obtener un negocio (Thurik et al., 2010). El apoyo gubernamental es un factor importante para las pequeñas empresas (Jeon et al., 2006). Su objetivo es cubrir las necesidades de los empresarios inmigrantes y el apoyo crece en función de los problemas encontrados al momento del inicio del negocio (Heilbrunn & Kushnirovich, 2008b). Desafortunadamente los empresarios temen que mientras mayor sea la asistencia gubernamental mayor será su interferencia, pues el gobierno puede convertirse en una carga más que un apoyo para el pequeño empresario (Benzing et al., 2009). Las dificultades para obtener recursos financieros es una de las barreras para que los inmigrantes inicien un negocio (Fatoki & Patswawairi, 2012), debido a que la mayor parte de los grupos inmigrantes se encuentran poco favorecidos económicamente al iniciar un negocio (Sequeira & Rasheed, 2006; Chrysostome, 2010; Bruder, Neuberger, & R athke-D oppner, 2011). Las finanzas inadecuadas es una barrera m as para el desempeño de los empresarios inmigrantes (Fatoki & Patswawairi, 2012). El retraso en los pagos de las facturas de los clientes, una contabilidad inapropiada y la falta de mantenimiento de registros puede ser habitual en los inmigrantes emprendedores (Gill & Biger, 2012). Finalmente, la restricción de crédito comercial es otra barrera en el emprendimiento inmigrante (Bruder et al., 2011). Una de las razones por la cual la restricción de crédito ocurre es debido a que los prestamistas no logran identificar la calidad y el riesgo relacionado con quienes solicitan el préstamo (Elston & Audretsch, 2010).

De la revisión de la literatura sobre las barreras u obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores inmigrantes se derivan las siguientes hipótesis:

H₃. Cuanto mayor sea el capital humano del inmigrante emprendedor menor serán las barreras que éste perciba

2.2.4. Rendimiento

Adicionalmente, la literatura muestra que las barreras que tienen los inmigrantes emprendedores presentan un impacto negativo en el rendimiento de sus negocios. Barreras del entorno económico como la falta de conocimiento de las regulaciones fiscales y legales afectan de manera negativa al crecimiento de las empresas de inmigrantes y los pone en desventaja en el entorno del país anfitrión (Gill & Biger, 2012; Perri & Chu, 2012). Otro de los obstáculos importantes para los inmigrantes en el rendimiento de sus empresas es la falta de oportunidades o apoyo en el mercado laboral (Piperopoulos, 2010; Fatoki & Patswawairi, 2012). Los problemas de prejuicios o sentimiento de rechazo son una barrera común en el campo de la inmigración. Esta barrera afecta la iniciativa empresarial y lleva consigo a un bajo rendimiento del negocio (Ilhan-Nas et al., 2011; Bolívar-Cruz et al., 2014; Zhou, 2004; Rosique-Blasco et al., 2017). Las barreras culturales y de capital humano, como las formas de hacer negocios de los inmigrantes emprendedores pueden afectar el rendimiento del negocio debido a las diferencias entre el país de origen y el de recepción (Neville et al., 2014). El escaso conocimiento de los inmigrantes relativos a cuestiones prácticas y formales para el establecimiento de un negocio (Neville et al., 2014; Sequeira & Rasheed, 2006), debido principalmente a su bajo nivel de educación, influye en que tengan un bajo rendimiento (Piperopoulos, 2010; Ilhan-Nas et al., 2011). Con base en los argumentos anteriores proponemos la siguiente hipótesis:

H₄. A cuantas menos barreras se tengan que enfrentar el inmigrante emprendedor mayor será el rendimiento de su negocio

2.3. METODOLOGÍA

2.3.1. Diseño de la muestra y recolección de información

Nuestra muestra está compuesta por 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, en el estado fronterizo de Arizona en los Estados Unidos de América (USA). La muestra de la investigación se centra en los empresarios inmigrantes que iniciaron sus emprendimientos en los sectores Sur y Este de Arizona. Esto debido a que en esta zona se encuentra la mayor concentración de población latina incluyendo la mexicana. Se llevó a cabo un muestreo aleatorio estratificado por sector y por zona geográfica para disminuir la heterogeneidad y minimizar el riesgo de sesgo de selección (Bird & Wennberg, 2016). La información para el muestreo se obtuvo de la Cámara de Comercio Hispana de Tucson, Az, y del Centro de Negocios de Mujeres de la Asociación de Mujeres Cristianas de la Asociación de Mujeres Jóvenes (YWCA) de Tucson, AZ.

Para la recolección de la información se diseñó un cuestionario con preguntas estructuradas dirigidas al propietario del negocio. La planeación y el trabajo de campo se realizaron durante los meses de octubre del año 2017 a julio del año 2018. La información se recopiló utilizando un cuestionario aplicado de manera personal a cada uno de los participantes. Parte de los cuestionarios fueron aplicados previa cita telefónica para adaptarnos a los tiempos del entrevistado, y además para darles una explicación clara acerca de la finalidad de la investigación (Rosique-Blasco et al., 2017) y para reducir el sesgo de falta de respuesta (Neville et al., 2014). El cuestionario fue originalmente diseñado y escrito en español y se tradujo al inglés para facilitar una mayor comprensión particularmente a inmigrantes mexicanos de segunda generación. Se realizó un pre-test con 5 inmigrantes emprendedores mexicanos para garantizar que la redacción, el formato y la secuencia de las preguntas fueran apropiadas (Koh, Demirbag, Bayraktar, Tatoglu, & Zaim, 2007; Kariv, Menzies, Brenner, & Fillion, 2009; Ndofor & Priem, 2011; Seghers et al., 2012).

Las encuestas fueron completadas por el propietario de la empresa (Chung, 2004; Torugsa, O'Donohue, & Hecker, 2012; Deshpandé et al., 2013). Todas las personas que

fueron contactadas se les aseguró que sus nombres no serían revelados y que sus respuestas serían estrictamente confidenciales (Gill & Biger, 2012). Algunos encuestados se negaron a participar en nuestras entrevistas. Estimamos que esto es aproximadamente el 18% de todos los abordados. Para garantizar la validez y la calidad de la información en la base de datos, se analizaron los valores de sesgo de varianza del método común y de no respuesta. Las pruebas estadísticas confirman que la información no contempla ningún sesgo de los datos. En Tucson, Az, una gran proporción de emprendedores étnicos son inmigrantes y, por lo tanto, existía el temor de que estuviéramos recabando información en nombre de las autoridades gubernamentales. Los empresarios abordados requirieron de una garantía fuerte acerca de la confidencialidad y anonimato para ser entrevistados (Kariv et al., 2009). Durante este trabajo, los propietarios de negocios migrantes se mostraron interesados en conocer los resultados del estudio y solicitaron que éstos les fueran compartidos una vez que hubieran sido obtenidos (Rosique-Blasco et al., 2017). Siguiendo las recomendaciones expuestas por uno de los máximos exponentes en el tema de pruebas para reducir el no sesgo, Podsakoff et al., (2003) expone que para realizar la prueba de factor único de Harman (método común de la varianza-CMV) es necesario desarrollar los siguientes pasos: 1) ejecutar un análisis factorial de todos los constructos latentes exógenos y latentes endógenos del modelo y luego un análisis de los componentes principales sin seleccionar algún tipo de método de rotación y, 2) se deben analizar los valores de los componentes no rotados y el número de factores que complementan la varianza. Una vez efectuado este análisis a través del software estadístico SPSS versión 23, los resultados han demostrado que nuestro modelo teórico propuesto está conformado por 8 factores, la prueba del KMO es de 0.790 y significativo al 99% (ver Tabla 2.1.), además la varianza total explicada es de 65.24% y el primer factor no rotado es 11.32%. Esta información permite enunciar y demostrar con mayor certeza que nuestro modelo no tiene indicios de que haya un solo factor. Así como también, estos resultados revelan a la luz que el primer factor no rotado es menor que el valor total de la varianza; por lo tanto, esto elimina y reduce la presencia de sesgo de respuesta a través de la prueba de CMV (ver Apéndice 2).

Tabla 2.1. KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.790
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	2,898.399
	gl	595
	Sig.	.000

Fuente: Elaboración propia

Los sectores de actividad que participan en el estudio son: servicio (58.4%), comercio (34.4%) e industrial (7.2%). La localización de estos negocios se encuentra preferentemente en: zona comercial (64.5%), zona barrio humilde (18.4%), zona residencial (15.2%) y parque industrial (1.6%). Las actividades de los negocios que más predominan en estos sectores son: bares y restaurantes con 18.4%, talleres mecánicos 8.8%, salones de bella 7.2%, abarrotes y tiendas 5.6%, construcción y albañilería 4.0%, y el resto de los negocios representado por cerca del 45.0% manifiestan otras actividades. La dirección de estas empresas está a cargo de los propietarios, de los cuáles 64.8% son hombres y 35.2% son mujeres. La edad promedio de los propietarios es de 16.94. Además, la edad promedio de la empresa es de 16.5 años con una desviación estándar de 10.364, (la empresa más joven tiene una edad de 1 año y la de mayor edad 39 años). Ver la tabla 2.2.

Tabla 2.2. Tamaño y edad de la empresa

Característica	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Típica
Antigüedad de la empresa (años en funcionamiento de la empresa)	1	39	16.5	10.364
Tamaño de la empresa (número de empleados)	1	61	8.5	4.051

Fuente: Elaboración propia

2.3.2. Medición de las variables

De acuerdo con la naturaleza, las características de los constructos y de los objetivos de la investigación las variables de tipo reflectivo fueron utilizadas en este estudio. La característica principal de estos modelos es que la dirección y la influencia salen del constructo hacia el indicador. Las variables reflectivas se caracterizan por que todos los indicadores de un constructo están altamente correlacionados (co-varían); son

intercambiables, y al eliminar un indicador no altera el contenido del constructo (Jarvis, MacKenzie, & Podsakoff, 2003; Wetzels, Odekerken-Schröder, & Van Oppen, 2009).

Capital Humano: para medir el capital humano se utilizaron las siguientes variables (escala Likert, 1-7): 1) tengo experiencia laboral en mi país de origen, 2) dispongo de experiencia emprendedora previa, 3) mis habilidades de comunicación son buenas, 4) mi voluntad para adaptarme a los cambios es buena, 5) tengo una buena capacidad para aceptar riesgos en proyectos empresariales, 6) identifico oportunidades de mercado, 7) tomo decisiones audaces. Estas variables se seleccionaron a partir de la revisión de la literatura de estudios sobre inmigrantes emprendedores (Kanas et al., 2009; Seghers et al., 2012).

Capacidad de Gestión: para medir la capacidad de gestión se utilizaron las siguientes variables (escala Likert, 1-7): 1) llevo un adecuado registro de lo que cobro y pago, 2) me adapto fácilmente a los cambios importantes, 3) identifico claramente cuánto me cuesta comprar las mercancías o productos, 4) identifico las necesidades financieras familiares, personales y del negocio 5) gestiono adecuadamente mi negocio, 6) realizo una buena gestión de las quejas que recibo por parte de mis clientes, 7) mi negocio brinda prestaciones y sueldos similares a las de otros negocios, 8) formo adecuadamente a mis trabajadores, 9) conozco a cuánto debo vender mis productos o servicios para no perder. La selección de estas variables fue realizada en base a estudios previos de Kellermanns & Eddleston (2006) y Skandalis & Ghazzawi (2014).

Barreras u obstáculos a los que se enfrentan los inmigrantes emprendedores: para analizar el grado de importancia de las barreras se estructuraron en 5 dimensiones utilizando variables con una escala Likert de 7 puntos. Las barreras seleccionadas parten de los estudios previos realizados por Hatala (2005), Chrysostome (2010), Verheul et al. (2010), Bruder et al. (2011), Fatoki & Patswawairi (2012), Matricano & Sorrentino (2014), Neville et al. (2014). a) Barreras del Entorno Económico (alta competencia en el entorno, problemas de burocracia administrativa, débiles oportunidades de mercado, información insuficiente para iniciar un negocio, falta de asistencia del gobierno, falta de conocimiento de las regulaciones fiscales y legales, dificultades para obtener un local por ser inmigrante), b) Barreras Culturales y Sociales (problemas con el idioma, falta de redes sociales en el país de acogida, diferencias culturales y sociales, problemas de prejuicios o sentimiento de

rechazo, limitado conocimiento de la cultura local, falta de movilidad debido a la pobreza, diferentes formas de hacer negocios), c) Barreras Administrativas (falta de formación en gestión empresarial, dificultades de adaptación a las tareas administrativas, altos costos operacionales para iniciar el negocio, falta de formación en contabilidad y finanzas), d) Barrera de Recursos Humanos (falta de experiencia previa, bajo nivel de educación, falta de habilidades necesarias para operar un negocio, bajo nivel de confianza en mí misma (o), poca disponibilidad de tiempo para dedicar al negocio), y e) Barreras Financieras (falta de ayudas financieras gubernamentales, dificultades para obtener recursos financieros, finanzas inadecuadas. restricción de crédito comercial).

Rendimiento: para medir el rendimiento del negocio se utilizó una adaptación del modelo de (Quinn & Rohrbaugh, 1983). A partir de los siguientes siete ítems donde se solicitaba al inmigrante emprendedor que valorara su situación en los últimos dos años respecto a (escala Likert, 1-7): mejora en la calidad del producto o servicio, aumento de la satisfacción de los clientes, mejora de la imagen de empresa, incremento de la utilidad, incremento de las ventas, motivación de los trabajadores y mejora del uso de nuevas tecnologías.

2.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

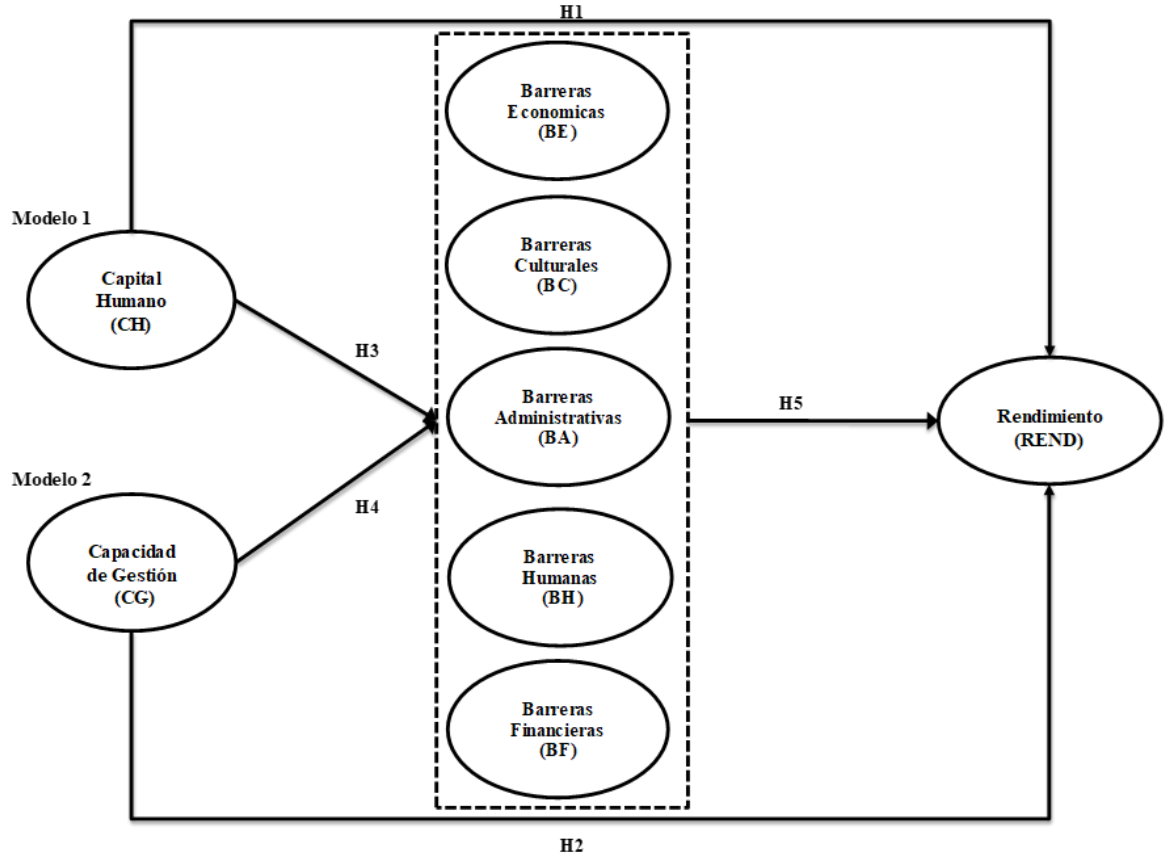
2.4.1. Fiabilidad y Validez

Para comprobar la fiabilidad y validez del instrumento se utilizó el modelo de ecuaciones estructurales (SEM) para evitar errores de medición y multicolinealidad (Hair et al., 2010). El estudio analiza las variables del modelo teórico a través de SEM basado en la varianza, siendo el que mejor se adapta a nuestro modelo teórico y a los objetivos de la investigación. El método de mínimos cuadrados parciales se utilizó para hacer frente a las relaciones entre las variables de investigación con apoyo del software SmartPLS versión 3.2. 8 (Esposito Vinzi, Chin, Henseler, & Wang, 2010; Hair Jr et al., 2017). El uso de la metodología PLS implica un enfoque de dos fases (Barclay, Higgins, & Thompson, 1995; Ringle, Sarstedt, & Straub, 2012): el modelo de medida y el modelo estructural. Las mediciones se basan en un análisis factorial confirmatorio (AFC), para descartar los indicadores que tienen una baja correlación con respecto al resto de la escala. Además, se analiza la consistencia interna, la validez convergente y la validez discriminante (Fornell & Larcker, 1981; Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2015). Para la evaluación del constructo

multidimensional de segundo orden (RSG), se utilizó el enfoque basado en dos pasos a través de la construcción de las variables latentes (Wright, Campbell, Thatcher, & Roberts, 2012; Schuberth, Henseler, & Dijkstra, 2018).

Para analizar los resultados, realizamos un análisis con dos modelos. Para el primer modelo, se analiza la relación entre el capital humano y las barreras y el desempeño de los inmigrantes, y en el segundo modelo, se analiza la relación entre la capacidad de gestión con las barreras y el desempeño de los inmigrantes. La Figura 2.1. muestra los enfoques de los modelos de investigación.

Figura 2.1. Modelos de investigación



Fuente: Elaboración propia

Para evaluar el modelo de medida con variables de tipo reflectivo para constructos de primer y segundo orden en modo A, se ha analizado: 1) la fiabilidad compuesta de cada ítem, 2) la consistencia interna de la escala y 3) la validez convergente. Para medir la relación y fiabilidad individual de cada ítem, se recomienda una carga factorial estandarizada mayor a 0.707 (Roberts & Priest, 2006; Chin & Dibbern, 2010). Los valores de la investigación se encuentran en un rango de 0.694 a 0.916, resultados que están muy cercanos y por arriba de 0.707. El valor de 0.694 ha sido considerado debido a: 1) por el valor teórico que aporta al constructo y 2) por estar muy cerca al valor permitido (Gudergan, Ringle, Wende, & Will, 2008; Van Riel, Henseler, Kemény, & Sasovova, 2017). La fiabilidad compuesta muestra los valores en un rango de 0.866 a 0.935, resultados que están por encima de 0.800 para la investigación básica según lo propuesto por Nunnally, (1978) y

Vandenberg & Lance, (2000). El alfa de Cronbach se considera satisfactorio sobre 0.700 (Hair et al., 2006). Nuestros resultados muestran valores están entre 0.816 y 0.917, lo que indica una alta fiabilidad del constructo. La varianza media extraída (AVE) indica la cantidad media de la varianza explicada por los indicadores del constructo. Nuestros valores de AVE van desde 0.583 a 0.722, estos resultados deben estar por encima de 0.500, tal como lo indica Hair et al., (2010). Además, se comprobó la validez discriminante de las construcciones en el modelo mediante el análisis de la raíz cuadrada del AVE. Los resultados (diagonal) del AVE vertical y horizontal están por debajo de la correlación entre los constructos (Henseler et al., 2015). Adicionalmente, para corroborar la validez discriminante se realizó la prueba Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT), este análisis hace hincapié que los valores de las correlaciones deben de estar por debajo de 1 (Henseler et al., 2015). Con ello se comprueba y detecta que no existe ninguna anomalía (ver tabla 2.3., 2.4., 2.5. y 2.6.). Nuestros resultados proporcionan una adecuada validez convergente, discriminante y una adecuada fiabilidad del modelo.

Tabla 2.3. Validez discriminante del modelo teórico (modelo 1)

Constructo	AVE	CH	BE	BC	BA	BH	BF	REND
CH	0.654	0.808						
BE	0.598	-0.102	0.762					
BC	0.673	-0.155	0.355	0.821				
BA	0.701	-0.191	0.247	0.320	0.837			
BH	0.693	-0.186	0.406	-0.155	0.256	0.831		
BF	0.722	-0.123	0.478	0.262	0.441	0.315	0.856	
REND	0.624	0.419	0.024	-0.092	-0.124	-0.118	-0.037	0.790

Fuente: Elaboración propia. **CH**: Capital Humano, **BE**: Barreras Económicas, **BC**: Barreras Culturales, **BA**: Barreras Administrativas, **BH**: Barreras Humanas, **BF**: Barreras Financieras, **REND**: Rendimiento.

Tabla 2.4. Validez discriminante del modelo teórico (HTMT) (modelo 1)

Constructo	BA	BC	BE	BF	CH	BH
BA						
BC	0.369					
BE	0.382	0.653				
BF	0.520	0.408	0.618			
CH	0.212	0.153	0.192	0.129		
BH	0.316	0.354	0.615	0.403	0.216	
REND	0.189	0.112	0.138	0.112	0.502	0.138

Fuente: Elaboración propia. **CH**: Capital Humano, **BE**: Barreras Económicas, **BC**: Barreras Culturales, **BA**: Barreras Administrativas, **BH**: Barreras Humanas, **BF**: Barreras Financieras, **REND**: Rendimiento.

Tabla 2.5. Validez discriminante del modelo teórico (modelo 2)

Constructo	AVE	CG	BE	BC	BA	BH	BF	REND
CH								
CG	0.583	0.763						
BE	0.598	-0.188	0.773					
BC	0.673	-0.259	0.473	0.820				
BA	0.701	-0.235	0.288	0.311	0.837			
BH	0.693	-0.110	0.422	0.260	0.266	0.833		
BF	0.722	-0.128	0.468	0.355	0.488	0.325	0.850	
REND	0.624	0.447	0.015	-0.085	-0.120	-0.119	-0.040	0.790

Fuente: CG: Capacidad de Gestión, BE: Barreras Económicas, BC: Barreras Culturales, BA: Barreras Administrativas, BH: Barreras Humanos, BF: Barreras Financieros, REND: Rendimiento.

Tabla 2.6. Validez discriminante del modelo teórico (HTMT) (modelo 2)

Constructo	BA	CG	BC	BE	BF	BH
BA						
CG	0.301					
BC	0.369	0.293				
BE	0.382	0.255	0.653			
BF	0.520	0.148	0.408	0.618		
BH	0.316	0.139	0.354	0.615	0.403	
REND	0.189	0.545	0.112	0.138	0.112	0.138

Fuente: CG: Capacidad de Gestión, BE: Barreras Económicas, BC: Barreras Culturales, BA: Barreras Administrativas, BH: Barreras Humanos, BF: Barreras Financieros, REND: Rendimiento.

2.4.2. Modelo Estructural

La técnica estadística de ecuaciones estructurales basados en la varianza se utilizó para validar y/o comprobar las hipótesis planteadas en esta investigación a través de la SmartPLS versión 3.2.8 Profesional (Ringle et al., 2014). El uso de esta técnica con apoyo de este software es apropiado en la investigación exploratoria y confirmatoria (Chin & Dibbern, 2010; Hair Jr et al., 2017). En la Tabla 2.6. y 2.7., se muestran los resultados del coeficiente β , el grado de significancia (p valor), la importancia de la distribución de los valores utilizando la t de Student y la desviación estándar. Para comprobar la hipótesis, se utilizó el procedimiento de bootstrapping con 5.000 submuestras como lo recomienda (Chinn, 1998). Para analizar los resultados hemos desarrollado el análisis en dos bloques. En el primer bloque se analiza la relación del capital humano con las barreras de los inmigrantes y rendimiento. En la figura 2.1. puede verse el planteamiento del modelo de investigación.

