



Paradigma económico. Revista de economía regional y sectorial

ISSN: 2007-3062

ISSN: 2594-1348

paradigmaeconomico@uaemex.mx

Universidad Autónoma del Estado de México
México

Tapia Mejía, Erik; Sánchez Olarte, Josset; Loranca Santos, Alfredo
Inmigrante mexicano emprendedor: detonante para la emigración hacia EE. UU. en universitarios de San Martín Texmelucan, Puebla, México

Paradigma económico. Revista de economía regional y sectorial, vol. 16, núm. 1, 2024, Enero-Junio, pp. 147-165

Universidad Autónoma del Estado de México
Toluca, México

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=431576008007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Inmigrante mexicano emprendedor: detonante para la emigración hacia EE. UU. en universitarios de San Martín Texmelucan, Puebla, México

ERIK TAPIA MEJÍA*
JOSSET SÁNCHEZ OLARTE**
ALFREDO LORANCA SANTOS***

RESUMEN

El objetivo de ésta investigación es analizar la influencia de tener un familiar inmigrante percibido como emprendedor en la intención de migrar a EE.UU. en alumnos universitarios de San Martín Texmelucan, Puebla, México. Para lo anterior, se utilizó la Teoría del Comportamiento Planificado con un enfoque cualitativo; para el análisis de la información se utilizó el software *Atlas Ti*. Los resultados, muestran un alto grado de influencia por parte de los inmigrantes emprendedores en la intención de emigrar a EE. UU. en los universitarios analizados; Como conclusión, se confirman elementos derivados de actitud hacia la conducta, de la norma subjetiva y el control percibido, que revelan conocimiento, redes sociales, expectativas y valoraciones procedentes de sus familiares inmigrantes emprendedores.

Palabras Claves: migración internacional, emprendimiento, creación de nuevas empresas.

Clasificación JEL: F22, L26, M13.

*Profesor-investigador, Instituto Digital del Estado de Puebla, campus Texmelucan (IEDEP), México. Correo electrónico: eriktapiam@hotmail.com. ORCID: 0000-0002-1238-1168.

**Profesor-investigador, Tecnológico Nacional de México Campus Texmelucan (ITSSTM), México. Correo electrónico: josset.sanchez@smartin.tecnm.mx. ORCID: 0000-0003-4469-2726.

***Candidato a doctor por la IBERO Puebla, México.

Correo electrónico: alfredo.loranca@iberopuebla.mx. ORCID: 0009-0000-9770-4001.

ABSTRACT**Mexican immigrant entrepreneur: a trigger for emigration to the U.S. among university students in San Martin Texmelucan, Puebla, Mexico**

The objective of this research is to analyze the influence of having an immigrant family member perceived as an entrepreneur on the intention to migrate to the U.S. in university students from San Martin Texmelucan, Puebla, Mexico. For this purpose, the Theory of Planned Behavior was used with a qualitative approach; *Atlas Ti* software was used for the analysis of the information. The results show a high degree of influence by the immigrant entrepreneurs on the intention to emigrate to the U.S. in the analyzed university students; as a conclusion, elements derived from attitude towards behavior, subjective norm and perceived control are confirmed, revealing knowledge, social networks, expectations and evaluations coming from their immigrant entrepreneur relatives.

Keywords: international migration, entrepreneurship, new firms.

JEL Classification: F22, L26, M13.

INTRODUCCIÓN

Actualmente el fenómeno migratorio es un tópico de gran interés para los países expulsores y receptores por sus implicaciones demográficas, económicas, sociales y políticas. En este sentido, en el año 2019 había más de 270 millones de migrantes internacionales en el mundo; India fue el país que más emigrantes aportó a esta cifra con 17.5 millones, en segunda posición se encuentra México 11.8, seguido de China con 10.7 y en cuarta posición Rusia con 10.5 millones, siendo EE. UU. el país principal receptor de migrantes con el 18.6% seguido de Alemania con 4.8% y Arabia Saudita con 4.7% (CONAPO y BBVA, 2020).

México, cuenta con una tradición migratoria desde hace décadas hacia EE. UU. En el 2019 EE. UU. tenía 48.4 millones de personas inmigrantes, la mayoría provenientes de México; los cuales representaban el 15 % de su población total; por lo tanto, EE. UU. es el país receptor principal de México acogiendo al 97.4% del total de emigrantes mexicanos (CONAPO y BBVA, 2020). Una de las principales razones que hace a los mexicanos migrar a EE. UU. se le atribuye al bajo desarrollo económico; lo cual se traduce en niveles de pobreza muy elevados, así

como un bajo nivel de crecimiento económico, a pesar de la gran capacidad productiva de México (Canales y Rojas, 2018).

Con base en este contexto migratorio México-EE. UU. se identifican diferentes beneficios para ambos países. En primer lugar, la migración reciente de México es esencialmente joven, la edad mediana es particularmente relevante, siendo de sólo 27 años; en este mismo sentido, los inmigrantes mexicanos muestran tasas de actividad económica superiores a la de otras nacionalidades, e incluso superiores al promedio nacional de EE. UU. entre 8 y 11 puntos porcentuales (Canales y Rojas, 2018); en segundo lugar, México ocupa el sexto lugar en emigración de profesionales, y dentro del G20 es el principal país de emigración calificada en la región de América Latina, siendo EE. UU el país que recibe más del 90 por ciento de la migración de profesionales mexicanos (OECD, 2018).

Por otro lado, México es el tercer país que recibe remesas en el mundo. Los hogares receptores de remesas en México han aumentado de 3.6% en 2010 a 5.1%, generando ingresos familiares por 40,607 Millones de US dólares en 2020 (Canales y Rojas, 2018) en 2021 55,585 Millones de US dólares (BANXICO, 2022).