Modelo 1: Capital humano, barreras y rentabilidad.

La tabla 2.7., muestra los resultados (primer bloque) de la estimación de las ecuaciones estructurales realizadas con PLS. En el análisis se ha encontrado soporte empírico para las hipótesis estructuradas en el modelo (H1a, H1b, H1c, H1d, H1e, H2 y H3a) excepto para las hipótesis (H3b, H3c, H3d, y H3e). Los resultados de las hipótesis: H1a, H1b, H1c, H1d, H1e, y H3a, presentan efectos negativos y significativos al 99% y al 95%. Estos hallazgos corroboran que el capital humano es una variable determinante que minimiza el efecto de las barreras empresariales (económicas, culturales, administrativas, humanas y financieras) en la MIPYME, esto indica que los empresarios que poseen un mayor capital humano las barreras empresariales disminuyen. En esta misma dirección la H2, revela que el CH, tiene un fuerte efecto positivo y significativo en los resultados de rentabilidad presentados en la MIPYME de acuerdo al valor de beta de 0.421***, resultado que enfatiza que el CH es una característica y cualidad del empresario para incrementar sus resultados financieros. Sin embargo, las hipótesis H3b, H3c, H3d, y H3e con valor de ($\beta=-0.076$), ($\beta=-0.039$), ($\beta=-0.073$) y ($\beta=-0.044$), muestran que las barreras empresariales no tienen efecto significativo sobre la rentabilidad que se manifiesta en la MIPYME. Además, al modelo se han incorporado las variables de control tamaño y edad de la empresa. Los resultados muestran que estas variables adheridas al modelo no muestran un efecto significativo sobre la rentabilidad en la MIPYME de acuerdo a los valores arrojados del análisis de: ($\beta=0.089$, p valor de 0.115) y ($\beta=-0.023$, p valor de 0.119) respectivamente.

Tabla 2.7. Resultados de la prueba de hipótesis (modelo 1)

Hipótesis	Valor de Beta	Desviación Estándar	Estadístico t	P Valor	f cuadrada	Aceptada / Rechazada
H1. CH->REND	0.421***	0.080	5.236	0.000	0.187	Aceptada
H3a. CH->BE	-0.156**	0.095	1.645	0.050	0.038	Aceptada
H3b. CH->BC	-0.170**	0.079	2.143	0.016	0.025	Aceptada
H3c. CH->BA	-0.242***	0.084	2.874	0.002	0.011	Aceptada
H3d. CH->BH	-0.214***	0.079	2.711	0.003	0.015	Aceptada
H3e. CH->BF	-0.184**	0.090	2.036	0.021	0.036	Aceptada
H5a. BE->REND	-0.149*	0.104	1.342	0.090	0.012	Aceptada
H5b. BC->REND	-0.076	0.131	0.580	0.281	0.003	Rechazada
H5c. BA->REND	-0.039	0.085	0.463	0.322	0.002	Rechazada
H5d. BH->REND	-0.073	0.087	0.835	0.202	0.005	Rechazada
H5e. BF->REND	0.044	0.106	0.414	0.339	0.001	Rechazada

Fuente: Elaboración propia. *: $p < 0.05$, **: $p < 0.01$, ***: $p < 0.001$. **CH**: Capital Humano, **BE**: Barreras Económicas, **BC**: Barreras Culturales, **BA**: Barreras Administrativas, **BH**: Barreras Humanas, **BF**: Barreras Financieras, **REND**: Rendimiento.

Modelo 2: Capacidad de gestión, barreras y rendimiento

La tabla 2.8., muestra los resultados (segundo bloque) de la estimación de las ecuaciones estructurales realizadas con PLS. En el análisis se ha encontrado soporte empírico para las hipótesis estructuradas en el modelo (H4a, H4b, H4c, H4e, H5, H6a y H6d) excepto para las hipótesis (H4d, H6b, H36c y H6e). Los resultados de las hipótesis: H4a, H4b, H4c, H4e, y H5, presentan efectos negativos y significativos al 90%, al 95% y al 99%. Estos hallazgos indican que la eficiente gestión de la compañía es una actividad imprescindible y determinante para disminuir el efecto de las barreras empresariales (económicas, culturales, administrativas, humanas y financieras) en la MIPYME. En esta misma dirección se ha encontrado que la H5, muestra que la gestión de la compañía tiene un fuerte efecto positivo y significativo en los resultados de rentabilidad presentados en la MIPYME de acuerdo al valor de beta de 0.458***. Por el contrario, la H4d, ha revelado que la gestión empresarial no tiene efectos significativos sobre las barreras humanas. Con relación a las barreras administrativas los resultados muestran que las hipótesis H6a y H6d, tienen un efecto negativo y significativo sobre la rentabilidad de la MIPYME, demostrando que los empresarios que tienen dificultades para enfrentar las barreras económicas y humanas obtienen pobres rendimientos financieros de acuerdo con el valor de: ($\beta = -0.167^{**}$)

y ($\beta=-0.137^*$) respectivamente. Sin embargo, las hipótesis H6b, H6c y H6e con valor de ($\beta=-0.001$), ($\beta=-0.022$) y ($\beta=-0.005$), muestran que las barreras empresariales no tienen efecto significativo sobre la rentabilidad que se manifiesta en la MIPYME. Además, al modelo se han incorporado las variables de control tamaño y edad de la empresa. Los resultados indican que estas variables no muestran efectos significativos sobre la rentabilidad en la MIPYME de acuerdo a los valores de la prueba realizada de: ($\beta=0.009$, p valor de 0.249) y ($\beta=0.002$, p valor de 0.373) respectivamente.

Tabla 2.8. Resultados de la prueba de hipótesis (modelo 2)

Hipótesis	Valor de Beta	Desviación Estándar	Estadístico t	P Valor	f cuadrada	Aceptada/Rechazada
H4a. CG->BE	-0.188**	0.084	2.226	0.013	0.042	Aceptada
H4b. CG->BC	-0.259***	0.063	4.097	0.000	0.064	Aceptada
H4c. CG->BA	-0.235***	0.076	3.102	0.000	0.035	Aceptada
H4d. CG->BH	-0.100	0.081	1.236	0.108	0.014	Rechazada
H4e. CG->BF	-0.128*	0.094	1.352	0.088	0.016	Aceptada
H5. CG->REND	0.458***	0.080	5.236	0.000	0.167	Aceptada
H6a. BE->REND	-0.167**	0.101	1.665	0.048	0.025	Aceptada
H6b. BC->REND	-0.001	0.125	0.010	0.496	0.001	Rechazada
H6c. BA->REND	-0.022	0.083	0.262	0.397	0.006	Rechazada
H6d. BH->REND	-0.137*	0.095	1.445	0.074	0.014	Aceptada
H6e. BF->REND	-0.005	0.108	0.045	0.482	0.002	Rechazada

Fuente: Elaboración propia. *: $p < 0.05$, **: $p < 0.01$, ***: $p < 0.001$. **CG**: Capacidad de Gestión, **BE**: Barreras Económicas, **BC**: Barreras Culturales, **BA**: Barreras Administrativas, **BH**: Barreras Humanas, **BF**: Barreras Financieras, **REND**: Rendimiento.

Para evaluar el ajuste del modelo propuesto con las técnicas SEM que se basan en la varianza a través de PLS se considera: 1) el valor de los coeficientes de trayectoria, 2) el análisis de (R^2) y 3) los valores de (F^2) los cuales son medidas individuales significativas para explicar la capacidad de predicción del modelo estructural (Chinn, 2010). Los coeficientes de trayectoria alrededor de 0.200 son considerados económicamente significativos (Braojos-Gomez et al., 2015). Nuestros coeficientes más fuertes del modelo son de -0.242, -0.259***, 0.421*** y 0.458***. Para el análisis de la varianza explicada y la calidad de predicción del modelo a través de (R^2), los resultados que presentan un efecto pequeño, mediano y fuerte tienen un valor de 0.10, 0.25 y mayor a 0.36 como lo recomienda (Wetzels et al., 2009), ver tabla 2.8. El valor (F^2) mide y proporciona el tamaño del efecto introducido en el modelo. Los valores de F^2 , de 0.02, 0.15 y 0.35 indican efecto débil, medio

o grande (Leal-Rodríguez et al., 2014). El análisis de F^2 , muestra los resultados de las relaciones clave del modelo con valores de 0.014, 0.239 y 0.919. En general, estos resultados demuestran que el modelo propuesto tiene una adecuada propiedad estructural y un buen nivel explicativo. El Test estadístico Q^2 (cross-validated redundancy index) se utiliza para evaluar y probar la relevancia predictiva de los constructos endógenos en un modelo estructurado con variables de tipo reflectivas. El modelo fue evaluado a través de la técnica Blindfolding (Hair et al., 2013). Los valores mayores a (0) muestran una notable calidad predictiva (Hair et al., 2006), con ello se pone en evidencia la existencia de una notable calidad explicativa del modelo, estos resultados se observan en la tabla 8. Para explicar con mayor precisión el efecto predictivo de nuestro modelo, hemos añadido una prueba de bondad de ajuste que realiza PLS. Cuando el valor estandarizado de la media cuadrática residual (SRMR) está en un rango (<0.08-0.1), existe un ajuste aceptable (Henseler et al., 2014). Nuestros resultados de 0.100 y de .099 confirman que el modelo propuesto tiene una aceptable calidad predictiva y demuestra que los resultados empíricos son congruentes con la teoría (ver tabla 2.9.). Además, con estos resultados se pone de manifiesto que un manejo adecuado del capital humano y una eficiente gestión de la compañía las barreras empresariales disminuyen y la rentabilidad tiene un efecto favorable en términos financieros. Sin embargo, de acuerdo a los bloques analizados se observa que la gestión de la empresa es la que tiene un mayor efecto en los resultados de rentabilidad. Para explicar con mayor precisión el efecto predictivo de nuestro modelo, realizamos una prueba de bondad de ajuste realizada por PLS. Cuando el valor estandarizado de la media cuadrática residual (SRMR) varía de <0.08-0.1, hay un ajuste aceptable (Henseler et al., 2014). Nuestros resultados de 0.100 y .099 confirman que el modelo propuesto es de calidad predictiva aceptable y demuestran que los resultados empíricos son congruentes con la teoría (ver Tabla 2.10.).

Tabla 2.9. Calidad predictiva y ajuste del modelo 1

Constructo	R²	Q²	SRMR
BA	0.053	0.033	0.100
BC	0.023	0.016	
BE	0.019	0.010	
BF	0.028	0.020	
BH	0.040	0.024	
REND	0.172	0.104	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2.10. Calidad predictiva y ajuste del bloque 2

Constructo	R²	Q²	SRMR
BA	0.049	0.030	0.099
BC	0.061	0.037	
BE	0.029	0.016	
BF	0.010	0.006	
BH	0.004	0.003	
REND	0.197	0.116	

Fuente: Elaboración propia

2.5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Nuestro estudio ha analizado las barreras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores y su relación con el capital humano, la capacidad de gestión y su rendimiento. Las barreras a las que se enfrentan los empresarios inmigrantes son abundantes, el éxito o fracaso de sus negocios dependerá de cómo le hagan frente. Las barreras consideradas se han dividido en barreras del entorno económico, barreras culturales y sociales, barreras de tipo administrativo, de recursos humanos y barreras financieras. Para llevar a cabo el estudio se utilizó una muestra de 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, Arizona, en los Estados Unidos de América. Los datos se recopilaron a través de entrevistas personales con los empresarios inmigrantes, propietarios de los negocios.

Los resultados de esta investigación destacan la importancia del capital humano y la capacidad de gestión como factores que ayudan a los inmigrantes emprendedores a mejorar el rendimiento de sus negocios. La primera hipótesis ha mostrado una relación

positiva y significativa entre el capital humano del inmigrante emprendedor con el rendimiento. Al identificar el capital humano los conocimientos, las habilidades y las capacidades, facilita lograr un mayor rendimiento (Dimov & Shepherd, 2005; Rosique-Blasco et al., 2017). El capital humano facilita al inmigrante un mayor conocimiento del mercado, elevar sus probabilidades de éxito económico y aprender a tomar decisiones correctas en el momento adecuado (Davidsson & Honig, 2003; Kanas et al., 2009; Nawaz, 2017). El capital humano es crítico para impulsar el emprendimiento (Marvel et al., 2016), y es probable que los futuros empresarios inmigrantes con un capital humano relativamente más alto desarrollen redes sociales y empresariales que favorezca su éxito competitivo (Ndofor & Priem, 2011).

Nuestra segunda hipótesis ha abordado cómo la capacidad de gestión del emprendedor inmigrante impacta sobre el rendimiento de su empresa. Los resultados han mostrado una relación positiva y significativa. La capacidad de gestión se asocia positivamente con las prácticas de planificación estratégica, alto rendimiento y crecimiento de la empresa, haciendo de las habilidades gerenciales un aspecto crucial para el éxito en los negocios (Carter et al., 2015; Fatoki & Oni, 2015). A través del uso de nuevos esquemas de gestión es posible lograr un impulso innovador (Boldrini et al., 2011), y para lograr esto es necesario brindar una capacitación en gestión empresarial a propietarios inmigrantes y con ello tener un impacto positivo en sus negocios (Tengeh & Nkem, 2017). Por otra parte los sistemas de control de gestión son cruciales en el proceso de toma de decisiones, y éstas deben basarse en información imparcial utilizando técnicas como la gestión financiera, contabilidad de costos y diagnósticos financieros, además de registros precisos (Duréndez & Garcia, 2008; Nawaser et al., 2011; Zimmerman, 2013; Fatoki, 2014). Esto permite identificar los factores clave que afectan el emprendimiento inmigrante, encaminándolo a una planeación y adaptación económica que juega un papel diferenciador en las prácticas de gestión empresarial (Shinnar et al., 2009; Brzozowski, 2017).

Los resultados de la tercera y cuarta hipótesis han mostrado evidencia significativa de que disponer de un mejor capital humano y tener una mayor capacidad de gestión permite que el inmigrante emprendedor perciba menos barreras en el desarrollo de sus negocios. La literatura previa sobre capital humano propone que el conocimiento aumenta las habilidades cognitivas (Sequeira & Rasheed, 2006) y esto favorece a que los inmigrantes puedan afrontar las barreras de una mejor forma ya que mientras más

educados y capacitados estén, son más propensos al éxito y a promover aspectos del espíritu empresarial (Fairlie & Lofstrom, 2015; Marvel et al., 2016). Los inmigrantes que se incorporan a un nuevo país con el objetivo de perseguir negocios pueden prosperar gracias al capital humano (competencias empresariales existentes o destreza en actividades comerciales) y a la vez les permite adaptarse económicamente (Sim, 2015; Brzozowski, 2017). Es difícil que un emprendedor inmigrante puedan alcanzar sus objetivos sin un buen sistema de educación y capacitación, por ello la importancia del capital humano para asegurar el crecimiento económico (Pelinescu, 2015).

En la quinta hipótesis se analizó cómo las barreras a las que se enfrenta el inmigrante afectan al rendimiento de sus negocios. Los resultados mostraron que no existe una relación significativa. Estos resultados vienen a sugerir que pese a los obstáculos o barreras a las que se tienen que hacer frente los inmigrantes emprendedores, finalmente no afectan al desempeño de sus negocios de una forma negativa, como sugiere la literatura previa. De acuerdo a Rosique-Blasco et al. (2017), la presencia de barreras relacionadas con diferencias culturales, desempeña un papel importante en el éxito del negocio ya que éstas influyen negativamente con la expectativa de ventas y rendimiento. Por otra parte Alexandre-Leclair (2014), comenta también que la falta de confianza en sí mismo, es vista como un factor importante que afecta el desempeño comercial y los ingresos del inmigrante emprendedor. Sin embargo, el caso del inmigrante mexicano emprendedor es peculiar. A pesar de los obstáculos a los que se enfrentan, aquellos que se adaptan a la sociedad que los recibe o poseen recursos culturales, sociales o financieros, aprovechan las oportunidades empresariales con mayor facilidad, toman riesgos y aprovechan las posibilidades que los empresarios nativos no ven o temen aprovechar (Chib & Wilkin, 2013; Brzozowski, Cucculelli, & Surdej, 2014; Bhachu, 2017). Es esencial analizar las condiciones sociales y económicas de los países de origen, así como la actitud empresarial, para comprender mejor el papel de las empresas de inmigrantes y su vínculo con el rendimiento (Brzozowski et al., 2014).

Este estudio tiene importantes implicaciones para la administración y los inmigrantes emprendedores. Desde el punto de vista de la administración los resultados pueden ser importantes para promover políticas públicas que desarrollen aquellas áreas en las que los empresarios inmigrantes tengan ventajas competitivas naturales y puedan así contribuir a la economía y al desarrollo del país receptor (Heilbrunn et al., 2010; Lofstrom et al., 2014).

Los hallazgos también son importantes para favorecer la integración de los inmigrantes emprendedores en el contexto sociocultural del país de acogida y cómo esto puede actuar como un impulso o motivación para contribuir en la adaptación de éstos en la sociedad económica (Heilbrunn & Kushnirovich, 2008; Azmat & Fujimoto, 2016). La iniciativa empresarial de los inmigrantes y su adaptación económica, han sido fundamentales para su progreso económico, a través de su propia autosuficiencia, los empresarios inmigrantes han logrado establecer negocios sostenibles (Kourounakis & Katsioloudes, 2009; Zimmerman, 2013; Kushnirovich, 2015; Tengeh & Nkem, 2017; Brzozowski, 2017). La economía estadounidense ha sido testigo de un constante impulso en los inmigrantes mexicanos, un importante y creciente grupo minoritario que ha sido relativamente pasado por alto en la literatura de emprendimiento (Lofstrom & Wang, 2007), convirtiéndose así en un contexto muy interesante para investigar el espíritu empresarial de los inmigrantes (Rosique-Blasco et al., 2017). Desde el punto de vista de las implicaciones para la gerencia, nuestros resultados han mostrado la importancia del capital humano y de la capacidad de gestión para abordar los diferentes obstáculos o barreras a las que se enfrentan los inmigrantes. Para que sobrevivan los negocios de los emprendedores inmigrantes, se necesita tener una capacidad de gestión basada en una buena toma de decisiones y contar con recursos humanos altamente capacitados, de esta manera se podrá acceder a apoyos económicos, lograr un desempeño positivo y hacer frente a situaciones críticas (Chrysostome, 2010; Boldrini et al., 2011; Ndofor & Priem, 2011; Marvel et al., 2016; Nawaz, 2017). El emprendimiento requiere de individuos independientes, innovadores, creativos y versátiles, sin olvidar las diferencias de las tendencias empresariales del entorno en donde vive (Baltaci, 2017). Los inmigrantes emprendedores pueden apreciar cómo cuanto más desarrollado tengan su capital humano, mejor será el rendimiento de la empresa, ya que los empresarios inmigrantes con experiencia laboral previa tienen una mayor productividad que aquellos que no la tienen (Davidsson & Honig, 2003; Dimov & Shepherd, 2005; Brzozowski et al., 2014; Fatoki & Oni, 2015). Por otra parte, el inmigrante emprendedor debe estar consciente de la existencia de organismos como las Cámaras de Comercio o Asociaciones de apoyo a empresarios inmigrantes, que pueden ayudar a resolver trámites que pudieran obstaculizar sus actividades económicas (Rosique-Blasco et al., 2017).

Este trabajo no está exento de limitaciones que pueden señalar futuras líneas de investigación. En primer lugar, la muestra es reducida y se refiere al contexto del inmigrante

emprendedor mexicano en Tucson. Nuevos estudios donde se analicen las barreras u obstáculos de otras zonas geográficas o nacionalidades diferentes pueden ayudar a fortalecer la literatura que es escasa y muy diversa, y puede ayudar a comprender mejor los factores que las motiva para así conocer los desafíos específicos que enfrentan los empresarios inmigrantes (Fatoki & Patswawairi, 2012; Mueller, 2014). Otro aspecto no analizado y que resulta de interés es verificar si existen diferencias a la hora de percibir las barreras según el nivel generacional. El desafío de integrar y asimilar las generaciones futuras que nacen de los inmigrantes actuales, constituye un asunto de debate económico y político en un mundo versátil (Bhachu & Light, 2017). En definitiva, se ha realizado una investigación sobre barreras, capital humano y capacidad de gestión en el emprendimiento inmigrante que ha apuntado resultados interesantes, sin embargo, es necesario un mayor desarrollo y las brechas de investigación son prometedoras para un camino de exploración futura (Fairlie & Lofstrom, 2015; Marvel et al., 2016).

**CAPÍTULO 3. FACTORES DETERMINANTES PARA REDUCIR LAS
DIFICULTADES FINANCIERAS EN LOS INMIGRANTES
EMPREENDEDORES: UN ESTUDIO EMPÍRICO EN USA**

3.1. INTRODUCCIÓN

El acceso a la financiación es vital para los emprendedores inmigrantes por el impacto que genera en el crecimiento y supervivencia de sus empresas (Fairlie, 2012; Aldén & Hammarstedt, 2016; McCarthy, Oliver, & Verreyne, 2017). Sin embargo, muchos de los emprendedores inmigrantes tienen dificultades para obtener recursos financieros (Sim, 2015; Ram et al., 2003; Wainer, 2015; Bewaji et al., 2015; Howell, 2018). Los inmigrantes emprendedores tienen menos probabilidad de acceder a préstamos de instituciones financieras que los empresarios no inmigrantes, y si se les conceden, éstos tienen peores condiciones (Ram et al., 2003; Bruder, Neuberger, & Rätthke-Döppner, 2011; Bewaji, Yang, & Han, 2015; Cruz, Falcao, & Barreto, 2018; Howell, 2018).

La literatura financiera sobre inmigrantes emprendedores se centra principalmente, por una parte, en el análisis de las alternativas de financiación, la insuficiencia de fuentes de financiamiento y falta de información sobre las opciones de financiamiento (Gill & Biger, 2012; Moon, Farmer, Miller, & Abreo, 2016), y por otra, las dificultades o restricciones que padecen al momento de obtener sus recursos financieros, particularmente los bancarios (Bruder, Neuberger, & Rätthke-Döppner, 2011; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015; Aldén & Hammarstedt, 2016). Un buen conocimiento de las alternativas financieras es la base para tomar buenas decisiones financieras (Gibson, 1992; Seghers et al., 2012), mientras que las dificultades financieras limitan las posibilidades de crecimiento de los negocios de los inmigrantes. Los factores que explican estas dificultades son entre otros: falta de capital humano, falta de habilidades en gestión administrativa e insuficientes redes sociales (Van Hulten & Ahmed, 2013; Pelinescu, 2015).

Es necesario mayor investigación en esta área, los inmigrantes que trabajan por cuenta propia perciben, de una manera subjetiva, una mayor discriminación por parte de los bancos y los mercados financieros (Shelton, 2006; Bruder et al., 2011; Aldén & Hammarstedt, 2016; Munkejord, 2017; Shelton & Minniti, 2018). Se necesita explorar por qué los empresarios migrantes son más propensos que los empresarios nativos a reportar dificultades para acceder a las finanzas empresariales (Kushnirovich & Heilbrunn, 2008; Correa & Girón, 2013; Van Hulten & Ahmed, 2013; Bewaji et al., 2015), de esta manera se podrá evaluar, tanto su posición económica actual, como las perspectivas para las generaciones futuras (Abdul-Razzak et al., 2015). Por otra parte, el estudiar sobre el

impacto del uso de incentivos financieros en emprendedores inmigrantes, resultará esencial para conocer los efectos en las características de sus empresas y en el empresario mismo (Fatoki, 2013; Tseng & Tseng, 2019).

El objetivo principal de este estudio es analizar cómo reducir las dificultades financieras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores mexicanos en Estados Unidos de América (USA) y su relación con el capital humano, capital social y la capacidad de gestión. Para ello se ha realizado un estudio empírico con una muestra de 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, en el estado de Arizona en USA. Las preguntas por responder en la investigación son: ¿Un mejor capital humano y capital social en el inmigrante reduce las dificultades financieras a las que se enfrenta?, ¿Mientras mayor capacidad de gestión tenga el inmigrante mayor será la posibilidad de acceder a la financiación? El sur de los Estados Unidos se ha convertido en un destino particularmente importante para los inmigrantes emprendedores mexicanos. De acuerdo con Canedo, Stone, Black, & Lukaszewski (2014), este grupo minoritario es considerado como el de más rápido crecimiento en USA, debido a que ven al emprendimiento como una plataforma de crecimiento económico e integración social. A través del establecimiento de empresas en suelo norteamericano, los mexicanos perciben un desarrollo económico importante (Bhachu & Light, 2017).

La forma en que nuestro trabajo contribuye a la literatura es la siguiente. Basado en un enfoque teórico, se realizó una revisión profunda en cuanto a las dificultades financieras a las que se enfrentan los emprendedores inmigrantes, como el acceso limitado a la financiación (Aldén & Hammarstedt, 2016; Tengeh & Nkem, 2017; Nazareno, Zhou, & You, 2019), estrictas restricciones de capital financiero (Bruder et al., 2011; Correa & Girón, 2013; Desiderio, 2014), limitado conocimiento por parte de los empresarios inmigrantes acerca de las agencias gubernamentales que proporcionan asistencia financiera (Fatoki, 2014; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). Analizar cómo es que los emprendedores inmigrantes logran sobreponerse a estas dificultades, es un tema de especial importancia para la contribución continua de las empresas de propiedad de inmigrantes, para el crecimiento económico, la creación de empleos e innovación (Seghers et al., 2012; Aldén & Hammarstedt, 2016). Desde un enfoque metodológico, el estudio realiza el análisis de las variables independientes (capital humano y capital social) y una variable con efecto mediador (capacidad de gestión). Esto se hace a través del método de ecuaciones

estructurales basado en la varianza con la técnica Partial Least Square (PLS), siendo este análisis una importante contribución empírica a nuestro estudio.

La estructura del documento se presenta de la siguiente manera. En primer lugar, se proporciona el marco teórico y el enfoque de hipótesis, enseguida se presenta la metodología utilizada, incluyendo el diseño de la muestra, la recopilación de información y la medición de variables. A continuación, se muestra el análisis de los resultados de la investigación. Se presenta una discusión sobre las implicaciones y, finalmente, se discuten las principales conclusiones.

3.2. MARCO TEÓRICO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

El capital económico es invaluable para la supervivencia de cualquier empresa (Bourdieu & Richardson, 1986; Cruz et al., 2018). Los emprendedores con alto capital económico tienen más probabilidades de tener mayores aspiraciones de ingresos para sus empresas, y considerables oportunidades de crecimiento (Gimeno, Folta, Cooper, & Woo, 1997; Chaganti, Watts, Chaganti, & Zimmerman-Treichel, 2008). El éxito en el emprendimiento requiere de recursos financieros para hacer frente a grupos mayoritarios en la economía dominante (Kesler & Hout, 2010; Kuckertz, Berger, & Allmendinger, 2015). En el caso de los inmigrantes emprendedores, requieren capital financiero para iniciar sus carreras emprendedoras (Tengeh & Ballard, 2012). Los emprendedores inmigrantes nacientes con suficientes recursos financieros, pueden inyectar un nuevo dinamismo en una economía y ser una herramienta muy importante para el futuro del desarrollo económico (Sequeira & Rasheed, 2003; Ndofofor & Priem, 2011; Skandalis & Ghazzawi, 2014; Awotoye & Singh, 2018). Por otra parte, el asegurar un acceso adecuado al capital financiero es importante para el crecimiento continuo de las empresas propiedad de inmigrantes, para la creación de empleo y la innovación (Shelton, 2010; Fairlie, 2012; Soydas & Aleti, 2015). El tener un crecimiento financiero, refleja el aumento de los activos totales, mayor rendimiento de las inversiones y el aumento de los beneficios (Tengeh & Nkem, 2017).

El capital humano se considera un elemento central de la empresa e influye de manera importante en la competitividad del negocio (Santos-Rodrigues et al., 2010). La educación, la capacitación y el aprendizaje forman parte sustancial del capital humano (Storper & Scott, 2009; Lofstrom, Bates, & Parker, 2014; Pelinescu, 2015). La capacidad de

gestión consiste en tomar decisiones efectivas, para ello será necesario contar con herramientas clave como la experiencia laboral y los recursos humanos altamente capacitados (Secundo, Margherita, & Elia, 2009; Chrysostome, 2010; Boldrini, Schieb-Bienfait, & Chéné, 2011; Nowiński, Haddoud, Lančarič, Egerová, & Czeglédi, 2019). Las habilidades de gestión administrativas son cruciales para el éxito de los inmigrantes (Carter, Mwaura, Ram, Trehan, & Jones, 2015; Deakins, Bensemann, & Battisti, 2016). Asimismo, proporcionar capacitación básica en administración para empresarios inmigrantes garantiza un impacto positivo en sus negocios (Zhou, 2004; Tengeh & Nkem, 2017). Mediante la capacitación en gestión empresarial, la empresa puede orientarse hacia el logro de ventajas competitivas (Ribeiro-Soriano & Urbano, 2010; López-Cabrales, Real, & Valle, 2011; Kuckertz et al., 2015). La gestión empresarial, por tanto, tiene una relación muy estrecha con el capital humano, ésta puede aumentar a través de la educación, la capacitación y la experiencia (Shelton, 2006; Klein & Cook, 2006; Secundo et al., 2009; Vershinina, Barrett, & Meyer, 2011; Santarelli & Tran, 2013; Berger & Kuckertz, 2016; Tarling, Jones, & Murphy, 2016).

H₁. A mayor capital humano, mayor capacidad de gestión

El capital social puede generar ventajas competitivas sostenibles (Hitt, Lee, & Yucel, 2002; Lofstrom et al., 2014; Nawaz, 2017; Moghaddam, Rustambekov, Weber, & Azarpanah, 2018). e impacta de manera positiva en el crecimiento de las empresas de inmigrantes (Zolin et al., 2016). El capital social se refiere al número de relaciones que el individuo logra establecer en su entorno (Sirmon & Hitt, 2003). En el caso de los inmigrantes, cuantas más personas contacte el emprendedor, mejores oportunidades tendrá para tener acceso a la información necesaria para iniciar su negocio (Sirmon & Hitt, 2003; Sequeira & Rasheed, 2006; Afreh, Rodgers, Vershinina, & Williams, 2019). Al no haber suficientes redes sociales, los inmigrantes emprendedores no tienen conocimiento de cómo realizar prácticas comerciales y esto impide que puedan avanzar en el desarrollo de sus empresas (Portes & Sensenbrenner, 1993; Salaff, Greve, & Wong, 2006; Soydas & Aleti, 2015; Miller & Le Breton-Miller, 2017). El uso de una perspectiva de redes sociales puede ayudar a identificar barreras y oportunidades de acción para superar los problemas de gestión de recursos (Halpern et al., 2013). Cuando el emprendedor inmigrante ha logrado integrarse al círculo social en el cual ha decidido ubicar su empresa, tendrá la oportunidad de conocer con más certeza el mercado al cual dirige su negocio, las políticas

que lo norman, los límites que no debe cruzar y la mejor forma de desarrollar y hacer crecer su empresa.

H₂. A mayor capital social, mayor capacidad de gestión

La capacidad de gestión es crucial para el desarrollo de la empresa (Zimmerman, 2013; Howell, 2018) y supone un pilar clave para el acceso al crédito (Nguyen & Ramachandran, 2006). Las decisiones que surgen de la administración financiera afectan a la rentabilidad y a la supervivencia de las Pymes (Dan, Iulia, Alina, & Oana, 2011; Bagchi et al., 2012; Aldén & Hammarstedt, 2016). Cuando existen limitaciones en la capacidad de gestión aumentan las barreras para acceder a los recursos financieros externos y esto puede provocar posibles tensiones financieras o incluso la bancarrota de la empresa (Boldrini et al., 2011; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). Asimismo, una deficiente toma de decisiones financieras, puede derivarse de habilidades de gestión limitadas y la falta de asesoramiento adecuado de los propietarios de pequeñas empresas (Cassar & Holmes, 2003). Una buena gestión financiera es esencial para el desarrollo de las pequeñas empresas de inmigrantes, ésta se logra al proporcionar la liquidez adecuada para llevar a cabo las operaciones normales de la empresa y la influencia que tiene sobre su rentabilidad (Diacogiannis, 1993; Agyei-Mensah, 2012; Fatoki, 2014).

H₃. A mayor capacidad de gestión, disminuyen las dificultades financieras

El conocimiento adquirido y las habilidades propias de las personas forman el capital humano y representan un elemento clave para las organizaciones (Dimov & Shepherd, 2005; Seghers et al., 2012; Chavan & Taksa, 2017; Cruz, Falcao, & Barreto, 2018). El capital humano ayuda a planificar objetivos futuros y adquirir recursos financieros (Brush, Greene, & Hart, 2001; Kazlou & Klinthall, 2019), logrando que la empresa sea más fuerte y exitosa (Santarelli & Tran, 2013). La experiencia en contabilidad y finanzas permite un conocimiento más amplio de las alternativas financieras, evitando de esta forma decisiones financieras negativas (Seghers et al., 2012). La educación financiera del inmigrante emprendedor puede ser un factor que limita el progreso económico de su negocio (Fairlie, 2012; Correa & Girón, 2013), debido a la carencia de conocimiento respecto al acceso y uso del capital financiero (Maciejasz-Świątkiewicz, 2015; Aldén & Hammarstedt, 2016). Esta falta de conocimiento financiero implica dificultades para cumplir con los procedimientos administrativos de los negocios (Desiderio, 2014; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). El capital

humano, por tanto, puede ser un factor de impacto que posibilite a los propietarios de negocios inmigrantes obtener préstamos bancarios (Toussaint-Comeau, 2005; Altinay & Altinay, 2008; Yazdanfar & Abbasian, 2013).

H₄. A mayor capital humano, disminuyen las dificultades financieras

La teoría del capital social ayuda a entender el impacto del contexto social sobre la capacidad de los emprendedores inmigrantes para crear y desarrollar sus negocios (Turkina & Thai, 2013; Afreh et al., 2019). Un capital social más activo puede ayudar a obtener los recursos financieros necesarios para emprender un negocio (Hitt, Lee, & Yucel, 2002; Lofstrom et al., 2014; Nawaz, 2017). En cierta medida los lazos son beneficiosos para el emprendedor inmigrante porque pueden incluso compensar la falta de capital financiero externo necesario para competir en el país anfitrión (Brzozowski et al., 2014). Los inmigrantes emprendedores utilizan sus contactos individuales con otros inmigrantes, y no inmigrantes, para crear redes informales y así obtener capital para desarrollar sus ideas (Baycan-Levent & Kundak, 2009; Turkina & Thai, 2013; Jensen, Rezaei, Schott, Ashourizadeh, & Li, 2016). Las interacciones sociales afectan de manera positiva las decisiones del mercado financiero, esto se puede visualizar a través de la tasa creciente de empresarios inmigrantes en el mercado laboral, influyendo de manera importante en el progreso económico (Baycan-Levent & Kundak, 2009; Abdul-Razzak et al., 2015; Akin, Bostanci, & Akyol, 2017). Tener una red social estable en la comunidad financiera se asocia positivamente con el conocimiento de alternativas financieras (Seghers et al., 2012). Sin embargo, si el capital social es limitado les impedirá crecer y les dificultará el acceso al crédito (Desiderio, 2014). De acuerdo a Davidsson & Honig, (2003), Moran, (2005), Moghaddam et al., (2018), y Ndoro, Louw, & Kanyangale, (2019), las relaciones sociales actúan como un actor fundamental para la adquisición y el uso adecuado de los recursos financieros necesarios para la operación de una pequeña empresa.

H₅. A mayor capital social, disminuyen las dificultades financieras

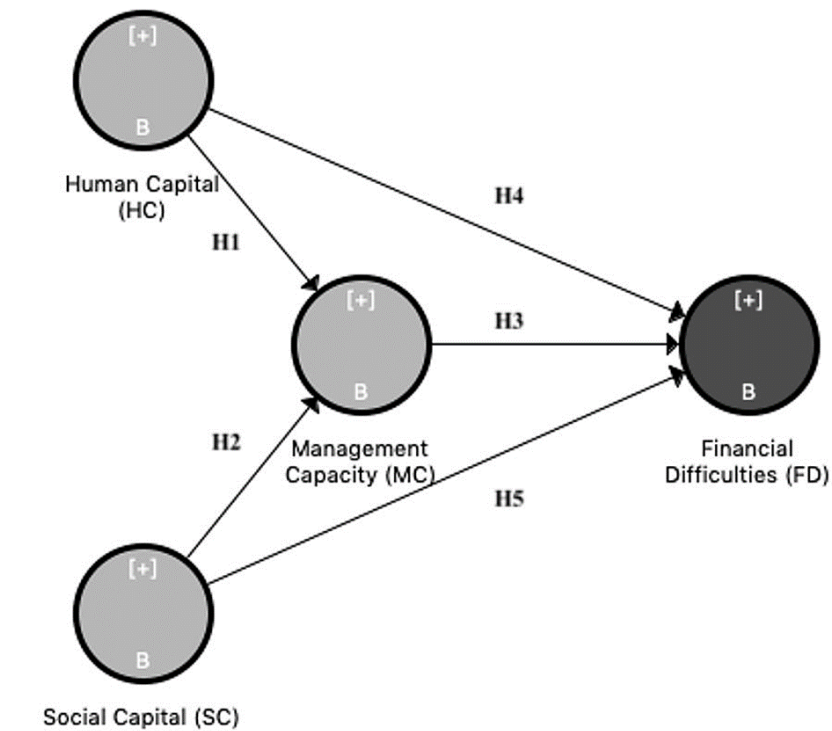
El acceso a la financiación puede resultar complejo para los inmigrantes emprendedores. Sobre todo, porque requiere preparar información sofisticada para solicitar una operación de crédito (Fairlie, 2012; Aldén & Hammarstedt, 2016). Por ello en ocasiones las habilidades o experiencia del emprendedor, así como su red social no son suficientes para ser capaces de reducir las asimetrías de información que se producen en estas

operaciones de crédito (Cassar & Holmes, 2003; Brzozowski et al., 2014; Desiderio, 2014). El conocimiento, habilidades y experiencia adquiridos por los inmigrantes emprendedores, además de las relaciones sociales, formales e informales, que tienen con otros inmigrantes y/o nativos, les permite tener oportunidades importantes de desarrollo para sus empresas (Brush et al., 2001; Baycan-Levent & Kundak, 2009; Ndofor & Priem, 2011; Vershinina et al., 2011; Seghers et al., 2012; Zhang & Chun, 2018). Sin embargo, para poder acceder al crédito los inmigrantes necesitan tener una buena capacidad de gestión que les permita presentar adecuadamente sus solicitudes de crédito (Nguyen & Ramachandran, 2006; Zimmerman & Chu, 2013). Para lograr esto es necesario tener un conocimiento adecuado sobre planeación financiera y contabilidad de costos, además de contar con experiencia laboral y tener recursos humanos altamente capacitados (Chrysostome, 2010; Boldrini et al., 2011; Nawaz, 2017). Por estas razones el acceso a la financiación puede estar favorecido cuando el capital humano dispone de habilidades financieras y cuando el capital social configura relaciones de credibilidad con el sistema financiero (Kanas, Van Tubergen, & Van der Lippe, 2009; Turkina & Thai, 2013; Fatoki & Oni, 2015).

H₆. La capacidad de gestión ejerce un efecto mediador entre el capital humano y el acceso a la financiación

H₇. La capacidad de gestión ejerce un efecto mediador entre el capital social y el acceso a la financiación

Figura 3.1. Modelo Teórico



Fuente: Elaboración propia

3.3. METODOLOGÍA

3.3.1. Diseño de la muestra y recolección de información

La muestra del estudio está compuesta por 166 empresarios inmigrantes mexicanos cuyas empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Tucson, en el estado de Arizona en los Estados Unidos de América (USA). La muestra de la investigación se enfoca en los empresarios inmigrantes que iniciaron sus negocios en los sectores Sur y Este de Arizona. En estos sectores se encuentra la mayor concentración de población latina incluyendo la mexicana. Se llevó a cabo un muestreo aleatorio estratificado por sector y por zona geográfica para disminuir la heterogeneidad y minimizar el riesgo de sesgo de selección (Bird & Wennberg, 2016). La información para el muestreo se obtuvo de la Cámara Hispana de Comercio de Tucson y de la Asociación YWCA (Young Women's Christian Association) Women's Business Center de Tucson, Az.

Para la recopilación de la información se diseñó un cuestionario con preguntas estructuradas dirigidas al propietario del negocio. La programación y el trabajo de campo se realizaron durante los meses de octubre del año 2017 a julio del año 2018. La información se recopiló utilizando un cuestionario aplicado de manera personal a cada uno de los participantes. Algunos de los cuestionarios fueron aplicados previa cita telefónica para ajustarnos a los tiempos del participante, asimismo para darles una explicación clara acerca de la finalidad de la investigación (Rosique-Blasco et al., 2017) y para reducir el sesgo de falta de respuesta (Neville et al., 2014).

Los sectores de actividad que participan en el estudio son: servicio (58.4%), comercio (34.4%) e industrial (7.2%). La localización de estos negocios se encuentra preferentemente en: zona comercial (64.5%), zona barrio humilde (18.4%), zona residencial (15.2%) y parque industrial (1.6%). Las actividades de los negocios que más predominan en estos sectores son: bares y restaurantes con 18.4%, talleres mecánicos 8.8%, salones de belleza 7.2%, abarrotes y tiendas 5.6%, construcción y albañilería 4.0%, y el resto de los negocios representado por cerca del 45.0% manifiestan otras actividades. La dirección de estas empresas está a cargo de los propietarios, de los cuáles 64.8% son hombres y 35.2% son mujeres. La edad promedio de los propietarios es de 16.94. Además, la edad promedio de la empresa es de 16.5 años con una desviación estándar de 10.364, (la empresa más joven tiene una edad de 1 año y la de mayor edad 39 años).

3.3.2. Medición de las variables

Capital Humano: para medir el capital humano se utilizaron las siguientes variables (escala Likert, 1-7): 1) mis habilidades de comunicación son buenas, 2) mi voluntad para adaptarme a los cambios es buena, 3) tengo una buena capacidad para aceptar riesgos en proyectos empresariales. Estas variables se seleccionaron a partir de la revisión de la literatura de estudios sobre inmigrantes emprendedores (Kellermanns & Eddleston, 2006; Chang, Memili, Chrisman, Kellermanns, & Chua, 2009; Seghers et al., 2012).

Capital Social: para medir el capital social se utilizaron las siguientes variables (escala Likert, 1-7): 1) conservo la cultura de mi país y trato de aplicarla al servicio del cliente, 2) utilizo habitualmente lazos interétnicos para llegar a nuevos mercados; 3) diferentes formas de hacer negocios. Se seleccionaron estas variables basándose en

investigaciones sobre emprendimiento en inmigrantes (Chrysostome, 2010; Heilbrunn, Kushnirovich, & Zeltzer-Zubida, 2010; Neville et al., 2014).

Capacidad de Gestión: para medir la capacidad de gestión se utilizaron las siguientes variables (escala Likert, 1-7): 1) gestiono adecuadamente mi negocio, 2) identifiqué claramente los costos operacionales de mi empresa (punto de equilibrio), 3) llevo un adecuado registro de lo que cobro y pago. La selección de estas variables fue realizada en base a estudios previos de Thurik, Verheul, Hessels, & van der Zwan, (2010), Gill & Biger, (2012), y Fatoki & Patswawairi, (2012).

Dificultades Financieras: para la medición de las dificultades financieras se utilizaron las siguientes variables (escala Likert, 1-7): 1) dificultades para obtener recursos financieros, 2) finanzas inadecuadas, 3) restricción de crédito comercial. Las variables fueron elaboradas en base a la literatura de Hatala, (2005), Bruder et al., (2011) y Gill & Biger, (2012).

3.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Para validar las relaciones estructurales del modelo los constructos han sido medidos en tipo formativo y en el modo B.

3.4.1. Modelo de medida

Para evaluar el modelo de medida con variables de tipo formativo para constructos de primer orden en modo B, se ha analizado: 1) el valor de los pesos, estos valores deben estar por encima de .2, y significativos al 99%, y 2) el valor del VIF, debe de ser menor a 3.3, con el fin de descartar la presencia de multicolinealidad de los constructos (Bisbe, Batista-Foguet, & Chenhall, 2007; Schuberth, Henseler, & Dijkstra, 2018), los resultados de estas pruebas muestran que todos los valores están dentro de los parámetros preestablecidos (Ver tabla 3.1).

Tabla 3.1. Validación de los constructos

Capital Humano	Pesos/Carga Factorial	Desviación estándar	Valor t	P valor	VIF
CH1	0.642	0.279	2.302	0.011	1.427
CH2	0.286	0.175	2.246	0.007	1.447
CH3	0.361	0.203	1.949	0.014	1.106
Capital Social					
CS1	0.483	0.197	2.457	0.007	1.544
CS2	0.381	0.201	1.982	0.011	1.928
CS3	0.325	0.202	1.956	0.013	1.693
Capacidad de Gestión					
CG1	0.440	0.121	3.639	0.000	1.262
CG2	0.617	0.139	4.428	0.000	1.315
CG3	0.226	0.177	2.141	0.010	1.527
Dificultades Financieras					
DF1	0.494	0.158	3.118	0.001	2.442
DF2	0.341	0.139	2.445	0.007	1.804
DF3	0.301	0.146	2.101	0.012	2.150

Fuente: Elaboración propia

3.4.2. Modelo Estructural

La técnica estadística de ecuaciones estructurales basadas en la varianza se utilizó para validar y/o comprobar las hipótesis planteadas en esta investigación a través de la SmartPLS versión 3.2.8 Profesional. El uso de esta técnica con apoyo de este software es apropiado en la investigación predictiva, exploratoria y confirmatoria (Henseler et al., 2016). En la Tabla 3.2., se muestran los resultados del coeficiente β , el grado de significancia (p valor), la importancia de la distribución de los valores utilizando la t de Student y la desviación estándar. Para comprobar la hipótesis se utilizó el procedimiento de bootstrapping con 5.000 submuestras como lo recomienda (Chinn, 1998).

Tabla 3.2. Comprobación de hipótesis

Hipótesis	Valor Beta	Desviación estándar	Estadísticos t	P Valores	F ²
H1. Capital Humano (CH) -> Capacidad de Gestión (CG)	0.125	0.082	1.531	0.063	0.018
H2. Capital Social (CS) -> Capacidad de Gestión (CG)	0.379	0.075	5.046	0.000	0.168
H3. Capacidad de Gestión (CG) -> Dificultades Financieras (DF)	-0.510	0.072	7.130	0.000	0.363
H4. Capital Humano (CH) -> Dificultades Financieras (DF)	-0.163	0.070	2.327	0.010	0.043
H5. Capital Social (CS) -> Dificultades Financieras (DF)	-0.144	0.088	1.646	0.050	0.029

Fuente: Elaboración propia. La tabla muestra los resultados de las hipótesis (valor de beta), el valor de t, la desviación estándar y el tamaño del efecto del modelo predictivo a través de la prueba de F², además se muestran los niveles de significancia de acuerdo con los valores de: *, **, ***, al 10% al 5% y al 1% respectivamente.

La Tabla 3.2 muestra los resultados de la estimación de las ecuaciones estructurales realizadas con PLS. Encontramos soporte empírico para todas las hipótesis estructuradas en el modelo (H₁, H₂, H₃, H₄ y H₅). La H₁ y H₂ presentan efectos positivos y significativos al 90% y al 95%. La H₃, H₄ y H₅, han mostrado un efecto negativo y significativo al 99% y al 95%.

Para evaluar el ajuste del modelo propuesto con las técnicas SEM que se basan en la varianza a través de PLS se considera: 1) el valor de los coeficientes de trayectoria (valor beta), 2) el análisis de (R²) y 3) los valores de (F²) los cuales son medidas individuales significativas para explicar la capacidad de predicción del modelo estructural (W. W. Chin & Dibbern, 2010). Los coeficientes de trayectoria alrededor de 0.200 son considerados económicamente significativos (Wang, Chen, & Benitez-Amado, 2015; Avkiran & Ringle, 2018), (ver tabla 2). Para el análisis de la varianza explicada y la calidad de predicción del modelo a través de (R²), los resultados 0.168 de la variable CG y la variable DF con valor de 0.399 muestra un efecto medio (Hair Jr et al., 2017). El valor (F²) mide y proporciona el tamaño del efecto introducido en el modelo. Los valores de F², de 0.02, 0.15 y 0.35 indican efecto débil, medio o grande (Ringle et al., 2017), todas las relaciones estructuradas en nuestro modelo superan estos valores (ver Tabla 2). En general, estos resultados demuestran que el modelo propuesto tiene una adecuada propiedad estructural y un buen nivel explicativo. La prueba del estadístico Q² (cross-validated redundancy index) se utiliza

para evaluar y probar la relevancia predictiva de los constructos endógenos en un modelo estructurado con variables de tipo reflectivas. El modelo fue evaluado a través de la técnica Blindfolding (Ringle et al., 2017). Nuestros valores se encuentran en 0.085 para la CG y 0.272 para la variable DF. Los valores mayores a (0) muestran una notable calidad predictiva, con ello se pone en evidencia la existencia de una notable calidad explicativa del modelo (Chinn, 1998; Hair, Hult, Ringle, Sarstedt, & Thiele, 2017). Para explicar con mayor precisión el efecto predictivo de nuestro modelo, hemos añadido una prueba de bondad de ajuste que realiza PLS. Cuando el valor estandarizado de la media cuadrática residual (SRMR) está en un rango ($<0.08-0.1$), existe un ajuste aceptable (Forkmann, Henneberg, Naude, & Mitrega, 2016; Schuberth et al., 2018). Nuestro resultado de 0.055 confirma que el modelo propuesto tiene una aceptable calidad predictiva y demuestra que los resultados empíricos son congruentes con la teoría.

3.4.3. Análisis de mediación simple

Para comprobar el efecto de mediación de las variables del modelo propuesto en la investigación hemos realizado una prueba de mediación simple. De acuerdo con lo recomendado por Hayes & Scharkow, (2013), el análisis de mediación se debe de contemplar el desarrollo de: 1) bootstrap con los intervalos de confianza del bias-corrected, y 2) determinar los percentiles y los intervalos de confianza a través del bootstrap. Esta prueba en un primer momento estima el valor del efecto directo (c'). Además, se debe de: 1) determinar los efectos indirectos ($a_1 \times b_1$), ($a_2 \times b_2$) a través de la técnica de bootstrapping con 5000 submuestras, con intervalos de confianza del 90% (Williams & MacKinnon, 2008; Nitzl, Roldan, & Cepeda, 2016); 2) en un segundo paso, se determina la magnitud del efecto indirecto y la relevancia del efecto para determinar el tipo de mediación (Carrión, Nitzl, & Roldán, 2017; Hair Jr et al., 2017). Para ello es importante analizar el VAF (Variance Accounted For). De acuerdo con los resultados de los estudios desarrollados por Hair Jr et al., (2017) y por Carrión et al., (2017), la mediación parcial complementaria existe cuando: 1) el valor de (c') y todas las relaciones son significativas, 2) cuando todas las relaciones estructuradas en el modelo tienen una dirección positiva o bien negativa, y 3) cuando el valor del VAF está entre 20% y un 80%. En nuestra investigación cumple con estas pruebas para llegar a ser una mediación parcial complementaria, esto debido a que el valor del VAF está dentro del rango permitido con un valor de 40% y 58%, ver Tabla 3.3. y 3.4. Las hipótesis desarrolladas para comprobar los efectos de mediación son:

H_{6a} : La CH tiene un efecto directo negativo sobre las DF.

H_{6b} : La relación entre el CH y la DF, está mediada negativamente por la CG.

$$H_{6a} = CH \rightarrow DF = c'$$

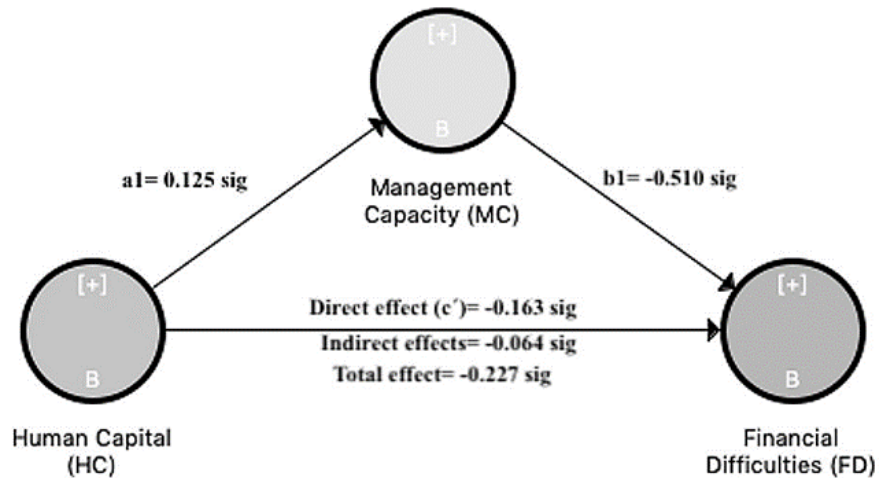
$$H_{6b} = CH \rightarrow CG \rightarrow DF = a_1 * b_1$$

Tabla 3.3. Efecto de mediación: CH→CG→DF

Hipótesis	Coeficientes	Bootstrap 90% (Intervalos de Confianza)				VAF
		Percentil	Sesgo corregido	Percentil	Sesgo corregido	
Efecto directo						
H1: c'	-0.163 sig	-0.276	-0.045	-0.275	-0.273	
a1	0.125 sig	-0.289	-0.021	-0.010	0.268	28%
b1	-0.510 sig	0.392	0.627	-0.628	-1.647	
Efecto indirecto	Punto estimado	Percentil	Sesgo corregido			
H2: a1 x b1	-0.064 sig	-0.113	-0.013	0.006	-0.442	
Total efecto	-0.227 sig					

Fuente: Elaboración propia. La tabla, muestra el resultado de la mediación simple de la variable CG entre las variables, CH y el DF, a través de los efectos directos (coeficientes) y de los efectos indirectos (punto estimado), además presenta el valor de los percentiles y del sesgo corregido y el resultado del VAF.

Figura 3.2. Modelo de Mediación Simple



Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 3.3. y en la Figura 3.2., se pueden observar los resultados de este análisis de mediación. Las pruebas indican que la CH tiene un efecto directo negativo y

significativo sobre la FD ($H_1: c'$), de acuerdo con el valor de -0.163^{***} . Además, se puede apreciar que la H_2 ha sido compatible, debido a que la variable CG tiene un efecto mediador entre la variable CH y la DF ($H_2: a_1 \times b_1$). El resultado del efecto indirecto es de -0.064^{***} y un efecto total de -0.227^{***} . El valor de R cuadrado para la variable CG (0.034) presenta una disminución y para la DF (0.390), el valor no ha sufrido cambios significativos con respecto al modelo original de investigación.

En el segundo análisis de mediación se han estructurado las siguientes hipótesis y los resultados muestran que:

H_{7a} : E CS tiene un efecto directo negativo sobre las DF.

H_{7b} : La relación entre el CS y la DF, está mediada negativamente por la CG.

$H_{7a} = CS \rightarrow DF = c'$

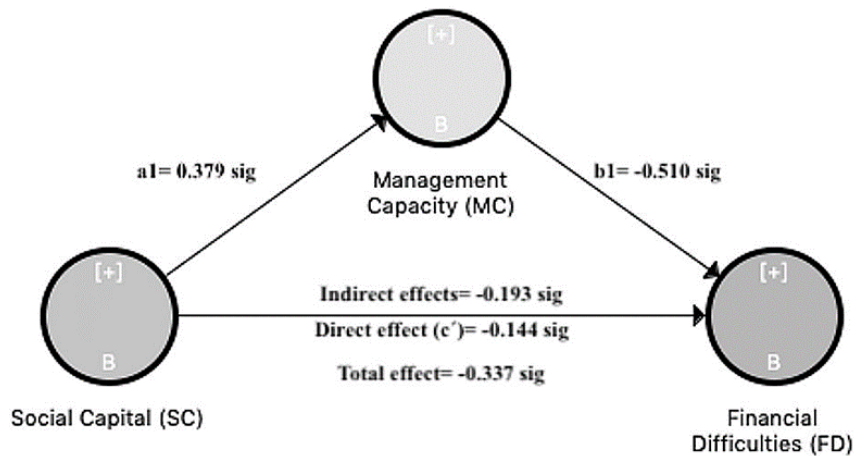
$H_{7b} = CS \rightarrow CG \rightarrow DF = a_1 * b_1$

Tabla 3.4. Efecto de mediación: CS→CG→DF

Hipótesis	Coeficientes	Bootstrap 90% (intérnalos de Confianza)			VAF
		Percentiles	Sesgo corregido		
Efecto directo					
H₁: c'	-0.144 ^{sig}	0.008	0.296	-0.289	-0.585
a₁	0.379 ^{sig}	0.257	0.507	0.249	0.240
b₂	-0.510 ^{sig}	0.392	0.627	-0.628	-1.647
Efecto indirecto	Punto estimado	Percentil		Sesgo corregido	
H₂: a₁ x b₁	-0.193 ^{sig}	0.101	0.318	-0.156	-0.396
Efecto total	-0.337 ^{sig}				

Fuente: Elaboración propia. La tabla, muestra el resultado de la mediación simple de la variable CG entre las variables, CS y el DF, a través de los efectos directos (coeficientes) y de los efectos indirectos (punto estimado), además presenta el valor de los percentiles y del sesgo corregido y el resultado del VAF

Figura 3.3. Modelo de mediación simple



Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 3.4. y en la Figura 3.3., se pueden observar los resultados de este análisis de mediación. Las pruebas indican que la CS tiene un efecto directo negativo y significativo sobre la DF (H1: c'), de acuerdo con el valor de -0.144^{***} . Además, se puede apreciar que la H₂ ha sido compatible, debido a que la variable CG tiene un efecto mediador entre la variable CS y la DF (H₂: $a_1 \times b_1$). El resultado del efecto indirecto es de -0.193^{***} y un efecto total de -0.337^{***} . El valor de R cuadrado para la variable CG (0.157) y para la DF (0.381), no han presentado cambios significativos con respecto al modelo original de investigación.

3.5. DISCUSIONES

En el contexto de la literatura sobre la financiación de los inmigrantes emprendedores, nuestro trabajo ha revelado la importancia del capital humano y social y la capacidad de gestión para la toma de decisiones financieras efectivas. La primera hipótesis muestra una relación positiva y significativa entre el capital humano y la capacidad de gestión. Estos hallazgos van en línea con estudios previos como los de Lyles, Saxton, & Watson, (2004) y Hormiga, Batista-Canino, & Sánchez-Medina, (2011), quienes encuentran que las habilidades de gestión, proporcionadas por la experiencia y el conocimiento gerencial, impactan positivamente en el desempeño de las empresas de inmigrantes. De la misma manera, Kanas, Van Tubergen, & Van der Lippe, (2009) y Fatoki & Oni, (2015),

argumentan que el capital humano aumenta la capacidad gerencial y esto se asocia positivamente con las prácticas de planificación estratégica, facilitando el acceso a recursos financieros.

Los resultados de nuestra segunda hipótesis muestran una relación positiva y significativa entre el capital social y la capacidad de gestión. Estos resultados coinciden con los estudios previos de Hitt et al., (2002), que indican que el capital social facilita la formación de alianzas y contribuye a la gestión del acceso a los recursos necesarios para competir en mercados locales, nacionales y globales. El capital social ayuda a la capacidad de los empresarios para crear ideas de negocios y los recursos para desarrollarlas (Rezaei, Goli, & Dana, 2013; Turkina & Thai, 2013).

La tercera hipótesis muestra una relación significativa entre la capacidad de gestión y las dificultades financieras. Lo que permite validar los resultados de Boldrini et al., (2011) y Maciejasz-Świątkiewicz, (2015), quienes explican que una capacidad de gestión limitada impedirá al empresario acceder a recursos financieros externos provocando incertidumbre respecto a su supervivencia. La capacidad que tengan los miembros de una empresa para administrarla les permitirá aumentar sus posibilidades de éxito. La gestión administrativa es considerada vital en la actividad financiera y afecta tanto la liquidez como la rentabilidad de la empresa (Bagchi et al., 2012), las técnicas de gestión como la planificación financiera, la contabilidad de costos y el diagnóstico financiero deben ser herramientas comunes en el proceso de toma de decisiones (Duréndez & Garcia, 2008; Shinnar, Cardon, Eisenman, Zuiker, & Lee, 2009; Hormiga & Bolívar-Cruz, 2014).

Los resultados de la cuarta y quinta hipótesis muestran evidencia significativa entre el capital humano y social y la disminución de las dificultades financieras. El conocimiento y experiencia previa que tienen los empresarios inmigrantes sobre las instancias que proporcionan apoyo financiero a las pequeñas empresas (Seghers et al., 2012; Fatoki, 2014; Desiderio, 2014), y las redes sociales a las que pertenecen, reducen las dificultades para cumplir con procedimientos y formas de desarrollar negocios, además de ser consideradas fuentes significativas de capital financiero (Waldinger, 1989; Portes & Sensenbrenner, 1993; Nofsinger & Wang, 2011). Por lo tanto, cuando los emprendedores inmigrantes desafían las dificultades para acceder a la financiación externa, la probabilidad de utilizar fuentes formales de financiación es mayor y esto contribuye a tener una ventaja

competitiva (Hitt et al., 2002; Van Hulten & Ahmed, 2013; Bewaji et al., 2015; Zhang & Chun, 2018). Es probable que los empresarios inmigrantes con más capital humano desarrollen redes sociales y comerciales que favorezcan su éxito competitivo (Ndofor & Priem, 2011; Deakins et al., 2016).

Respecto a los resultados de la sexta y séptima hipótesis, se observa que existe evidencia significativa en cuanto al efecto mediador que tiene la capacidad de gestión sobre el capital humano y social, para el acceso a la financiación. Estos resultados están en línea con los obtenidos por Light, Bhachu, & Karageorgis, (1989), Casson & Della Giusta, (2007), y Turkina & Thai, (2013), quienes sostienen que tanto el capital humano como el social, tienen un impacto importante en los negocios de inmigrantes debido al efecto que generan para desarrollar ideas de negocios, recursos para llevarlos a cabo y su capacidad para adquirir capital financiero. De igual forma, el capital humano y social se centran en desarrollar habilidades gerenciales y comerciales, y en hacer uso de estrategias para formar parte de redes sociales que generen acceso a diversos mercados y financiamiento para crear empresas exitosas (von Gelderen, Frese, & Thurik, 2000; Bosma, Van Praag, Thurik, & De Wit, 2004; Mirzanti, Simatupang, & Larso, 2015). Por lo tanto, es evidente que una buena gestión de la empresa con el acompañamiento de prácticas enfocadas en el manejo adecuado del capital humano y social conduce a la empresa a minimizar los impactos negativos que provienen del exterior como: la situación financiera, la competencia global y otras dificultades que enfrentan día a día los negocios de los emprendedores inmigrantes.

3.6. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo ha sido analizar cómo el capital humano, el capital social y la capacidad de gestión de los inmigrantes emprendedores pueden ayudar a reducir las dificultades financieras. Para ello se realizó un estudio empírico con 166 inmigrantes emprendedores mexicanos en Estados Unidos de América, en la ciudad de Tucson, en el estado fronterizo de Arizona. Los resultados obtenidos muestran que tanto el capital humano, como el social, aumentan la capacidad gerencial y logran facilitar, a través de alianzas, el acceso a los recursos financieros necesarios para el desarrollo de la empresa. Asimismo, se encontró que la gestión administrativa es vital para la disminución de las dificultades financieras. Se puede argumentar que el capital humano proporciona a los emprendedores inmigrantes un mayor conocimiento del mercado, ayudándolos a trabajar

por cuenta propia, dirigir sus negocios y aumentar sus posibilidades de éxito económico (Kanas, Tubergen, & Lippe, 2009; Chavan & Taksa, 2017; Nawaz, 2017). Asimismo, el capital humano ofrece un conocimiento invaluable que puede dar al empresario inmigrante la capacidad de lograr sus fines previstos (Ndofor & Priem, 2011), y crear valor para las empresas, teniendo como resultado un buen desempeño financiero de las mismas (Chittithaworn, Islam, Keawchana, & Yusuf, 2011; Bagchi et al., 2012). Por otra parte, las redes sociales pueden ser determinantes para la creación exitosa de negocios de inmigrantes (Sequeira & Rasheed, 2006; Soydas & Aleti, 2015), sin estas redes de apoyo los empresarios tienen un alcance limitado (Salaff et al., 2006). El capital social tiene un impacto positivo en el crecimiento de las empresas de inmigrantes (Zolin et al., 2016), a través de éste se facilita la obtención de recursos económicos y culturales, además de fungir como una fuente de información y conocimiento (Dana & Morris, 2007; Amit, 2010).

Este estudio tiene importantes implicaciones gerenciales y en políticas públicas. Los resultados son útiles para los gerentes de Pymes. Las empresas de inmigrantes podrán lograr un alto crecimiento y rendimiento, siempre y cuando sus gerentes cuenten con competencias gerenciales, experiencia administrativa y habilidades personales necesarias para desarrollar planes de negocios eficientes y obtener recursos financieros (Lyles et al., 2004; Blumberg & Letterie, 2008; Shelton, 2010; Fatoki & Oni, 2015). El capital humano debe ser visto como una inversión para mantener la posición económica de la empresa (Davidsson & Honig, 2003; Nawaz, 2017). Las personas que invierten en capital humano también deberán invertir en el desarrollo de habilidades sociales, que son necesarias para tener vínculos fuertes con futuros inversionistas (Bosma et al., 2004), los lazos fuertes son cruciales para un emprendedor inmigrante en la etapa de inicio del negocio (Sequeira & Rasheed, 2006).

Desde el punto de vista de implicaciones políticas, los resultados pueden ser importantes para promover políticas públicas que estimulen la disponibilidad de los recursos financieros para el desarrollo de las empresas de inmigrantes (Fatoki, 2014; McCarthy et al., 2017). El espíritu empresarial de los inmigrantes podría extenderse mediante programas de capacitación empresarial y educación financiera (Liargovas & Skandalis, 2012; Van Hulten & Ahmed, 2013) y de esta manera evitar una limitada penetración financiera en este grupo social (Fairlie, 2012; Correa & Girón, 2013; Neville, Orser, Riding, & Jung, 2014). Para mantener los negocios de los empresarios inmigrantes es necesario abordar las

limitaciones asociadas con los bajos niveles de capital humano y financiero (Lofstrom et al., 2014), de esta manera se podrá desarrollar la capacidad de gestión y tener acceso a recursos humanos altamente capacitados para acceder al apoyo económico (Marvel et al., 2016).

Existen futuras líneas de investigación que pueden llevarse a cabo tomando como punto de partida las limitaciones que se presentaron en nuestro estudio. Existe poca investigación sobre las opciones financieras que tienen los emprendedores inmigrantes (Seghers et al., 2012), a través de nuevos estudios sobre el tema de financiación, los empresarios podrán comprender mejor este fenómeno y explorar nuevas prácticas empresariales para el desarrollo de economías modernas (Prajogo, McDermott, & McDermott, 2013; Bellavitis, Filatotchev, Kamuriwo, & Vanacker, 2017). La falta de comprensión de las alternativas financieras puede obstaculizar seriamente el desarrollo de las empresas de inmigrantes (Seghers et al., 2012).

CONCLUSIONES

El propósito de esta tesis doctoral ha sido realizar un análisis conceptual y empírico sobre el comportamiento del emprendimiento inmigrante en la ciudad de Tucson, Az, en los Estados Unidos de América, en referencia a las barreras empresariales, su nivel de capital humano y social, el acceso a la financiación y su relación con la capacidad de gestión para elevar el rendimiento de la Pyme. Las minorías étnicas tienden a ser desfavorecidas y enfrentan un número importante de barreras que repercuten en el rendimiento de las empresas dirigidas por inmigrantes (Howell, 2018). Estas barreras impactan en el crecimiento de las empresas de inmigrantes en diferentes países del mundo, pudiendo deberse a las distintas situaciones económicas, normas y reglamentos, sistema político, competencia en el mercado y sistema legal de dichos países (Gill & Biger, 2012). Los inmigrantes emprendedores simbolizan un componente importante en la revitalización de un cúmulo de comunidades y representan un conjunto de capital humano que, en muchos casos, es una ganancia para las comunidades receptoras (Moon et al., 2016), el capital intelectual humano permite que las economías y los establecimientos de todo el mundo prosperen aún más (Nawaz, 2017).

Las redes sociales de un país anfitrión, aunado a la confianza interpersonal e institucional, determinan el acceso de los inmigrantes a la información, la capacidad de adquirir recursos esenciales, la propensión empresarial y, en última instancia, el éxito empresarial (Turkina & Thai, 2013). Si bien el capital humano es una mezcla de los atributos, habilidades o experiencia del individuo, el capital social se integra por valores y beneficios reales que resultan de sus propias interacciones y redes sociales, los emprendedores inmigrantes generan mayores ganancias si su capital social y capital humano están más avanzados (Santarelli & Tran, 2013). Derivado del capital social, los emprendedores inmigrantes proactivos establecen asociaciones financieras informales debido a que tienen un acceso limitado a las finanzas, y a menudo la financiación empresarial se ve como un problema grave para los empresarios inmigrantes (Van Hulten & Ahmed, 2013; Tengeh & Nkem, 2017). Sin embargo, tanto el capital humano como el social, tienen un impacto importante en los negocios de inmigrantes debido al efecto que generan para desarrollar ideas de negocios, recursos para llevarlos a cabo y su capacidad para adquirir capital financiero (Light et al., 1989; Casson & Della Giusta, 2007; Turkina & Thai, 2013).

La tesis considera tres objetivos particulares. El primero efectúa una revisión ordenada de la literatura sobre el emprendimiento de inmigrantes, y analiza los avances y tendencias que se tienen sobre el tema. Los resultados muestran la importancia del espíritu emprendedor de este grupo y su impacto en el mundo. Se estima que la producción científica se ha desarrollado mayoritariamente desde las ciencias económicas, y presentan los temas que han marcado de manera significativa la evolución del estudio sobre estos emprendedores. Esta búsqueda ha ido en aumento en los últimos años, y aunque no es suficiente, indica un trayecto estimulante. Es indispensable entender las razones que hacen que los inmigrantes se conviertan en emprendedores, y estar consciente de la diversidad social, cultural de los individuos, además de su educación. Los empresarios inmigrantes son considerados valiosos para la revitalización económica global, y es que éstos han surgido como pieza clave de crecimiento en los países receptores (Dana, 2007; Fatoki & Oni, 2015; Wainer, 2015). Es importante destacar que los fuertes lazos entre los empresarios inmigrantes con sus comunidades son esenciales, en especial cuando los emprendedores poseen el capital humano del país anfitrión, esto les permitirá tener la ventaja de contar con un mayor conocimiento sobre los mercados y se les facilitará las interacciones con instituciones financieras y proveedores, contribuyendo así a un mayor autoempleo (Kanas et al., 2009; Tavassoli & Trippl, 2019). Asimismo, el acceso a la financiación y rendimiento, son determinantes para los emprendedores inmigrantes por el impacto que genera en la creación, crecimiento y supervivencia de sus empresas (Fairlie & Robb, 2010; Brzozowski et al., 2014; Aldén & Hammarstedt, 2016; McCarthy et al., 2017). Sin embargo, los estudios sobre emprendimiento de inmigrantes muestran que existen diferencias importantes en la tendencia a iniciar un negocio propio y en el desempeño económico de las empresas dirigidas por inmigrantes (Brzozowski et al., 2014).

El segundo objetivo analiza las barreras a las que se enfrentan los inmigrantes emprendedores y su relación con el capital humano, la capacidad de gestión y su rendimiento. Los resultados son positivos y significativos, se destaca la importancia del capital humano y la capacidad de gestión como factores que ayudan a los inmigrantes emprendedores a mejorar el rendimiento de sus negocios. El capital humano permite al inmigrante conocer mejor el mercado, aumentar sus probabilidades de éxito económico y aprender a tomar decisiones correctas en el momento adecuado (Davidsson & Honig, 2003; Kanas et al., 2009; Nawaz, 2017). Es complicado que un emprendedor inmigrante pueda

alcanzar sus objetivos sin un buen programa de educación y capacitación, por ello la importancia del capital humano para asegurar el crecimiento económico (Pelinescu, 2015). La capacidad de gestión se asocia positivamente con las prácticas de planeación estratégica, alto rendimiento y crecimiento de la empresa, haciendo de las habilidades gerenciales un aspecto crucial para el éxito en los negocios (Fatoki & Oni, 2015; Carter et al., 2015). Un mejor capital humano y una mayor capacidad de gestión permite que el inmigrante emprendedor perciba menos barreras en el desarrollo de sus negocios. Sin embargo, los resultados también muestran que no existe una relación significativa respecto a que las barreras que enfrenta el empresario inmigrante afecten el rendimiento de sus negocios. Esto sugiere que pese a los obstáculos que encaran los inmigrantes emprendedores, finalmente no afectan al desempeño de sus negocios de una forma negativa, en particular para aquellos que se adaptan a la sociedad que los recibe o poseen recursos culturales, sociales o financieros. Éstos aprovechan las oportunidades empresariales con mayor facilidad, toman riesgos y aprovechan las posibilidades que los empresarios nativos no ven o temen aprovechar (Chib & Wilkin, 2013; Brzozowski, Cucculelli, & Surdej, 2014; Bhachu, 2017).

El tercer objetivo analiza cómo el capital humano, el capital social y la capacidad de gestión de los inmigrantes emprendedores pueden ayudar a disminuir las dificultades financieras. Se analiza el efecto de mediación que tiene la capacidad de gestión entre el capital humano y social en las dificultades financieras. Los resultados obtenidos muestran que tanto el capital humano, como el social, aumentan la capacidad gerencial y logran facilitar, a través de alianzas, el acceso a los recursos financieros necesarios para el desarrollo de la empresa. Existe, por lo tanto, una relación significativa entre la capacidad de gestión y las dificultades financieras. Una capacidad de gestión limitada impedirá al empresario acceder a recursos financieros externos, provocando incertidumbre respecto a su supervivencia (Boldrini et al., 2011; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). Por otra parte, se encuentra un efecto mediador de la capacidad de gestión sobre el capital humano y social, para el acceso a la financiación. Una buena gestión de la empresa con el acompañamiento de prácticas enfocadas al manejo adecuado del capital humano y social conduce a la empresa a minimizar los impactos negativos que provienen del exterior.

Tanto el capital humano, como el social, se centran en desarrollar habilidades gerenciales y comerciales, y en hacer uso de estrategias para formar parte de redes

sociales que generen acceso a diversos mercados y financiamiento para crear empresas exitosas (von Gelderen, Frese, & Thurik, 2000; Bosma, Van Praag, Thurik, & De Wit, 2004; Mirzanti, Simatupang, & Larso, 2015). Por su parte, el capital humano proporciona un conocimiento invaluable que puede dar al empresario inmigrante la capacidad de lograr sus fines previstos, y crear valor para las empresas, teniendo como resultado un buen desempeño financiero (Ndofor & Priem, 2011; Chittithaworn, Islam, Keawchana, & Yusuf, 2011; Bagchi et al., 2012). Por otro lado, las redes sociales son determinantes para la creación exitosa de negocios de inmigrantes. Sin el apoyo de las redes sociales, los empresarios tienen un alcance limitado (Salaff et al., 2006; Sequeira & Rasheed, 2006; Soydas & Aleti, 2015).

Existen implicaciones importantes derivadas del estudio del emprendimiento inmigrante. Desde la perspectiva teórica, es oportuno examinar la forma en cómo cambian las motivaciones de los inmigrantes con el tiempo, si la familia sigue siendo un factor determinante para iniciar un negocio, o si depender de sus propios enclaves es lo que impulsa a estos inmigrantes a crear sus empresas (Shinnar et al., 2009). Además, es necesario aprender más sobre el papel que juegan las características y la dinámica familiar en relación al por qué, cuándo y cómo algunas personas, pero no otras, identifican oportunidades empresariales y deciden iniciar negocios (Aldrich & Cliff, 2003). Desde el punto de vista administrativo, los resultados pueden ser importantes para promover políticas públicas que desarrollen aquellas áreas en las que los empresarios inmigrantes tengan ventajas competitivas naturales y puedan así contribuir a la economía y al desarrollo del país receptor (Heilbrunn et al., 2010; Lofstrom et al., 2014). Una referencia importante sobre este tipo de políticas públicas, ha sido la creación del organismo binacional “Mexicans and Americans Thinking Together”, (MATT) por sus siglas en inglés, cuya misión es la de construir puentes de entendimiento entre México y Estados Unidos, para contribuir a mejorar la calidad de vida de sus habitantes y generar acercamientos entre empresarios de la *Megarregión Sonora – Arizona*, y crear proyectos a favor de su economía (Palacios, 2020). Es importante resaltar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue el mayor impulsor de la construcción de Regiones Transfronterizas (RTF) a lo largo de las fronteras de Estados Unidos – Canadá, y Estados Unidos – México (González & Oddone, 2015). Algunas de las implicaciones de este tratado para las empresas son reglas fiscales más estrictas, requerimientos estratégicos y organizacionales, nuevas

disposiciones legales en materia de comercio digital, programas de cumplimiento regulatorio, y la necesidad de adaptarlos al contexto particular de negocios y a las circunstancias específicas de cada compañía (Zegarra & Cado, 2018). Desde una perspectiva gerencial, los resultados han mostrado la importancia del capital humano y de la capacidad de gestión para abordar los diferentes obstáculos o barreras a las que se enfrentan los inmigrantes, al igual que el estimular la disponibilidad de los recursos financieros para el desarrollo de sus empresas. Las empresas de inmigrantes podrán lograr un alto crecimiento y rendimiento, siempre y cuando sus gerentes cuenten con competencias gerenciales, experiencia administrativa y habilidades personales necesarias para desarrollar planes de negocios eficientes y obtener recursos financieros (Lyles et al., 2004; Blumberg & Letterie, 2008; Shelton, 2010; Fatoki & Oni, 2015).

Esta investigación no queda libre de limitaciones pero que a su vez implican futuras líneas de investigación. En el campo bibliométrico se ha utilizado la Web of Science como única fuente de datos, y aunque ha sido reconocida como la más importante, puede no contener todas las publicaciones en el campo del emprendimiento inmigrante. En futuros estudios será importante considerar otras fuentes como Scopus o Google Académico, o bien, utilizar análisis de Journals específicos de alto impacto. En el estudio empírico se incluye una muestra reducida, y se refiere solamente al contexto del inmigrante emprendedor mexicano en Tucson, Arizona. Nuevos estudios pueden ayudar a analizar las barreras u obstáculos de otras zonas geográficas, o nacionalidades diferentes, de esta manera se podrá fortalecer la literatura que es escasa y muy diversa, contribuyendo así a comprender mejor los factores que motivan a estos empresarios, y conocer los desafíos específicos que ellos enfrentan (Fatoki & Patswawairi, 2012; Mueller, 2014). Es necesario también, explorar las características y los desafíos de desarrollo empresarial de los negocios de inmigrantes en múltiples niveles de integración, desde ser una empresa emergente en la comunidad inmigrante, hasta ser una empresa establecida y verdaderamente integrada en el comunidad empresarial convencional (Curci & Mackoy, 2010; Picanço Cruz & de Queiroz Falcão, 2016). Además, deberá analizarse si existen diferencias al momento de percibir las barreras según el nivel generacional. Es indispensable fortalecer la investigación sobre redes de inmigrantes y empresarios transnacionales, y reconocer su importancia para la economía global (Ma et al., 2013; Akin et al., 2017). También, es esencial analizar las condiciones sociales y económicas de los

países de origen, así como la actitud empresarial, para comprender mejor el papel de las empresas de inmigrantes y su vínculo con el rendimiento (Brzozowski et al., 2014). Asimismo, existe poca investigación sobre las opciones financieras que tienen los emprendedores inmigrantes, a través de nuevos estudios sobre el tema de financiación, los empresarios podrán comprender mejor este fenómeno y explorar nuevas prácticas empresariales para el desarrollo de economías modernas (Seghers et al., 2012; Prajogo, McDermott, & McDermott, 2013; Bellavitis, Filatotchev, Kamuriwo, & Vanacker, 2017). La falta de comprensión de las alternativas financieras puede obstaculizar seriamente el desarrollo de las empresas de inmigrantes (Seghers et al., 2012). Un aspecto importante a considerar para futuras investigaciones, es que, debido a la situación de salud, como la pandemia de COVID-19, los negocios de inmigrantes se verán limitados a realizar sus actividades en línea (online), así como enfrentar otros desafíos sociales que podrían surgir en el futuro (Bacq et al., 2020).

CONCLUSIONS

The purpose of this doctoral thesis has been to carry out a conceptual and empirical analysis on the behavior of immigrant entrepreneurship in the city of Tucson, Az, in the United States of America, in reference to business barriers, their level of human and social capital, access to financing and its relationship with the management capacity to increase the performance of SMEs. Ethnic minorities tend to be disadvantaged and face a significant number of barriers that impact the performance of immigrant-run businesses (Howell, 2018). These barriers impact the growth of immigrant companies in different countries of the world, and may be due to the different economic situations, rules and regulations, political system, market competition and legal system in those countries (Gill & Biger, 2012). Immigrant entrepreneurs symbolize an important component in the revitalization of a cluster of communities and represent a set of human capital that, in many cases, is a gain for the receiving communities (Moon et al., 2016), human intellectual capital enables economies and establishments around the world to prosper even further (Nawaz, 2017).

Social networks in a host country, coupled with interpersonal and institutional trust, determine immigrants' access to information, the ability to acquire essential resources, entrepreneurial propensity and, ultimately, entrepreneurial success (Turkina & Thai, 2013). Although human capital is a mixture of the attributes, abilities or experience of the individual, social capital is made up of real values and benefits that result from their own interactions and social networks, immigrant entrepreneurs generate greater profits if their social capital and capital human are more advanced (Santarelli & Tran, 2013). Derived from social capital, proactive immigrant entrepreneurs establish informal financial associations because they have limited access to finance, and business finance is often seen as a serious problem for immigrant entrepreneurs (Van Hulten & Ahmed, 2013; Tengeh & Nkem, 2017). However, both human and social capital have an important impact on immigrant businesses due to the effect they generate to develop business ideas, resources to carry them out and their ability to acquire financial capital (Light et al., 1989; Casson & Della Giusta, 2007; Turkina & Thai, 2013).

The thesis considers three objectives. The first carries out an orderly review of the literature on immigrant entrepreneurship and analyzes the progress and trends on the subject. The results show the importance of the entrepreneurial spirit of this group and its impact on the world. It is estimated that scientific production has been developed mainly from the economic sciences, and they present the topics that have significantly marked the

evolution of the study on these entrepreneurs. This search has been increasing in recent years, and although it is not enough, it indicates an exciting journey. It is essential to understand the reasons that make immigrants become entrepreneurs, and to be aware of the social and cultural diversity of individuals, in addition to their education. Immigrant entrepreneurs are considered valuable for global economic revitalization, and they have emerged as a key piece of growth in host countries (Dana, 2007; Fatoki & Oni, 2015; Wainer, 2015). It is important to note that strong ties between immigrant entrepreneurs with their communities are essential, especially when entrepreneurs possess the human capital of the host country, this will allow them to have the advantage of having a better knowledge of the markets and will facilitate interactions with financial institutions and suppliers, thus contributing to greater self-employment (Kanas et al., 2009; Tavassoli & Tripl, 2019). Likewise, access to financing and performance are decisive for immigrant entrepreneurs due to the impact it generates on the creation, growth and survival of their companies (Fairlie & Robb, 2010; Brzozowski et al., 2014; Aldén & Hammarstedt, 2016; McCarthy et al., 2017). However, studies on immigrant entrepreneurship show that there are important differences in the tendency to start a business of their own and in the economic performance of companies run by immigrants (Brzozowski et al., 2014).

The second objective analyzes the barriers that immigrant entrepreneurs face and their relationship with human capital, management capacity and performance. The results are positive and significant, highlighting the importance of human capital and management skills as factors that help entrepreneurial immigrants to improve the performance of their businesses. Human capital allows immigrants to better understand the market, increase their chances of economic success, and learn to make the right decisions at the right time (Davidsson & Honig, 2003; Kanas et al., 2009; Nawaz, 2017). It is difficult for an immigrant entrepreneur to achieve their goals without a good education and training program, therefore the importance of human capital to ensure economic growth (Pelinescu, 2015). Management skills are positively associated with the company's strategic planning, high performance and growth practices, making managerial skills a crucial aspect for business success (Fatoki & Oni, 2015; Carter et al., 2015). Better human capital and greater management capacity allow the entrepreneurial immigrant to perceive fewer barriers in the development of their businesses. However, the results also show that there is no significant relationship in that the barriers faced by the immigrant entrepreneur affect the performance

of their businesses. This suggests that despite the obstacles that entrepreneurial immigrants face, they do not ultimately affect the performance of their businesses in a negative way, particularly for those who adapt to the host society or possess cultural, social or financial resources. They take advantage of business opportunities more easily, take risks and take advantage of possibilities that native entrepreneurs do not see or fear to take advantage of (Chib & Wilkin, 2013; Brzozowski, Cucculelli, & Surdej, 2014; Bhachu, 2017). The third objective analyzes how the human capital, social capital, and managerial capacity of entrepreneurial immigrants can help reduce financial difficulties. The mediation effect of human and social capital management capacity on financial difficulties is analyzed. The results obtained show that both human and social capital increase managerial capacity and manage to facilitate, through alliances, access to the financial resources necessary for the development of the company. Therefore, there is a significant relationship between management capacity and financial difficulties. A limited management capacity will prevent the entrepreneur from accessing external financial resources, causing uncertainty regarding their survival (Boldrini et al., 2011; Maciejasz-Świątkiewicz, 2015). On the other hand, there is a mediating effect of management capacity on human and social capital, for access to financing. Good company management, accompanied by practices focused on the adequate management of human and social capital, leads the company to minimize negative impacts that come from abroad.

Both human and social capital focus on developing managerial and commercial skills, and on making use of strategies to become part of social networks that generate access to diverse markets and financing to create successful companies (von Gelderen, Frese, & Thurik, 2000; Bosma, Van Praag, Thurik, & De Wit, 2004; Mirzanti, Simatupang, & Larso, 2015). For its part, human capital provides invaluable knowledge that can give the immigrant entrepreneur the ability to achieve their intended purposes, and create value for companies, resulting in good financial performance (Ndofor & Priem, 2011; Chittithaworn, Islam, Keawchana, & Yusuf, 2011; Bagchi et al., 2012). On the other hand, social networks are decisive for the successful creation of immigrant businesses. Without the support of social media, entrepreneurs have limited reach (Salaff et al., 2006; Sequeira & Rasheed, 2006; Soydas & Aleti, 2015).

There are important implications derived from the study of immigrant entrepreneurship. From a theoretical perspective, it is appropriate to examine how

immigrants' motivations change over time, whether the family continues to be a determining factor in starting a business, or whether depending on their own enclaves is what drives these immigrants to create your companies (Shinnar et al., 2009). Furthermore, it is necessary to learn more about the role that family characteristics and dynamics play in relation to why, when and how some people, but not others, identify business opportunities and decide to start businesses (Aldrich & Cliff, 2003). From an administrative point of view, the results may be important to promote public policies that develop those areas in which immigrant entrepreneurs have natural competitive advantages and can thus contribute to the economy and development of the host country (Heilbrunn et al., 2010; Lofstrom et al., 2014). An important reference on this type of public policy has been the creation of the binational organization "Mexicans and Americans Thinking Together" (MATT), whose mission is to build bridges of understanding between Mexico and the United States, to contribute to improving the quality of life of its inhabitants and generate rapprochement among businessmen from the *Sonora-Arizona Megaregion*, and create projects in favor of its economy (Palacios, 2020). It is important to highlight that the North American Free Trade Agreement (NAFTA) was the main driver of the construction of Cross-Border Regions (CBR) along the borders of the United States - Canada, and the United States – Mexico (González & Oddone, 2015). Some of the implications of this treaty for companies are stricter tax rules, strategic and organizational requirements, new legal provisions on digital commerce, regulatory compliance programs, and the need to adapt them to the particular business context and the specific circumstances of each company (Zegarra & Cado, 2018). From a managerial perspective, the results have shown the importance of human capital and management capacity to address the different obstacles or barriers that immigrants face, as well as stimulating the availability of financial resources for the development of their companies. Immigrant companies will be able to achieve high growth and performance, as long as their managers have the managerial skills, administrative experience, and personal skills necessary to develop efficient business plans and obtain financial resources (Lyles et al., 2004; Blumberg & Letterie, 2008; Shelton, 2010; Fatoki & Oni, 2015).

This research is not without limitations, but which in turn implies future lines of research. In the bibliometric field, the Web of Science has been used as the only source of data, and although it has been recognized as the most important, it may not contain all the publications in the field of immigrant entrepreneurship. In future studies it will be important

to consider other sources such as Scopus or Google Scholar, or to use high-impact analysis of specific Journals. A small sample is included in the empirical study and refers only to the context of the Mexican entrepreneurial immigrant in Tucson, Arizona. New studies can help to analyze the barriers or obstacles of other geographical areas, or different nationalities, in this way it will be possible to strengthen the literature that is scarce and very diverse, thus helping to better understand the factors that motivate these entrepreneurs, and to know the specific challenges they face (Fatoki & Patswawairi, 2012; Mueller, 2014). It is also necessary to explore the characteristics and challenges of business development of immigrant businesses at multiple levels of integration, from being an emerging company in the immigrant community, to being an established company and truly integrated into the conventional business community (Curci & Mackoy, 2010; Picanço Cruz & de Queiroz Falcão, 2016). In addition, it should be analyzed if there are differences when perceiving the barriers according to the generational level. It is essential to strengthen research on networks of transnational immigrants and entrepreneurs, and to recognize their importance for the global economy (Ma et al., 2013; Akin et al., 2017). Also, it is essential to analyze the social and economic conditions of the countries of origin, as well as the entrepreneurial attitude, to better understand the role of immigrant companies and their link to performance (Brzozowski et al., 2014). Likewise, there is little research on the financial options that migrant entrepreneurs have, through new studies on the topic of financing, entrepreneurs will be able to better understand this phenomenon and explore new business practices for the development of modern economies (Seghers et al., 2012; Prajogo, McDermott, & McDermott, 2013; Bellavitis, Filatotchev, Kamuriwo, & Vanacker, 2017). Lack of understanding of financial alternatives can seriously hinder the development of immigrant businesses (Seghers et al., 2012). An important aspect to consider for future research is that, due to the health situation, such as the COVID-19 pandemic, immigrant businesses will be limited to carry out their activities online, as well as face other social challenges. that could arise in the future (Bacq et al., 2020).

APÉNDICES

Apéndice 1: Encuesta a inmigrantes emprendedores

Estimado empresario: El instituto Tecnológico de Sonora, La Universidad Politécnica de Cartagena, España, La Universidad Autónoma de Baja California, La Universidad Autónoma de Nuevo León e Investigadores de PIMA Community College, estamos realizando un estudio para conocer las motivaciones y barreras de emprendimiento de los inmigrantes mexicanos establecidos en la región sur de USA y en el Norte de México. La información que usted nos proporcione será tratada con absoluta confidencialidad. De antemano gracias por su apoyo.

Instrucciones: Marque con una "X" donde proceda si se encuentra con , y encierre con un círculo o tache si se encuentra con una escala del tipo: 1 2 3 4 5 6 7

BLOQUE I. DATOS GENERALES

P01 1. Indique el sector donde se ubica su empresa:

Tiendas de abarrotes y misceláneas	<input type="checkbox"/>	Fabricantes y reparadores de zapatos	<input type="checkbox"/>
Tortillerías y panaderías	<input type="checkbox"/>	Textil y confecciones	<input type="checkbox"/>
Artes gráficas (papelerías, imprentas, etc.)	<input type="checkbox"/>	Industria agroalimentaria	<input type="checkbox"/>
Salones de belleza	<input type="checkbox"/>	Muebles y madera	<input type="checkbox"/>
Talleres mecánicos (reparación de vehículos)	<input type="checkbox"/>	Comercio de informática	<input type="checkbox"/>
Farmacias	<input type="checkbox"/>	Servicios de transporte (bus, taxi, camiones)	<input type="checkbox"/>
Carnicerías	<input type="checkbox"/>	Bares y restaurantes	<input type="checkbox"/>
Talleres de maquinado (tornos, fresas, laminado, etc.)	<input type="checkbox"/>	Talleres de artesanías	<input type="checkbox"/>
Manufactura de plástico	<input type="checkbox"/>	Hoteles, hostales, casas rurales	<input type="checkbox"/>
Servicios de consultoría a empresas	<input type="checkbox"/>	Construcción (albañilería)	<input type="checkbox"/>
Servicios de mantenimiento (jardinería, plomería y electricidad)	<input type="checkbox"/>	Otros.....	<input type="checkbox"/>

P02 2. Ubicación geográfica:

Urbana Rural

P03 3. Localización de la empresa:

Zona Residencial Zona Barrio Humilde Zona Comercial Parques Industriales 4

P04 4. ¿En qué año inició esta actividad económica? _____

P05 5. País de procedencia: _____

P06 6. ¿Cuál de estas categorías definiría su empresa? (SEÑALE SOLO UNA RESPUESTA)

Empresa individual registrada Empresa individual no registrada Empresa registrada como sociedad
 Empresa de varios dueños no registrada Cooperativa Autoempleo

P07 7. Género del propietario principal:

Mujer Hombre LGBT+

P08 8. Edad del propietario principal:

P09 9. ¿Cuántas generaciones están actualmente involucradas en la gestión de su empresa?

Primera generación Segunda generación Tercera generación o más

P10 10. ¿Cuál es el nivel de formación académica del propietario principal o de la empresa?

Sin educación formal Educación técnica
 Educación básica (primaria-secundaria) Educación Universitaria
 Educación media (Bachillerato/preparatoria)

11 ¿Cuántas personas trabajaban permanentemente en esta empresa?	Quando se inició	En la actualidad
Propietario (s)		
Trabajadores no pagados (sean familiares o no)		
Trabajadores pagados		
Aprendices		
TOTAL		
Del total de trabajadores permanentes (incluido propietario); cuántas son mujeres ?:		

P12 12. Antes de comenzar este negocio:
¿Cuántos años de experiencia laboral tuvo en la industria en donde compite su negocio?.....

P13 13. ¿Tuvo apoyo de organizaciones sin fines de lucro? Sí 1 No 0

P14 14. Su empresa pertenece a:
 Sindicatos Cámaras de comercio Asociaciones empresariales
 Ninguno

P15 15. ¿Cuenta con facturas o recibos fiscales para la venta de sus productos o servicios? Sí No

BLOQUE II. MOTIVOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

P16 16. ¿Señale el grado de importancia de los siguientes motivos para iniciar su empresa? En una escala donde 1: poco importante a 7: muy importante.

	Poco importante						Muy importante
01 Tradición familiar	1	2	3	4	5	6	7
02 Crear oportunidades de empleo para otros miembros de la familia	1	2	3	4	5	6	7
03 Construir seguridad financiera para mi familia	1	2	3	4	5	6	7
04 Necesidad de ser independiente	1	2	3	4	5	6	7
05 Para desarrollar sus estudios	1	2	3	4	5	6	7
06 Esto es lo que les gusta	1	2	3	4	5	6	7
07 Reconocimiento social	1	2	3	4	5	6	7
08 Debido a una oportunidad de negocio	1	2	3	4	5	6	7
09 Deseo de ganar más dinero	1	2	3	4	5	6	7
10 Experiencia previa en negocios similares	1	2	3	4	5	6	7
11 Conocimiento del mercado	1	2	3	4	5	6	7
12 Falta de oportunidades de trabajo	1	2	3	4	5	6	7
13 Fui despedido	1	2	3	4	5	6	7
14 Fracaso en negocio propio previo	1	2	3	4	5	6	7
15 Insatisfacción con el trabajo actual	1	2	3	4	5	6	7
16 Discriminación/Racismo	1	2	3	4	5	6	7
17 Experiencia negativa en el mercado laboral	1	2	3	4	5	6	7

BLOQUE III. EXPECTATIVAS Y SATISFACCIÓN CON LA EMPRESA

P17... 17. ¿Cuál es la expectativa de ventas y de empleo de su empresa para el 2018?

...01 Expectativas de empleo 2018	Aumento <input type="checkbox"/>	Igual <input type="checkbox"/>	Disminución <input type="checkbox"/>
...02 Expectativas de ventas 2018	Aumento <input type="checkbox"/>	Igual <input type="checkbox"/>	Disminución <input type="checkbox"/>

P18 18. El clima empresarial mide la confianza y expectativas del empresario en su entorno económico, Valore de 0 a 10 la situación actual del CLIMA EMPRESARIAL: _____

P19 19. Respecto a su nivel de satisfacción con su negocio / empresa en conjunto, está usted:

Muy insatisfecho <input type="checkbox"/>	Insatisfecho <input type="checkbox"/>	Más o menos satisfecho <input type="checkbox"/>	Satisfecho <input type="checkbox"/>	Muy satisfecho <input type="checkbox"/>
---	---------------------------------------	---	-------------------------------------	---

P20 20. Indique cuál ha sido la evolución de los siguientes aspectos en su empresa en los dos últimos años:

	Muy desfavorable						Muy favorable
...01 Mejora en la calidad del producto o servicio	1	2	3	4	5	6	7
...02 Aumento de la satisfacción de los clientes	1	2	3	4	5	6	7
...03 Mejora de la imagen de empresa	1	2	3	4	5	6	7
...04 Incremento de la utilidad	1	2	3	4	5	6	7
...05 Incremento de las ventas	1	2	3	4	5	6	7
...06 Motivación de los trabajadores	1	2	3	4	5	6	7
...07 Mejora del uso de nuevas tecnologías	1	2	3	4	5	6	7

P21 21.Cuál es su prioridad de cara al futuro de su empresa (MARQUE SÓLO UNA RESPUESTA):

Dejar el negocio por un trabajo asalariado	<input type="checkbox"/> 1
Dejar el negocio para iniciar otro	<input type="checkbox"/> 2
Continuar con el negocio tal y como está	<input type="checkbox"/> 3
Expandir este negocio	<input type="checkbox"/> 4
Abrir adicionalmente otro negocio	<input type="checkbox"/> 5

BLOQUE IV. FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA E INGRESOS DE LA FAMILIA

P22... 22. ¿Cuál fue o es el grado de importancia de las siguientes fuentes de dinero para iniciar su empresa? En una escala donde 1: poco importante a 7: muy importante.	...A Al inicio de la actividad							...B En la actualidad						
	Poco Importante			Muy importante				Poco Importante			Muy Importante			
01... Ahorros propios o de familiares	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
02... Préstamos de familiares o amigos	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
03... Prestamistas	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
04... Bancos y Financieras	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
05... Proveedores	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
06... Apoyo del gobierno	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

P23 23. ¿La empresa ha dejado pasar oportunidades de negocios atractivos (en los dos años anteriores) porque no pudo acceder a las finanzas externas? Sí No

24. ¿Su empresa o negocio ha intentado acceder a líneas de financiación de entidades de crédito en los últimos años?

-Sí	<input type="checkbox"/> 1
-No, porque mi empresa no lo necesita al no estar realizando inversiones	<input type="checkbox"/> 2
-No, porque mi empresa no lo necesita dado que se autofinancia	<input type="checkbox"/> 3
-No, porque a pesar de necesitarlo creo que no lo conseguiría	<input type="checkbox"/> 4
En caso de haberlo solicitado:	
-Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	<input type="checkbox"/> 1
-Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	<input type="checkbox"/> 2
-No han querido concederles la financiación	<input type="checkbox"/> 3
-Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	<input type="checkbox"/> 4
-Está en trámite	<input type="checkbox"/> 5

P25 25. Indique su grado de acuerdo o desacuerdo en cómo la financiación de las entidades financieras puede contribuir al desarrollo de la empresa: En una escala donde 1: totalmente en desacuerdo a 7: totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo							Totalmente de acuerdo						
En el crecimiento de la empresa	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
En el logro de los objetivos a largo plazo	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
En el aumento significativo de los niveles de producción	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
En la apertura de nuevas ubicaciones. (puntos de venta/negocios)	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
En la introducción de nuevos bienes o servicios	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
En inversión para equipamiento tecnológico.	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

BLOQUE V. TIC EN LA EMPRESA

P26... 26. En relación a las TIC su empresa o negocio cuenta con:	SÍ	NO
01 ¿Cuenta con celular?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
02 ¿Dispone de Internet?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
03 ¿Dispone de correo electrónico (e-mail)?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
04 ¿Utiliza banca electrónica?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
05 ¿Dispone de página WEB?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
06 ¿Realiza venta electrónica usando Internet?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
07 ¿Realiza compras electrónicas usando Internet?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0

BLOQUE VI. ADMINISTRACION DE LA EMPRESA

P27 27. Indique su grado de acuerdo o desacuerdo en relación a las siguientes actividades empresariales. En una escala donde 1: totalmente en desacuerdo a 7: totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo							Totalmente de acuerdo						
01 Llevo un adecuado registro de lo que cobro y pago	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
02 Me adapto fácilmente a los cambios importantes	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
03 Identifico claramente cuánto me cuesta comprar las mercancías o productos	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
04 Identifico las necesidades financieras familiares, personales y del negocio	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
05 Gestiono adecuadamente mi negocio	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
06 Realizo una buena gestión de las quejas que recibo por parte de mis clientes	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
07 Mi negocio brinda prestaciones y sueldos similares a las de otros negocios	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
08 Forno adecuadamente a mis trabajadores	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
09 Conozco a cuánto debo vender mis productos o servicios para no perder	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

P28 28. Indique el grado de importancia del destino de sus ventas: En una escala donde 1: poco importante a 7: muy importante

	Poco importante				Muy importante		
	1	2	3	4	5	6	7
...01 A individuos del barrio o poblado	1	2	3	4	5	6	7
...02 A individuos de fuera del barrio o poblado	1	2	3	4	5	6	7
...03 A empresas	1	2	3	4	5	6	7
...04 Al gobierno local o estatal	1	2	3	4	5	6	7
...05 A empresas o individuos del extranjero	1	2	3	4	5	6	7

P29... 29.- De las siguientes áreas de capacitación de sus empleados, indique el grado de importancia que para su empresa tendrán en 2018 y 2019 (usando una escala de 1 a 5 (donde 1=Mínima importancia y 5=Máxima importancia)

	Mínima importancia				Máxima importancia		
	1	2	3	4	5	6	7
...01 Producción (calidad / gestión de residuos, ...)	1	2	3	4	5	6	7
...02 Logística (gestión almacenes / distribución, ...)	1	2	3	4	5	6	7
...03 Comercial y marketing	1	2	3	4	5	6	7
...04 Dirección y/o estrategia empresarial	1	2	3	4	5	6	7
...05 Programas de informática	1	2	3	4	5	6	7
...06 Nuevas tecnologías (e-business, diseño Web, TIC, ...)	1	2	3	4	5	6	7
...07 Contabilidad / Finanzas (gestión contable, costes, financiación, ...)	1	2	3	4	5	6	7
...08 Recursos Humanos (motivación, incentivos, trabajo en equipo, ...)	1	2	3	4	5	6	7
...09 Idiomas	1	2	3	4	5	6	7
...10 Cursos técnicos-operativos	1	2	3	4	5	6	7

BLOQUE VII. BARRERAS Y DIFICULTADES A LOS QUE SE ENFRENTA LA EMPRESA

P30 30. Indique el grado de importancia de las siguientes barreras o dificultades a los que se enfrenta su negocio: En una escala donde 1: poco importante a 7: muy importante.

	Poco importante				Muy importante		
	1	2	3	4	5	6	7
ENTORNO ECONOMICO							
...01 Alta competencia en mi entorno	1	2	3	4	5	6	7
...02 Problemas de burocracia administrativa	1	2	3	4	5	6	7
...03 Débiles oportunidades de mercado	1	2	3	4	5	6	7
...04 Información insuficiente para iniciar un negocio	1	2	3	4	5	6	7
...05 Falta de asistencia del gobierno	1	2	3	4	5	6	7
...06 Falta de conocimiento de las regulaciones fiscales y legales	1	2	3	4	5	6	7
...07 Dificultades para obtener un local por ser inmigrante	1	2	3	4	5	6	7
CULTURALES Y SOCIALES							
...08 Problemas con el idioma	1	2	3	4	5	6	7
...09 Falta de redes sociales en el país de acogida	1	2	3	4	5	6	7
...10 Diferencias culturales y sociales	1	2	3	4	5	6	7
...11 Problemas de prejuicios o sentimiento de rechazo	1	2	3	4	5	6	7
...12 Limitado conocimiento de la cultura local	1	2	3	4	5	6	7
...13 Falta de movilidad debido a la pobreza	1	2	3	4	5	6	7
...14 Diferentes formas de hacer negocios	1	2	3	4	5	6	7
ADMINISTRATIVAS							
...15 Falta de formación en gestión empresarial	1	2	3	4	5	6	7
...16 Dificultades de adaptación a las tareas administrativas	1	2	3	4	5	6	7
...17 Altos costos operacionales para iniciar el negocio	1	2	3	4	5	6	7
...18 Falta de formación en contabilidad y finanzas	1	2	3	4	5	6	7
RECURSOS HUMANOS							
...19 Falta de experiencia previa	1	2	3	4	5	6	7
...20 Bajo nivel de educación	1	2	3	4	5	6	7
...21 Falta de habilidades necesarias para operar un negocio	1	2	3	4	5	6	7
...22 Bajo nivel de confianza en mí misma (o)	1	2	3	4	5	6	7
...23 Poca disponibilidad de tiempo para dedicar al negocio	1	2	3	4	5	6	7
FINANCIEROS							
...24 Falta de ayudas financieras gubernamentales	1	2	3	4	5	6	7
...25 Dificultades para obtener recursos financieros	1	2	3	4	5	6	7
...26 Finanzas inadecuadas	1	2	3	4	5	6	7
...27 Restricción de crédito comercial	1	2	3	4	5	6	7

BLOQUE VIII. CAPITAL HUMANO Y SOCIAL

P31 31. Indique su grado de acuerdo o desacuerdo en relación a la siguientes actividades empresariales: En una escala donde 1: totalmente en desacuerdo a 7: totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo							Totalmente de acuerdo						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1 Tengo experiencia laboral en mi país de origen	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
2 Dispongo de experiencia emprendedora previa	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
3 Mis habilidades de comunicación son buenas	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
4 Mi voluntad para adaptarme a los cambios es buena	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
5 Tengo una buena capacidad para aceptar riesgos en proyectos empresariales	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
6 Identifico oportunidades de mercado	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
7 Tomo decisiones audaces	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
8 He recibido apoyo económico de familiares y amigos durante el inicio del negocio	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
9 Utilizo habitualmente lazos interétnicos para llegar a nuevos mercados	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
10 Tengo contactos frecuentes con mis compatriotas (grupos formales e informales)	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
11 Tengo contactos frecuentes con personas de otros países diferentes al mío	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
12 Conservo la cultura de mi país y trato de aplicarla al servicio del cliente	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
13 Tengo confianza en los integrantes de mi empresa	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
14 Ningún otro negocio en la zona ofrece los productos étnicos necesarios	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

Apéndice 2: Total de la Varianza Explicada

Total de la Varianza Explicada									
Componentes	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Porcentaje de total de la varianza
1	7.132	20.377	20.377	7.132	20.377	20.377	3.964	11.325	11.325
2	5.234	14.954	35.332	5.234	14.954	35.332	3.574	10.21	21.535
3	2.426	6.932	42.264	2.426	6.932	42.264	3.246	9.274	30.809
4	2.112	6.034	48.297	2.112	6.034	48.297	3.129	8.941	39.756
5	1.923	5.495	53.793	1.923	5.495	53.793	2.901	8.288	48.038
6	1.581	4.517	58.309	1.581	4.517	58.309	2.456	7.018	55.056
7	1.457	4.162	62.472	1.457	4.162	62.472	1.925	5.485	60.541
8	1.033	2.952	65.424	1.033	2.952	65.424	1.709	4.883	65.424
9	0.968	2.765	68.189						
10	0.853	2.437	70.626						
11	0.856	2.428	73.054						
12	0.771	2.203	75.256						
13	0.717	2.048	77.305						
14	0.677	1.933	79.238						
15	0.649	1.855	81.093						
16	0.595	1.685	82.778						
17	0.565	1.615	84.393						
18	0.507	1.449	85.842						
19	0.503	1.436	87.278						
20	0.454	1.297	88.575						
21	0.416	1.189	89.764						
22	0.409	1.168	90.932						
23	0.394	1.114	92.046						
24	0.379	1.082	93.128						
25	0.341	0.974	94.102						
26	0.297	0.85	94.952						
27	0.297	0.847	95.799						
28	0.268	0.744	96.544						
29	0.236	0.673	97.217						
30	0.227	0.648	97.865						
31	0.204	0.583	98.447						
32	0.166	0.473	98.921						
33	0.155	0.444	99.365						
34	0.133	0.373	99.738						
35	0.092	0.262	100						

Fuente: Elaboración propia. Nota: Método de análisis de componentes principales

BIBLIOGRAFÍA

- Abdul-Razzak, N., Osili, U. O., & Paulson, A. L. (2015). Immigrants' access to financial services and asset accumulation. In *Handbook of the Economics of International Migration* (Vol. 1, Issue 1, pp. 387–442).
- Afreh, B., Rodgers, P., Vershinina, N., & Williams, C. C. (2019). Varieties of context and informal entrepreneurship: Entrepreneurial activities of migrant youths in rural Ghana. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(5), 996–1013. <https://doi.org/10.1108/IJEER-02-2018-0109>
- Agyei-Mensah, B. K. (2012). Working Capital Management Practices of Small Firms in the Ashanti Region of Ghana. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(1), 567–583. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1596734>
- Akehurst, G., Simarro, E., & Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance. *The Service Industries Journal*, 32(15), 2489–2505.
- Akın, N., Bostancı, B., & Akyol, E. M. (2017). Examining of immigrant entrepreneurship studies in international literature by using social network analysis. *Problems and Perspectives in Management*, 15(2), 500–508. [https://doi.org/10.21511/ppm.15\(si\).2017.03](https://doi.org/10.21511/ppm.15(si).2017.03)
- Alammari, K. (2018). *From Entrepreneurial Intention To Action: the Role of Self-Regulation and Cultural Values the Case of Saudi Arabia*. 315. <http://hdl.handle.net/10026.1/11299>
- Albort-Morant, G., & Ribeiro-Soriano, D. (2016). A bibliometric analysis of international impact of business incubators. *Journal of Business Research*, 69(5), 1775–1779. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.054>
- Aldén, L., & Hammarstedt, M. (2016). Discrimination in the Credit Market? Access to Financial Capital among Self-employed Immigrants. *Kyklos*, 69(1), 3–31. <https://doi.org/10.1111/kykl.12101>
- Aldrich, H. E., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5),

573–596. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)

Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111–135. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.16.1.111>

Alesina, A., Giuliano, P., & Nunn, N. (2013). On the origins of gender roles: Women and the plough. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 469–530. https://doi.org/10.1007/978-94-011-6296-8_1

Alexandre-Leclair, L. (2014). Diversity as a motive for entrepreneurship?: The case of gender, culture and ethnicity. *Journal of Innovation Economics Management*, 2(1), 157–175. <https://doi.org/10.3917/jie.014.0157>

Aliaga-Isla, R., & Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: Previous findings and ways forward. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(9–10), 819–844. <https://doi.org/10.1080/08985626.2013.845694>

Altinay, L., & Altinay, E. (2008). Factors influencing business growth: The rise of Turkish entrepreneurship in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 14(1), 24–46. <https://doi.org/10.1108/13552550810852811>

Amit, K. (2010). Determinants of life satisfaction among immigrants from Western countries and from the FSU in Israel. *Social Indicators Research*, 96(3), 515–534. <https://doi.org/10.1007/s11205-009-9490-1>

Avkiran, N. K., & Ringle, C. M. (2018). Partial least squares structural equation modeling. In *Handbook of Market Research* (Issue 267, pp. 83–115). <https://doi.org/10.1007/978-3-319-71691-6>

Awotoye, Y. F., & Singh, R. P. (2018). Immigrant entrepreneurs in the USA: A conceptual discussion of the demands of immigration and entrepreneurial intentions. *New England Journal of Entrepreneurship*, 21(2), 123–139. <https://doi.org/10.1108/neje-08-2018-0017>

Azmat, F., & Fujimoto, Y. (2016). Family embeddedness and entrepreneurship experience: a study of Indian migrant women entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 630–656.

<https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1208279>

Bacq, S., Geoghegan, W., Josefy, M., Stevenson, R., & Williams, T. A. (2020). The COVID-19 Virtual Idea Blitz: Marshaling social entrepreneurship to rapidly respond to urgent grand challenges. *Business Horizons*, 1(1), 1–19. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2020.05.002>

Bagchi, B., Chakrabarti, J., & Roy, P. B. (2012). Influence of working capital management on profitability: a study on Indian FMCG companies. *International Journal of Business and Management*, 7(22), 1–10.

Baklanov, N., Rezaei, S., Vang, J., & Dana, L. P. (2014). Migrant entrepreneurship, economic activity and export performance: Mapping the Danish trends. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 23(1–2), 63–93.

Baltaci, A. (2017). A Comparison of Syrian Migrant Students in Turkey and Germany: Entrepreneurial Tendencies and Career Expectations. *European Journal of Educational Research*, 6(1), 15–27. <https://doi.org/10.12973/eu-jer.6.1.15>

Barclay, D., Higgins, C., & Thompson, R. (1995). The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: personal computer adoption and use as an illustration. In *Technology Studies* (Vol. 2, Issue 2, pp. 285–309). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Barone, C., & Van de Werfhorst, H. G. (2011). Education, cognitive skills and earnings in comparative perspective. *International Sociology*, 26(4), 483–502.

Baycan-Levent, T., & Kundak, S. (2009). Motivation and driving forces of Turkish entrepreneurs in Switzerland. *Innovation–The European Journal of Social Science Research*, 22(3), 283–308. <https://doi.org/10.1080/13511610903383710>

Bellavitis, C., Filatotchev, I., Kamuriwo, D. S., & Vanacker, T. (2017). Entrepreneurial finance: new frontiers of research and practice: Editorial for the special issue Embracing entrepreneurial funding innovations. *Venture Capital*, 19(1–2), 1–16. <https://doi.org/10.1080/13691066.2016.1259733>

Benzing, C., Chu, H. M., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of

- Motivations, Success Factors, and Problems. *Journal of Small Business Management*, 47(1), 58–91. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2008.00262.x>
- Berger, E. S. C., & Kuckertz, A. (2016). Female entrepreneurship in startup ecosystems worldwide. *Journal of Business Research*, 69(11), 5163–5168. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.098>
- Bewaji, T., Yang, Q., & Han, Y. (2015). Funding accessibility for minority entrepreneurs: an empirical analysis. In *Journal of Small Business and Enterprise Development* (Vol. 22, Issue 4, pp. 716–733). <https://doi.org/10.1108/JSBED-08-2012-0099>
- Bhachu, P., & Light, I. (2017). Introduction: California Immigrants in World Perspective. In *Immigration and Entrepreneurship* (pp. 1–24).
- Bird, M., & Wennberg, K. (2016). Why family matters: The impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 687–704. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.09.002>
- Bisbe, J., Batista-Foguet, J. M., & Chenhall, R. (2007). Defining management accounting constructs: A methodological note on the risks of conceptual misspecification. *Accounting, Organizations and Society*, 32(7–8), 789–820. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.09.010>
- Blumberg, B. F., & Letterie, W. A. (2008). Business starters and credit rationing. *Small Business Economics*, 30(2), 187–200. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9030-1>
- Blumberg, B. F., & Pfann, G. A. (2016). Roads Leading to Self-Employment: Comparing Transgenerational Entrepreneurs and Self-Made Start-Ups. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40(2), 335–357. <https://doi.org/10.1111/etap.12227>
- Boldrini, J. C., Schieb-Bienfait, N., & Chéné, E. (2011). Improving SMEs' guidance within public innovation supports. *European Planning Studies*, 19(5), 775–793. <https://doi.org/10.1080/09654313.2011.561036>
- Bolívar-Cruz, A., Batista-Canino, R. M., & Hormiga, E. (2014). Differences in the perception and exploitation of entrepreneurial opportunities by immigrants. *Journal of Business Venturing Insights*, 1(2), 31–36. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2014.09.005>

- Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R., & De Wit, G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227–236.
- Bourdieu, P., & Richardson, J. G. (1986). Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. In *The forms of capital* (pp. 241–258).
- Braojos-Gomez, J., Benitez-Amado, J. &, & Montes, F. J. L. (2015). Impact of IT Infrastructure on Customer Service Performance: The Role of Micro-IT Capabilities and Online Customer Engagement. In *PACIS*.
- Bruder, J., Neuberger, D., & R athke-D oppner, S. (2011). Financial constraints of ethnic entrepreneurship: Evidence from Germany. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(3), 296–313. <https://doi.org/10.1108/13552551111130727>
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2001). From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Perspectives*, 15(1), 64–78. <https://doi.org/10.1109/EMR.2002.1022409>
- Brzozowski, J. (2017). Immigrant Entrepreneurship and Economic Adaptation: A Critical Analysis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), 159–176. <https://doi.org/10.15678/EBER.2017.050209>
- Brzozowski, J., Cucculelli, M., & Surdej, A. (2014). Transnational ties and performance of immigrant entrepreneurs: the role of home-country conditions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(7–8), 546–573.
- Cadavid-Higuita, L., Awad, G., & Franco-Cardona, C. J. (2012). An alisis bibliom etrico del campo modelado de difusi on de innovaciones. *Estudios Gerenciales*, 28(65), 213–236. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2012.1486>
- Campbell, K. (2011). The Road to S.B. 1070: How Arizona Became Ground Zero for the Immigrants’ Rights Movement and the Continuing Struggle for Latino Civil Rights in America. *Harvard Latino Law Review*, 14(1), 1–21.
- Canedo, J. C., Stone, D. L., Black, S. L., & Lukaszewski, K. M. (2014). Individual factors affecting entrepreneurship in Hispanics. *Journal of Managerial Psychology*, 29(6), 755–

772. <https://doi.org/10.1108/JMP-11-2012-0333>
- Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., & Ylinenpää, H. (2013). The evolving domain of entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 41(4), 913–930. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9503-y>
- Carrión, G. C., Nitzl, C., & Roldán, J. L. (2017). Mediation analyses in partial least squares structural equation modeling: Guidelines and empirical examples. *Partial Least Squares Path Modeling: Basic Concepts, Methodological Issues and Applications*, January, 173–195. https://doi.org/10.1007/978-3-319-64069-3_8
- Carter, S., Mwaura, S., Ram, M., Trehan, K., & Jones, T. (2015). Barriers to ethnic minority and women's enterprise: Existing evidence, policy tensions and unsettled questions. *International Small Business Journal*, 33(1), 49–69. <https://doi.org/10.1177/0266242614556823>
- Casado-Belmonte, M. del P., Marín-Carrillo, G. M., Terán-Yépez, E., & Capobianco-Uriarte, M. de las M. (2020). What is going on with the research into the internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)? An intellectual structure analysis into the state-of-the-art (1990-2018). *Publications*, 8(1), 1–32. <https://doi.org/10.3390/publications8010011>
- Cassar, G., & Holmes, S. (2003). Capital structure and financing of SMEs: Australian evidence. *Accounting and Finance*, 43(2), 123–147. <https://doi.org/10.1111/1467-629X.t01-1-00085>
- Casson, M., & Della Giusta, M. (2007). Entrepreneurship and social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective. *International Small Business Journal*, 25(3), 220–244. <https://doi.org/10.1177/0266242607076524>
- Castillo-Vergara, M., Alvarez-Marin, A., & Placencio-Hidalgo, D. (2018). A bibliometric analysis of creativity in the field of business economics. *Journal of Business Research*, 85(1), 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.011>
- Chaganti, R. R. S., Watts, A. D., Chaganti, R., & Zimmerman-Treichel, M. (2008). Ethnic-

- immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures. *Journal of Business Venturing*, 23(1), 113–139.
- Chand, M., & Ghorbani, M. (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US. *International Business Review*, 20(6), 593–606. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.02.009>
- Chang, E. P. C., Memili, E., Chrisman, J. J., Kellermanns, F. W., & Chua, J. H. (2009). Family Social Capital, Venture Preparedness, and Start-Up Decisions: A Study of Hispanic Entrepreneurs in New England. *Family Business Review*, 22(1), 279–292. <https://doi.org/10.1177/0894486509332327>
- Chavan, M., & Taksa, L. (2017). Shifts in Intergenerational Mobility of Indian Immigrant Entrepreneurs. *International Migration*, 55(1), 99–127. <https://doi.org/10.1111/imig.12303>
- Chen, G., & Xiao, L. (2016). Selecting publication keywords for domain analysis in bibliometrics: A comparison of three methods. *Journal of Informetrics*, 10(1), 212–223. <https://doi.org/10.1016/j.joi.2016.01.006>
- Chib, A., & Wilkin, H. A. (2013). International Migrant Workers ' Use of Mobile Phones to Seek Social Support in Singapore. *Information Technologies & International Development*, 9(4), 19–34.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. *Marcoulides, G.A. (Ed.), Modern Methods for Business Research.*, JANUARY 1998, 295–336.
- Chin, W. W. & Dibbern, J. (2010). An introduction to a permutation based procedure for multi-group PLS analysis: results of tests of differences on simulated data and a cross cultural analysis of the sourcing of information system services between Germany and the USA. In *Handbook of partial least squares* (pp. 171–193). <https://decibel.ni.com/content/docs/DOC-8983>
- Chin, W. W., & Dibbern, J. (2010). Handbook of Partial Least Squares. In *Handbook of Partial Least Squares* (pp. 171–193). <https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8>

- Chinn, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. *Modern Methods for Business Research*, 295(2), 295–336.
- Chinn, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. In *Handbook of partial least squares* (pp. 655–690). <https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8>
- Chiswick, B. R., & Wang, Z. (2016). Social contacts and immigrant economic performance in the Netherlands: a longitudinal study. In *Working paper* (Issue 9760).
- Chittithaworn, C., Islam, A., Keawchana, T., & Yusuf, D. H. M. (2011). Factors affecting business success of small & medium enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian Social Science*, 7(5), 180–190. <https://doi.org/10.5539/ass.v7n5p180>
- Chrysostome, E. (2010). The Success Factors of Necessity Immigrant Entrepreneurs: In Search of a Model. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 137–152. <https://doi.org/10.1002/tie.20320>
- Chung, H. F. L. (2004). An empirical investigation of immigrant effects: The experience of firms operating in the emerging markets. *International Business Review*, 13(6), 705–728. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2004.09.001>
- Cobo, M. J., López-Herrera, A. G., Herrera-Viedma, E., & Herrera, F. (2012). SciMAT: A new science mapping analysis software tool. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 63(8), 1609–1630. <https://doi.org/10.1007/s11192-009-0146-3>
- Constant, A., & Zimmermann, K. (2013). Migration and ethnicity: An introduction. In *International Handbook on the Economics of Migration* (pp. 13–35). <https://doi.org/10.4337/9781782546078.00007>
- Constant, A., & Zimmermann, K. F. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike? *Small Business Economics*, 26(3), 279–300. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-3004-6>
- Correa, E., & Girón, A. (2013). Credit and Capital Formation: Lessons of Mexican Migrant Entrepreneurs in the U.S. Financial Crisis. *Journal of Economic Issues*, 47(2), 555–560. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624470229>

- Cruz, E. P., Falcao, R. P. Q., & Barreto, C. R. (2018). Exploring the evolution of ethnic entrepreneurship: the case of Brazilian immigrants in Florida. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(5), 971–993. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-08-2016-0239>
- Curci, R., & Mackoy, R. (2010). Immigrant business enterprises: A classification framework conceptualization and test. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 107–121. <https://doi.org/10.1002/tie>
- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L. P., Sahasranamam, S., & Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113(1), 25–38. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226922775.003.0007>
- Dakhli, M., & De Clercq, D. (2004). Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(2), 107–128.
- Dalhammar, T. (2004). Voices of entrepreneurship and small business: Immigrant enterprises in Kista, Stockholm. In *Applied Economics Quarterly* (Vol. 58, Issue 2).
- Dalziel, M. (2008). Immigrants as Extraordinarily Successful Entrepreneurs: A Pilot Study of the Canadian Experience. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21(1), 23–36. <https://doi.org/10.1080/08276331.2008.10593411>
- Dan, P., Iulia, C., Alina, C. C., & Oana, P. D. (2011). Human Resources Motivation-A Challenge For Smes Economic Performances. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 20(2), 692–697. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=71959500&site=ehost-live&scope=site>
- Dana, L.-P. (1995). Entrepreneurship in a Remote Sub-Arctic Community. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(1), 57–72. <https://doi.org/10.1177/104225879502000104>
- Dana, & Morris, M. (2007). Towards a synthesis: A model of immigrant and ethnic entrepreneurship. In *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: A co-evolutionary view on resource management* (pp. 803–812).
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent

- entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301–331.
- De Bakker, F. G. A., Groenewegen, P., & Den Hond, F. (2005). A bibliometric analysis of 30 years of research and theory on corporate social responsibility and corporate social performance. *Business and Society*, 44(3), 283–317. <https://doi.org/10.1177/0007650305278086>
- Deakins, D., Bensemam, J., & Battisti, M. (2016). Entrepreneurial skill and regulation: Evidence from primary sector rural entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(2), 234–259.
- Deakins, David, Ishaq, M., Smallbone, D., Whittam, G., & Wyper, J. (2007). Ethnic minority businesses in Scotland and the role of social capital. *International Small Business Journal*, 25(3), 307–326. <https://doi.org/10.1177/0266242607076530>
- Deshpandé, R., Grinstein, A., Kim, S. H., & Ofek, E. (2013). Achievement motivation, strategic orientations and business performance in entrepreneurial firms: How different are Japanese and American founders? *International Marketing Review*, 30(3), 231–252. <https://doi.org/10.1108/02651331311321981>
- Desiderio, M. V. (2014). Policies to Support Immigrant Entrepreneurship. *Washington, DC: Migration Policy Institute and Transatlantic Council on Migration.*, 1–24.
- Diacogiannis, G. P. (1993). *Financial management: a modelling approach using spreadsheets*.
- Dimov, D. P., & Shepherd, D. A. (2005). Human capital theory and venture capital firms: exploring “home runs” and “strike outs.” *Journal of Business Venturing*, 20(1), 1–21. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.12.007>
- Duréndez, A. & Garcia, D. (2008). Innovative culture, management control systems and performance in young SMEs. *Entrepreneurship, Culture, Finance and Economic Development*, 165–184. <https://doi.org/10.4337/9781849806480.00016>
- Elston, J. A., & Audretsch, D. B. (2010). Risk attitudes, wealth and sources of entrepreneurial start-up capital. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(1), 82–89. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.02.014>

- Eraydin, A., Tasan-Kok, T., & Vranken, J. (2010). Diversity Matters: Immigrant Entrepreneurship and Contribution of Different Forms of Social Integration in Economic Performance of Cities. *European Planning Studies*, 18(4), 521–543. <https://doi.org/10.1080/09654311003593556>
- Esposito Vinzi, V., Chin, W. W., Henseler, J., & Wang, H. (2010). Handbook of partial least squares. Concepts, methods and applications. In *Methods* (p. 627). <https://doi.org/10.1007/978-3-642-16345-6>
- Fairlie, R. W. (2012). Immigrant entrepreneurs and small business owners, and their access to financial capital. *Small Business Administration*, 1(1), 1–46.
- Fairlie, R. W., & Lofstrom, M. (2015). Immigration and entrepreneurship. In *Handbook of the economics of international migration* (Vol. 1, pp. 877–911).
- Fairlie, R. W., & Robb, A. M. (2010). Race and Entrepreneurial Success: Black-, Asian-, and White-Owned Businesses in the United States. In *MIT Press Books*, 1. (pp. 97–138). <https://doi.org/10.7551/mitpress/7961.001.0001>
- Fairlie, R. W., & Woodruff, C. (2007). Mexican entrepreneurship: a comparison of self-employment in Mexico and the United States. In *Mexican immigration to the United States* (pp. 123–158). <https://doi.org/10.3386/w11527>
- Fatoki, O. (2013). An Investigation into the Financial Bootstrapping Methods Used by Immigrant Entrepreneurs in South Africa. *Journal of Economics*, 4(2), 89–96. <https://doi.org/10.1080/09765239.2013.11884968>
- Fatoki, O. (2014a). The Financing Preferences of Immigrant Small Business Owners in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 184–189.
- Fatoki, O. (2014b). Working Capital Management Practices of Immigrant Entrepreneurs in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(10), 52–57. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n10p52>
- Fatoki, O., & Oni, O. A. (2015). The impact of managerial competencies on the performance of immigrant- owned enterprises in South Africa. *Journal of Economics*, 6(3), 219–225. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n6p141>

- Fatoki, O., & Patswawairi, T. (2012). The Motivations and Obstacles to Immigrant Entrepreneurship in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 32(2), 133–142.
- Ferreira. (2018). Mapping the field of arts-based management: Bibliographic coupling and co-citation analyses. *Journal of Business Research*, 85(1), 348–357. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.026>
- Ferreira, M. P., Santos, J. C., Serra, F. A. R., & Reis, N. R. (2010). Entrepreneurship research : a bibliometric study of the EnANPADs 1997-2008. *REBRAE*, 3(1), 31–47.
- Forkmann, S., Henneberg, S. C., Naude, P., & Mitrega, M. (2016). Supplier relationship management capability: a qualification and extension. *Industrial Marketing Management*, 57(1), 185–200.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural Equation Models With Unobservable Variables and Measurement Error: Algebra and Statistics. In *Journal of marketing research* (Vol. 18, Issue 3, pp. 382–388).
- Gambardella, A., Panico, C., & Valentini, G. (2015). Strategic incentives to human capital. *Strategic Management Journal*, 36(1), 37–52.
- Gibson, B. (1992). Financial Information for Decision Making : An Alternative Small Firm Perspective. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 1(3), 221–232.
- Gill, A., & Biger, N. (2012). Barriers to small business growth in Canada. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(4), 656–668. <https://doi.org/10.1108/14626001211277451>
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 750–783. <https://doi.org/10.2307/2393656>
- González, P. W., & Oddone, N. (2015). *Fronteras y procesos de integración regional: estudios comparados entre América y Europa*.
- Gracia, P., Vázquez-Quesada, L., & Van de Werfhorst, H. G. (2016). Ethnic penalties? The role of human capital and social origins in labour market outcomes of second-

- generation Moroccans and Turks in the Netherlands. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 42(1), 69–87. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2015.1085800>
- Gudergan, S. P., Ringle, C. M., Wende, S., & Will, A. (2008). Confirmatory tetrad analysis in PLS path modeling. *Journal of Business Research*, 61(12), 1238–1249. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.012>
- Hair, Anderson, R. E., Babin, B. J., & Black, W. C. (2010). Canonical correlation: A supplement to multivariate data analysis. *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*, 7(1), 629–686.
- Hair, Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). Multivariate data analysis 6th Edition. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49–74. <https://doi.org/10.1198/tech.2007.s455>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., & Thiele, K. O. (2017). Mirror, mirror on the wall: a comparative evaluation of composite-based structural equation modeling methods. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 45(5), 616–632. <https://doi.org/10.1007/s11747-017-0517-x>
- Hair Jr, Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Gudergan, S. P. (2017). *Advanced issues in partial least squares structural equation modeling*.
- Hair, Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2013). Partial least squares structural equation modeling: Rigorous applications, better results and higher acceptance. *Long Range Planning*, 46(1), 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2013.01.001>
- Halpern, B. S., Klein, C. J., Watts, M., Possingham, H. P., Grantham, H. S., White, C., Beger, M., Ruckelshaus, M., Tulloch, V. J., Brown, C. J., & Mangubhai, S. (2013). Achieving the triple bottom line in the face of inherent trade-offs among social equity, economic return, and conservation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(15), 6229–6234. <https://doi.org/10.1073/pnas.1217689110>
- Hammarstedt, M. (2001). Immigrant self-employment in Sweden-its variation and some possible determinants. *Entrepreneurship Regional Development*, 13(2), 147–161.
- Hart, D. M., & Acs, Z. J. (2011). High-tech immigrant entrepreneurship in the United States.

- Economic Development Quarterly*, 25(2), 116–129.
<https://doi.org/10.1177/0891242410394336>
- Hatala, J. P. (2005). Identifying Barriers to Self Employment: The Development and Validation of the Barriers to Entrepreneurship Success Tool. *Performance Improvement*, 18(4), 50–70. <https://doi.org/10.1111/j.1937-8327.2005.tb00350.x>
- Hayes, A. F., & Scharkow, M. (2013). The relative trustworthiness of inferential tests of the indirect effect in statistical mediation analysis: Does method really matter? *Psychological Science*, 24(10), 1918–1927. <https://doi.org/10.1177/0956797613480187>
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39–40. <https://doi.org/10.1021/cen-v063n024.p039>
- Heilbrunn, S., & Kushnirovich, N. (2008a). Impact of ethnicity on financing of immigrant businesses. *International Journal of Business and Globalisation*, 2(2), 146. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2008.016623>
- Heilbrunn, S., & Kushnirovich, N. (2008b). The impact of policy on immigrant entrepreneurship and businesses practice in businesses practice in Israel. *International Journal of Public Sector Management*, 21(7), 693–703. <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-77951297389&partnerID=tZOtx3y1>
- Heilbrunn, S., Kushnirovich, N., & Zeltzer-Zubida, A. (2010). Barriers to immigrants' integration into the labor market: Modes and coping. *International Journal of Intercultural Relations*, 34(3), 244–252. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2010.02.008>
- Henseler, Dijkstra, T. K., Sarstedt, M., Ringle, C. M., Diamantopoulos, A., Straub, D. W., & Calantone, R. J. (2014). Common beliefs and reality about PLS: Comments on Rönkkö and Evermann (2013). *Organizational Research Methods*, 17(2), 182–209. <https://doi.org/10.1177/1094428114526928>
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management and Data Systems*, 116(1), 2–

20. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2015-0382>
- Henseler, Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hernández-León, R., & Zúñiga, V. (2002). *Mexican immigrant communities in the south and social capital: The case of Dalton, Georgia*.
- Hirschman, C. (2005). Immigration and the American century. *Demography*, 42(4), 595–620. <https://doi.org/10.1353/dem.2005.0031>
- Hitt, M. A., Lee, H. U., & Yucel, E. (2002). The Importance of Social Capital to the Management of Multinational Enterprises: Relational Networks Among Asian and Western Firms. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(2–3), 353–372. <https://doi.org/doi:10.1023/a:1016247920461>
- Hormiga, E., Batista-Canino, & Sánchez-Medina, A. (2011). The role of intellectual capital in the success of new ventures. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(1), 71–92. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0139-y>
- Hormiga, E., & Bolívar-Cruz, A. (2014). The relationship between the migration experience and risk perception : A factor in the decision to become an entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 297–317. <https://doi.org/10.1007/s11365-012-0220-9>
- Howell, A. (2018). Ethnic entrepreneurship, initial financing, and business performance in China. *Small Business Economics*, 1(1), 1–16. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9980-5>
- Ilhan-Nas, T., Sahin, K., & Cilingir, Z. (2011). International ethnic entrepreneurship: Antecedents, outcomes and environmental context. *International Business Review*, 20(6), 614–626. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.02.011>
- Iyer, G. R., & Shapiro, J. M. (1999). Ethnic Entrepreneurial and Marketing Systems: Implications for the Global Economy. *Journal of International Marketing*, 7(4), 83–110. <https://doi.org/10.2307/25048787>

- Jarvis, C. B., MacKenzie, S. B., & Podsakoff, P. M. (2003). A critical review of construct indicators and measurement model misspecification in marketing and consumer research. *Journal of Consumer Research*, 30(2), 199–218. <https://doi.org/10.1086/376806>
- Jensen, K. W., Rezaei, S., Schott, T., Ashourizadeh, S., & Li, J. (2016). Chinese entrepreneurs' human and social capital benefiting innovation: in China and in the Chinese diaspora. *International Journal Business of and Globalisation*, 16(3), 350–377. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2016.075734>
- Jeon, B. N., Han, K. S., & Lee, M. J. (2006). Determining factors for the adoption of e-business: the case of SMEs in Korea. *Applied Economics*, 38(16), 1905–1916. <https://doi.org/10.1080/00036840500427262>
- Kanas, A., Van Tubergen, F., & Van der Lippe, T. (2009). Immigrant Self-Employment: Testing Hypotheses About the Role of Origin- and Host-Country Human Capital and Bonding and Bridging Social Capital. *Work and Occupations*, 36(3), 181–208. <https://doi.org/10.1177/0730888409340128>
- Kariv, D., Menzies, T. V., Brenner, G. A., & Fillion, L. J. (2009). Transnational networking and business performance: Ethnic entrepreneurs in Canada. *Entrepreneurship & Regional Development*, 21(3), 239–264. <https://doi.org/10.1080/08985620802261641>
- Kazlou, A., & Klinthall, M. (2019). Entrepreneurial response to changing opportunity structures: Self-selection and incomes among new immigrant entrepreneurs in Sweden. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(5), 859–879. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-02-2018-0090>
- Kellermanns, F. W., & Eddleston, K. A. (2006). Corporate entrepreneurship in family firms: A family perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(6), 809–830.
- Kerr, W. R. (2013). US high-skilled immigration, innovation, and entrepreneurship: Empirical approaches and evidence (No. w19377). In *National Bureau of Economic Research*.
- Kesler, C., & Hout, M. (2010). Entrepreneurship and immigrant wages in US labor markets: A multi-level approach. *Social Science Research*, 39(2), 187–201.

<https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2009.07.007>

Klein, P. G., & Cook, M. L. (2006). T.W. Schultz and the Human-Capital Approach to Entrepreneurship. *Review of Agricultural Economics*, 28(3), 344–350. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9353.2006.00297.x>

Kloosterman, R., Van Leun, J. Der, & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 252–266. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00194>

Kloosterman, & Rath, J. (2010). Shifting landscapes of immigrant entrepreneurship. In *Open for business: migrant entrepreneurship in OECD countries*. (pp. 101–123). <https://doi.org/10.1787/9789264095830-5-en>

Knight, J. (2015). Migrant Employment in the Ethnic Economy: Why Do Some Migrants Become Ethnic Entrepreneurs and Others Co-Ethnic Workers? *Journal of International Migration and Integration*, 16(3), 575–592. <https://doi.org/10.1007/s12134-014-0357-1>

Koh, S. C. L., Demirbag, M., Bayraktar, E., Tatoglu, E., & Zaim, S. (2007). The impact of supply chain management practices on performance of SMEs. *Industrial Management & Data Systems*, 107(1), 103–124. <https://doi.org/10.1108/02635570710719089>

Kourounakis, N., & Katsioloudes, M. (2009). Characteristics of Greek SMEs: motivation for business ownership, success factors and problems. *Proceedings Of The European Conference On Management, Leadership & Governance*, 1(1), 175–183. Accessed online

Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(98), 411–432. https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/44050220/Competing_Models_of_Entrepreneurial_Inte20160323-24359-16ngo0q.pdf?response-content-disposition=inline%3Bfilename%3DCompeting_models_of_entrepreneurial_inte.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-A

- Kuckertz, A., Berger, E. S., & Allmendinger, M. (2015). What drives entrepreneurship? A configurational analysis of the determinants of entrepreneurship in innovation-driven economies. *A Configurational Analysis of the Determinants of Entrepreneurship in Innovation-Driven Economies*, 75(4), 273–288.
- Kushnirovich, N. (2015). Economic Integration of Immigrant Entrepreneurs. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(3), 9–27. <https://doi.org/10.15678/EBER.2015.030302>
- Kushnirovich, N., & Heilbrunn, S. (2008). Financial Funding of Immigrant Businesses. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(02), 167–184. <https://doi.org/10.1142/S1084946708000910>
- Kushnirovich, Nonna, & Heilbrunn, S. (2008). *Financial funding of immigrant businesses. September 2017*. <https://doi.org/10.1142/S1084946708000910>
- Leal-Rodríguez, A. L., Roldán, J. L., Ariza-Montes, J. A., & Leal-Millán, A. (2014). From potential absorptive capacity to innovation outcomes in project teams: The conditional mediating role of the realized absorptive capacity in a relational learning context. *International Journal of Project Management*, 32(6), 894–907. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.01.005>
- Lee, J. (1999). Retail niche domination among African American, Jewish, and Korean entrepreneurs: competition, coethnic advantage and disadvantage. *American Behavioral Scientist*, 42(9), 1398–1416.
- Levie, J. (2007). Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28(2–3), 143–169. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9013-2>
- Levitt, P. (1998). Social remittances: Migration driven local-level forms of cultural diffusion. *International Migration Review*, 32(4), 926–948. <https://doi.org/10.2307/j.ctv550d7m.8>
- Liargovas, P. G., & Skandalis, K. S. (2012). factor analysis approach Motivations of migrant entrepreneurship in Greece : a factor analysis approach. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(4), 627–639.

<https://doi.org/10.1108/14626001211277433>

Light, I., Bhachu, P., & Karageorgis, S. (1989). Migration networks and immigrant entrepreneurship. *UCLA: Institute for Social Science Research*, 25–20.

Lofstrom, M., Bates, T., & Parker, S. C. (2014). Why are some people more likely to become small-businesses owners than others: Entrepreneurship entry and industry-specific barriers. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 232–251. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.004>

Lofstrom, M., & Wang, C. (2007). Mexican-Hispanic self-employment entry: The role of business start-up constraints. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 612(2), 32–46. <https://doi.org/10.1177/0002716207303577>

López-Cabrales, Á., Real, J. C., & Valle, R. (2011). Relationships between human resource management practices and organizational learning capability: The mediating role of human capital. *Personnel Review*, 40(3), 344–363. <https://doi.org/10.1108/00483481111118658>

López-Fernández, M. C., Serrano-Bedia, A. M., & Pérez-Pérez, M. (2016). Entrepreneurship and Family Firm Research: A Bibliometric Analysis of An Emerging Field. *Journal of Small Business Management*, 54(2), 622–639. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12161>

Lotka, A. J. (1926). The frequency distribution of scientific productivity. *Journal of the Washington Academy of Sciences*, 16(12), 317–323. [https://doi.org/10.1016/s0016-0032\(26\)91166-6](https://doi.org/10.1016/s0016-0032(26)91166-6)

Lyles, M. A., Saxton, T., & Watson, K. (2004). Venture survival in a transitional economy. *Journal of Management*, 30(3), 351–375. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2003.03.001>

Ma, Z., Zhao, S., Wang, T., & Lee, Y. (2013). An overview of contemporary ethnic entrepreneurship studies: Themes and relationships. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 19(1), 32–52. <https://doi.org/10.1108/13552551311299242>

Ma, Zhenzhong, Zhao, S., Wang, T., & Lee, Y. (2013). An overview of contemporary ethnic entrepreneurship studies: Themes and relationships. *International Journal of*

- Entrepreneurial Behaviour and Research*, 19(1), 32–52.
<https://doi.org/10.1108/13552551311299242>
- Maciejasz-Świątkiewicz, M. (2015). Financial exclusion as a result of limited financial literacy in the context of the financialization process. *Financial Sciences*, 4(25), 90–101.
<https://doi.org/10.15611/nof.2015.4.06>
- MacKinnon, D. P., Fairchild, A. J., & Fritz, M. S. (2007). Mediation Analysis. *Annual Review of Psychology*, 58(1), 593–614.
<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.58.110405.085542>
- Marvel, M. R., Davis, J. L., & Sproul, C. R. (2016). Human Capital and Entrepreneurship Research: A Critical Review and Future Directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40(3), 599–626. <https://doi.org/10.1111/etap.12136>
- Masferrer, C. (2016). Does family matter for recent immigrants' life satisfaction? *Advances in Life Course Research*, 30(1), 53–71. <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2016.03.008>
- Matricano, D., & Sorrentino, M. (2014). Ukrainian entrepreneurship in Italy: factors influencing the creation of ethnic ventures. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(1), 10. <https://doi.org/10.1186/2192-5372-3-10>
- McCarthy, S., Oliver, B., & Verreyne, M. L. (2017). Bank financing and credit rationing of Australian SMEs. *Australian Journal of Management*, 42(1), 58–85.
<https://doi.org/10.1177/0312896215587316>
- McHenry, J. E., & Welch, D. E. (2018). Entrepreneurs and internationalization: A study of Western immigrants in an emerging market. *International Business Review*, 27(1), 93–101. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.05.008>
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2017). Underdog Entrepreneurs: A Model of Challenge-Based Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(1), 7–17.
<https://doi.org/10.1111/etap.12253>
- Mirzanti, I. R., Simatupang, T. M., & Larso, D. (2015). Entrepreneurship policy implementation model in Indonesia. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 26(4), 399–415.

- Moghaddam, K., Rustambekov, E., Weber, T., & Azarpanah, S. (2018). Transnational entrepreneurship, social networks, and institutional distance. *New England Journal of Entrepreneurship*, 21(1), 45–64. <https://doi.org/10.1108/neje-03-2018-0005>
- Moon, Z. K., Farmer, F. L., Miller, W. P. &, & Abreo, C. (2016). Identification and Attenuation of Barriers to Entrepreneurship: Targeting New Destination Latino Migrants. *Economic Development Quarterly*, 28(1), 61–72. <https://doi.org/10.1177/0891242413513495>
- Moran, P. (2005). Structural vs. relational embeddedness: Social capital and managerial performance. *Strategic Management Journal*, 26(12), 1129–1151. <https://doi.org/10.1002/smj.486>
- Mueller, E. (2014). Entrepreneurs from low-skilled immigrant groups in knowledge-intensive industries: Company characteristics, survival and innovative performance. *Small Business Economics*, 42(4), 871–889. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9498-4>
- Munkejord, M. C. (2017). Immigrant entrepreneurship contextualised: Becoming a female migrant entrepreneur in rural Norway. *Journal of Enterprising Communities*, 11(2), 258–276. <https://doi.org/10.1108/JEC-05-2015-0029>
- Nawaser, K., Khaksar, S. M. S., & Shakhsian, F. (2011). Motivational and Legal Barriers of Entrepreneurship Development. *International Journal of Business and Management*, 6(11), 112–118. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v6n11p112>
- Nawaz, T. (2017). Human capital development in socio-economic malaise: Evidence from the UK. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 14(1), 24–46. <https://doi.org/10.1504/IJLIC.2017.080640>
- Nazareno, J., Zhou, M., & You, T. (2019). Global dynamics of immigrant entrepreneurship: Changing trends, ethnonational variations, and reconceptualizations. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(5), 780–800. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-03-2018-0141>
- Ndofor, H. A., & Priem, R. L. (2011). Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance. *Journal of Management*, 37(3), 790–818. <https://doi.org/10.1177/0149206309345020>

- Ndoro, T. T. R., Louw, L., & Kanyangale, M. (2019). Practices in operating a small business in a host community: a social capital perspective of Chinese immigrant entrepreneurship within the South African business context. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 36(1–2), 148–163.
- Neumeyer, X., Santos, S. C., Caetano, A., & Kalbfleisch, P. (2018). Entrepreneurship ecosystems and women entrepreneurs: a social capital and network approach. *Small Business Economics*, 1(1), 1–15.
- Neville, F., Orser, B., Riding, A., & Jung, O. (2014). Do young firms owned by recent immigrants outperform other young firms? *Journal of Business Venturing*, 29(1), 55–71. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.10.005>
- Nguyen, T. D. K., & Ramachandran, N. (2006). Capital Structure in Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Vietnam Capital Structure in Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Vietnam Nguyen , Tran Dinh Khoi . *ASEAN Economic Bulletin*, 23(2), 192–211. <https://doi.org/10.1353/ase.2007.0006>
- Nitzl, C., Roldan, J. L., & Cepeda, G. (2016). Mediation analysis in partial least squares path modeling: Helping researchers discuss more sophisticated models. *Industrial Management & Data Systems*, 116(9), 1849–1864. <https://doi.org/10.1108/02635570710734262>
- Nofsinger, J. R., & Wang, W. (2011). Determinants of start-up firm external financing worldwide. *Journal of Banking and Finance*, 35(9), 2282–2294. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.01.024>
- Nowiński, W., Haddoud, M. Y., Lančarič, D., Egerová, D., & Czeglédi, C. (2019). The impact of entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy and gender on entrepreneurial intentions of university students in the Visegrad countries. *Studies in Higher Education*, 44(2), 361–379. <https://doi.org/10.1080/03075079.2017.1365359>
- Nunnally, J. C. (1978). An Overview of Psychological Measurement. In *An Overview of Psychological Measurement* (pp. 97–146).
- Olawale, F., & Garwe, D. (2010). Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa : A

- principal component analysis approach. *African Journal of Business Management*, 4(5), 729–738. <https://doi.org/10.1177/2050640613502897>
- Ooka, E. (2001). Social Capital and Income Attainment Among Chinese Immigrant Entrepreneurs in Toronto. *Asian and Pacific Migration Journal*, 10(1), 123–144.
- Palacios, J. M. S. (2020). La “megarregión arizona-sonora” como zona específica de intensa acumulación (zeia) en el espacio global para la expansión del capital transnacional de la frontera México-Estados Unidos. *Revista Pós Ciências Sociais*, 16(32), 21–49.
- Patel, P. C., & Terjesen, S. (2011). Complementary effects of network range and tie strength in enhancing transnational venture performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(1), 58–80. <https://doi.org/10.1002/sej>
- Pelinescu, E. (2015). The Impact of Human Capital on Economic Growth. *Procedia Economics and Finance*, 22(1), 184–190. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00258-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00258-0)
- Peroni, C., Riillo, C. A. F., & Sarracino, F. (2016). Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg. *Small Business Economics*, 46(4), 639–656. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9708-y>
- Perri, D. F., & Chu, H. M. (2012). Entrepreneurs in China and Vietnam: Motivations and Problems. *International Journal of Entrepreneurship*, 16(1), 93–112.
- Picanço Cruz, E., & de Queiroz Falcão, R. P. (2016). A bibliometric review of Immigrant and Ethnic Entrepreneurship. *Internext: Revista Eletrônica de Negócios Internacionais Da ESPM*, 11(3), 78–94. <https://doi.org/10.18568/1980-4865.11378-94>
- Piperopoulos, P. (2010). Ethnic minority businesses and immigrant entrepreneurship in Greece. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(1), 139–158. <https://doi.org/10.1108/14626001011019170>
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879–903. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879>

- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320–1350. <https://doi.org/10.1086/230191>
- Portes, Haller, W. J., & Guarnizo, L. E. (2002). Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation. *American Sociological Review*, 67(2), 278–298. <https://doi.org/10.2307/3088896>
- Prajogo, D., McDermott, C., & McDermott, M. (2013). Innovation orientations and their effects on business performance: contrasting small-and medium-sized service firms. *R&D Management*, 43(5), 486–500. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/radm.12027/full>
- Price. (1956). The exponential curve of science. *Discovery*, 17(6), 240–243. <http://bdbib.javerianacali.edu.co:2170/stable/pdf/3007610.pdf?refreqid=excelsior%3A1ae3dd84f8f8ac96e10d19e75ecdd21f>
- Price, D. de S., & Gürsey, S. (1975). Studies in Scientometrics I Transience and continuance in scientific authorship. *Ciência Da Informação*, 4(1), 27–40.
- Quan, X. (2012). Prior experience, social network, and levels of entrepreneurial intentions. *Management Research Review*, 35(10), 945–957. <https://doi.org/10.1108/01409171211272679>
- Quinn, R. E., & Rohrbaugh, J. (1983). A spatial model of effectiveness criteria: Towards a competing values approach to organizational analysis. *Management Science*, 29(3), 363–377. http://www.angelfire.com/creep/brendan/Quinn_effectiveness.pdf
- Raes, S. (2000). Regionalisation in a globalising world: The emergence of clothing sweatshops in the European union. In *Immigrant Businesses* (Issue April). <https://doi.org/10.1057/9781403905338>
- Ram, M., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2017). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal*, 35(1), 3–18. <https://doi.org/10.4135/9781473984080.n6>
- Ram, Monder, Smallbone, D., Deakins, D., & Jones, T. (2003). Banking on “break-out”:

- Finance and the development of ethnic minority businesses. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 29(4), 663–681. <https://doi.org/10.1080/1369183032000123440>
- Rath, J., & Kloosterman, R. (2000). Outsiders' business: A critical review of research on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review*, 34(3), 657–681.
- Rey-Martí, A., Ribeiro-Soriano, D., & Palacios-Marqués, D. (2016). A bibliometric analysis of social entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 69(5), 1651–1655. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.033>
- Rezaei, S., Goli, M., & Dana, L. P. (2013). Informal opportunity among SMEs: an empirical study of Denmark's underground economy. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 19(1), 64–76.
- Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2010). Employee/organization relationship in collective entrepreneurship: An overview. *Journal of Organizational Change Management*, 23(4), 349–359. <https://doi.org/10.1108/09534811011055368>
- Ringle, C. M., Sarstedt, M., & Straub, D. (2012). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1), iii–xiv. <https://doi.org/10.1177/0273475303260234>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. (2017). SmartPLS—Statistical Software For Structural Equation Modeling. In *Handbook of Market Research* (pp. 1–40).
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2014). SmartPLS 3. Hamburg: SmartPLS. *Academy of Management Review*, 9, 419–445. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-4539\(199707\)26:4<223::AID-XRS224>3.0.CO;2-8](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-4539(199707)26:4<223::AID-XRS224>3.0.CO;2-8)
- Roberts, P. &, & Priest, H. (2006). Reliability and validity in research. *Nursing Standard*, 20(44), 41–45. <https://doi.org/10.7748/ns2006.07.20.44.41.c6560>
- Rodan, S., & Galunic, C. (2004). More than network structure: How knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness. *Strategic Management Journal*, 25(6), 541–562. <https://doi.org/10.1002/smj.398>
- Rosique-Blasco, M., Madrid-Guijarro, A., & Garcia-Perez-de-Lema, D. (2017). Performance

- Determinants in Immigrant Entrepreneurship: an Empirical Study in Spain. *International Review of Entrepreneurship*, 15(4), 489–518.
- Salaff, J., Greve, A., & Wong, S. L. (2006). Business social networks and immigrant entrepreneurs from China. In *Chinese ethnic economy: Global and local perspectives* (pp. 99–119). <https://doi.org/10.4324/9780203966914>
- Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231–249. <https://doi.org/10.2307/2096333>
- Sanderson, M. R., Derudder, B., Timberlake, M., & Witlox, F. (2015). Are world cities also world immigrant cities? An international, cross-city analysis of global centrality and immigration. *International Journal of Comparative Sociology*, 56(3–4), 173–197. <https://doi.org/10.1177/0020715215604350>
- Santarelli, E., & Tran, H. T. (2013). The interplay of human and social capital in shaping entrepreneurial performance: The case of Vietnam. *Small Business Economics*, 40(2), 435–458. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9427-y>
- Santos-Rodrigues, H., Dorrego, P. F., & Jardon, C. F. (2010). The Influence Of Human Capital On The Innovativeness Of Firms. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 9(9), 53–63. <https://doi.org/10.19030/iber.v9i9.625>
- Saxenian, A. (2002). Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs. *Economic Development Quarterly*, 16(1), 20–31.
- Schuberth, F., Henseler, J., & Dijkstra, T. K. (2018). Partial least squares path modeling using ordinal categorical indicators. *Quality and Quantity*, 52(1), 9–35. <https://doi.org/10.1007/s11135-016-0401-7>
- Secundo, G., Margherita, A., & Elia, G. (2009). Networked learning for human capital development. In *Open Business Innovation Leadership* (pp. 70–108). https://doi.org/10.1057/9780230233553_5
- Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(1), 42–57.

<https://doi.org/10.1108/13552550510580834>

- Seghers, A., Manigart, S., & Vanacker, T. (2012). The Impact of Human and Social Capital on Entrepreneurs' Knowledge of Finance Alternatives. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 63–86.
- Sequeira, J., & Rasheed. (2003). The role of social and human capital in the start-up and growth of immigrant businesses. *Ethnic Entrepreneurship: Structure and Process*, 4(1), 77–94. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
- Sequeira, J., & Rasheed, A. (2006). Start-Up and Growth of Immigrant Small Businesses: the Impact of Social and Human Capital. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(04), 357–375. <https://doi.org/10.1142/S1084946706000490>
- Shelton, L. M. (2006). Female entrepreneurs, work-family conflict, and venture performance: new insights into the work-family interface. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 285–297. <http://onlinesources.izu.edu.tr:2094/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=30a03d93-95e6-48f7-a821-e0ffe1032c6b%40sessionmgr103>
- Shelton, L. M. (2010). Fighting an uphill battle: Expansion barriers, intra-industry social stratification, and minority firm growth. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(2), 379–398. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00379.x>
- Shelton, L. M., & Minniti, M. (2018). Enhancing product market access: Minority entrepreneurship, status leveraging, and preferential procurement programs. *Small Business Economics*, 50(3), 481–498. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9881-7>
- Shinnar, R. S., Cardon, M. S., Eisenman, M., Zuiker, V. S., & Lee, M.-S. (2009). Immigrant and Us-Born Mexican-Owned Businesses: Motivations and Management. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(3), 273–295. <https://doi.org/10.1142/S1084946709001296>
- Shinnar, R. S., & Young, C. A. (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(2), 242–262.

- Sim, D. (2015). Immigrant Entrepreneurship in Canada: A scan of the experience of Canadian immigrant entrepreneurs, and policy and programs for encouraging immigrant business. In Retrieved from the Hire Immigrants website: http://www.hireimmigrants.ca/wp-content/uploads/Immigrant_Entrepreneurship_Canada.pdf.
- Širec, K., & Tominc, P. (2017). Growth Aspirations and Growth Determinants of Immigrants Early Stage Entrepreneurs. *Ekonomicky Casopis*, 65(7), 618–643.
- Sirmon, D. G., & Hitt, M. A. (2003). Managing resources: Linking unique resources, management, and wealth creation in family firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 339–358.
- Skandalis, K. S., & Ghazzawi, I. A. (2014). Immigration and entrepreneurship in Greece: Factors influencing and shaping entrepreneurship establishments by immigrants. *International Journal of Entrepreneurship*, 18(1), 77–141.
- Sloka, B., Kantāne, I., Jermolajeva, E., & Avotins, V. (2016). Analysis of Barriers for Business Start. *European Integration Studies*, 0(10), 145–156. <https://doi.org/10.5755/j01.eis.0.10.14570>
- Smallbone, D., Ram, M., Deakins, D., & Aldock, R. B. (2003). Access to finance by ethnic minority businesses in the UK. *International Small Business Journal*, 21(3), 291–314.
- Smans, M., Freeman, S., & Thomas, J. (2014). Immigrant entrepreneurs: The identification of foreign market opportunities. *International Migration*, 52(4), 144–156. <https://doi.org/10.1111/imig.12124>
- Soydas, Y., & Aleti, T. (2015). Immigrant and second-generation Turkish entrepreneurs in Melbourne Australia: A qualitative investigation of entrepreneurial motivations. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 21(2), 154–174. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2013-0185>
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17–27.
- Storper, M., & Scott, A. J. (2009). Rethinking human capital, creativity and urban growth. *Journal of Economic Geography*, 9(2), 147–167. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn052>

- Sui, S., Morgan, H. M., & Baum, M. (2015). Internationalization of immigrant-owned SMEs: The role of language. *Journal of World Business*, 50(4), 804–814. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.04.002>
- Talebi, K., Rezazadeh, A., & Najmabadi, A. (2015). SME alliance performance: The impacts of alliance entrepreneurship, entrepreneurial orientation, and intellectual capital. *Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 24(2), 187–207. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2015.067286>
- Tarling, C., Jones, P., & Murphy, L. (2016). Influence of early exposure to family business experience on developing entrepreneurs. *Education+ Training*, 58(7/8), 733–750.
- Tavassoli, S., & Trippi, M. (2019). The impact of ethnic communities on immigrant entrepreneurship: evidence from Sweden. *Regional Studies*, 53(1), 67–79. <https://doi.org/10.1080/00343404.2017.1395007>
- Teixeira, C. (2001). Community Resources and Opportunities in Ethnic Economies : A Case Study of Portuguese and Black Entrepreneurs in Toronto. *Urban Studies*, 38(11), 2055–2078.
- Teixeira, C., Lo, L., & Truelove, M. (2007). Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(2), 176–193. <https://doi.org/10.3386/w22385>
- Tengeh, R. K., & Ballard, H. (2012). Do immigrant-owned businesses grow financially? An empirical study of African immigrant-owned businesses in Cape Town Metropolitan Area of South Africa. *African Journal of Business Management*, 6(19), 6070–6081. <https://doi.org/10.5897/AJBM12.010>
- Tengeh, R. K., Ballard, H., & Slabbert, A. (2012). Financing the start-up and operation of immigrant-owned businesses: The path taken by African immigrants in the Cape Town metropolitan area of South Africa. *African Journal of Business Management*, 6(12), 4666–4676.
- Tengeh, R. K., & Nkem, L. (2017). Sustaining immigrant entrepreneurship in South Africa:

- The role of informal financial associations. *Sustainability (Switzerland)*, 9(8), 1–16. <https://doi.org/10.3390/su9081396>
- Thurik, R., Verheul, I., Hessels, J., & van der Zwan, P. (2010). Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurs. In *EIM Research Reports h*. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0065-1>
- Torugsa, N. A., O'Donohue, W., & Hecker, R. (2012). Capabilities, Proactive CSR and Financial Performance in SMEs: Empirical Evidence from an Australian Manufacturing Industry Sector Author. *Journal of Business Ethics*, 109(4), 483–500. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1141-1>.
- Toussaint-Comeau, M. (2005). Self-employed immigrants: An analysis of recent data. *Chicago Fed Letter*, 213, 1. <https://ideas.repec.org/a/fip/fedhle/y2005iaprn213.html>
- Tseng, C., & Tseng, C.-C. (2019). Corporate entrepreneurship as a strategic approach for internal innovation performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1), 108–120. <https://doi.org/10.1108/apjie-08-2018-0047>
- Turkina, E., & Thai, M. T. T. (2013). Social capital, networks, trust and immigrant entrepreneurship: a cross-country analysis. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 7(2), 108–124. <https://doi.org/10.1108/17506201311325779>
- Turner, P. (2017). *Social capital, familial obligations and family-class immigration reforms in Canada*.
- van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273–295. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0065-1>
- Van Eck, N., & Waltman, L. (2009). Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping. *Scientometrics*, 84(2), 523–538. <https://doi.org/10.1007/s11192-009-0146-3>
- Van Hulten, A., & Ahmed, A. D. (2013). Migrant Entrepreneurs' Access To Business Finance in Australia. *Journal of Developmental Entrepreneurship (JDE)*, 18(01), 1–22.

<https://doi.org/10.1142/S1084946713500039>

- Van Riel, A. C., Henseler, J., Kemény, I., & Sasovova, Z. (2017). Estimating hierarchical constructs using consistent partial least squares: The case of second-order composites of common factors. *Industrial Management & Data Systems*, 117(3), 459–477. <https://doi.org/10.1108/02635570710734262>
- Vandenberg, R. J., & Lance, C. E. (2000). A Review and Synthesis of the Measurement Invariance Literature: Suggestions, Practices, and Recommendations for Organizational Research. *Organizational Research Methods*, 3(1), 4–70. <https://doi.org/10.1177/109442810031002>
- Vershinina, N., Barrett, R., & Meyer, M. (2011). Forms of capital, intra-ethnic variation and Polish entrepreneurs in Leicester. *Work, Employment and Society*, 25(1), 101–117. <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-5-60-74>
- Volery, T., Doss, N., Mazzarol, T., & Thein, V. (1997). Triggers and barriers affecting entrepreneurial intentionality: the case of western Australian nascent entrepreneurs. *Journal of Enterprising Culture*, 5(03), 273–291.
- von Gelderen, M., Frese, M., & Thurik, R. (2000). Strategies, uncertainty and performance of small business startups. *Small Business Economics*, 15(3), 165–181. www.irim.eur.nl
- Wainer, A. (2015). *Harnessing Immigrant Small Entrepreneurship for Economic Growth*. (Issue 27).
- Waldinger, R. (1989). Structural opportunity or ethnic advantage? Immigrant business development in New York. *International Migration Review*, 23(1), 48–72.
- Wallin, M. W. (2012). The bibliometric structure of spin-off literature. *Innovation*, 14(2), 162–177. <https://doi.org/10.5172/impp.2012.14.2.162>
- Wang, & Altinay. (2012). Social embeddedness, entrepreneurial orientation and firm growth in ethnic minority small businesses in the UK. *International Small Business Journal*, 30(1), 3–23. <https://doi.org/10.1177/0266242610366060>

- Wang, Y., Chen, Y., & Benitez-Amado, J. (2015). How information technology influences environmental performance: Empirical evidence from China. *International Journal of Information Management*, 2(35), 160–170.
- Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, i say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492–510. <https://doi.org/10.5465/AMR.2009.40632826>
- Wetzels, M., Odekerken-Schröder, G., & Van Oppen, C. (2009). Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration. *MIS Quarterly*, 33(1), 177–195. <https://doi.org/10.2307/20650284>
- Williams, J., & MacKinnon, D. P. (2008). Resampling and distribution of the product methods for testing indirect effects in complex models. *Structural Equation Modeling*, 15(1), 23–51. <https://doi.org/10.1080/10705510701758166>
- Wright, R. T., Campbell, D. E., Thatcher, J. B. & Roberts, N. H. (2012). Operationalizing Multidimensional Constructs in Structural Equation Modeling: Recommendations for IS Research. *Communications of the Association for Information Systems*, 30(23), 367–412. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.03023>
- Yap, M., Holmes, M., Hannan, A., & Cukier, W. (2014). Correlates of Career Satisfaction in Canada — the Immigrants' Experience. *Journal of International Migration and Integration*, 15(1), 49–71. <https://doi.org/10.1007/s12134-012-0268-y>
- Yazdanfar, D., & Abbasian, S. (2013). The Determinants of Informal Capital in the Financing of Small Firms at Start-Up: An Ethnic Comparison of Small Firms in Sweden. *International Journal of Economics and Finance*, 5(3), 62–72. <https://doi.org/10.5539/ijef.v5n3p62>
- Yetim, N., & Yetim, U. (2006). The cultural orientations of entrepreneurs and employees' job satisfaction: The Turkish small and medium sized enterprises (SMEs) case. *Social Indicators Research*, 77(2), 257–286. <https://doi.org/10.1007/s11205-005-4851-x>
- Zegarra, C., & Cado, Y. (2018). *T-MEC: el nuevo escenario comercial ha llegado Nuevos retos y nuevas oportunidades*. PWC.

- Zhang, Z., & Chun, D. (2018). Becoming entrepreneurs: how immigrants developed entrepreneurial identities. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(5), 947–970. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-07-2016-0214>
- Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies, and conceptual Advancements. *International Migration Review*, 38(3), 1040–1074.
- Zimmerman, M. A., & Chu, H. M. (2013). Motivation, success, and problems of entrepreneurs in Venezuela. *Journal of Management Policy and Practice*, 14(2), 76–90.
- Zolin, R., Chang, A., Yang, X., & Ho, E. Y.-H. (2016). Social Capital or Ethnic Enclave Location? A Multilevel Explanation of Immigrant Business Growth. *Thunderbird International Business Review*, 58(5), 453–463. <https://doi.org/10.1002/tie>
- Zolin, R., & Schlosser, F. (2013). Characteristics of immigrant entrepreneurs and their involvement in international new ventures. *Thunderbird International Business Review*, 55(3), 271–284.