Los párrafos anteriores, permiten observar a la migración internacional como un fenómeno de estudio dinámico, y muy interesante a nivel científico. Por lo tanto, el paradigma emprendedor desde hace algunos años se ha incorporado al estudio de este fenómeno migratorio; en especial, al individuo que realiza un desplazamiento (emigración), hacia un país en que deseablemente se instalará (inmigración) y que en algún momento de forma voluntaria o forzada pudiera regresar a su lugar de origen (migración de retorno).

En este contexto, en Colombia se identifica que los migrantes provenientes de Venezuela desarrollan iniciativas empresariales en Bucaramanga como una estrategia para enfrentar las barreras del mercado laboral e insertarse a la estructura socioeconómica de este país (Bonilla-Ovallos y Rivero-Arenas, 2020); por otro lado, en Canadá el emprendimiento por parte de los inmigrantes mexicanos va más allá de un mero acto de racionalidad económica, trascendiendo a un proceso de territorialización convirtiéndose en actores endógenos de la sociedad receptora (Martínez, 2018); en México, se identificó el papel que desempeñan las características de los migrantes retornados en su experiencia migratoria sobre la decisión de emprendimiento, destacando las características de

la experiencia migratoria tales como los dólares ahorrados y los dólares invertidos en negocios (Cruz *et al.*, 2019). Por lo tanto, el proceso migratorio que ejecutan estas personas es una alternativa para lograr un desarrollo personal, ante la falta de oportunidades en los países expulsores, impulsados principalmente por la falta de empleo (Gómez *et al.*, 2020).

Las investigaciones anteriores permiten demostrar como a través de diversas situaciones, contextos y enfoques la migración posee una importante correlación con los procesos de emprendimiento, identificando principalmente la baja aversión al riesgo como factor clave hacia la capacidad emprendedora en los grupos migrantes, la cual es una característica compartida con quienes poseen una alta capacidad emprendedora (Ramírez *et al.*, 2021); quizá sean esas experiencias, incluyendo la propia migración, lo que les permite controlar mejor sus emociones, venciendo los miedos propios del riesgo que implica aventurarse a algo desconocido, lo que permite al inmigrante emprendedor hacerse tolerante a la incertidumbre (Martínez, 2018).

En síntesis, ser migrante implica la capacidad de tomar riesgos y dejar una vida atrás para buscar mantener o mejorar las condiciones de vida de los individuos. Lo cual, tiene mucha relación con la disminuida aversión al fracaso de los emprendedores, lo que permite figurar a los migrantes como emprendedores por naturaleza (Ramírez *et al.*, 2021); en este mismo tenor, Tapia *et al.* (2018:28) identifican que:

el emigrante cuando evalúa, considera el riesgo, busca y toma una oportunidad y decide dirigirse a otro país, en ese momento genera un proceso migratorio, pero al mismo tiempo se inicia un proceso emprendedor; donde la creatividad, la innovación, la proactividad, la identificación de oportunidades, el manejo del riesgo y la asimilación de nuevas formas de organización y conocimientos, serán herramientas que aprenderá utilizar para abrirse paso en su camino al lugar destino, durante su estancia en aquel país, e incluso a su regreso en su proceso de inserción laboral en su lugar de origen;

De esta forma, se puede decir que el migrante es un emprendedor. Si se analiza desde la perspectiva que propone Tapia *et al.* (2022) argumentando que, el emprendimiento es considerado una acción, actividad y/o comportamiento para llevar a cabo una iniciativa individual o de grupo de carácter económico, social o político, dentro o fuera de

una empresa u organización, asumiendo riesgos económicos y sociales; considerando que, todo comportamiento necesita de cierta cantidad de planificación que puede predecir la intención de adoptar dicho comportamiento (Ajzen, 1991).

Por lo tanto, el análisis del proceso migratorio, en especial el estudio del individuo migrante, nos brinda un escenario donde se puede observar que, la emigración, inmigración y retorno genera o pudiera generar características y/o habilidades emprendedoras que generan o pudiera generar una intención emprendedora en el migrante. Sin embargo, al analizar y relacionar el fenómeno migratorio con el emprendimiento, se abre una nueva línea de investigación al plantearnos el siguiente supuesto: Si el emigrante, inmigrante y migrante retornado son considerados emprendedores (Martínez, 2018; Ramírez *et al.*, 2021; Tapia *et al.*, 2018) ¿Qué implicaciones a nivel familiar tendrá como detonador de nuevas emigraciones? Incluso, podríamos cuestionar ¿Cómo influye el tener un familiar inmigrante percibido como emprendedor en la intención de migrar a EE. UU. en parientes y familiares?

Las preguntas anteriores resaltan su importancia, a la hora de observar las altas cifras de personas mexicanas que emigran a EE. UU. en busca de nuevas oportunidades laborales y económicas. Para el caso específico de esta investigación, se plantea el siguiente objetivo: analizar la influencia de tener un familiar inmigrante percibido como emprendedor en la intención de migrar a EE. UU. en alumnos universitarios de San Martín Texmelucan, Puebla, México.

1. FUNDAMENTO TEÓRICO

Sobre este escenario, el emprendimiento se ha convertido en un motor que direcciona aspectos socioeconómicos; además, de una fuente de información para la investigación y la academia. En este sentido, el emprendimiento se ha forjado sobre la base de cuatro supuestos prácticos; la innovación, el riesgo, la oportunidad y la intención, en un escenario de incertidumbre y competencia de mercado (Fayolle y Liñán, 2014), no obstante, el principal predictor es la intención de hacer empresa (Kautonen *et al.*, 2015), en el que la percepción del sujeto se vuelve el foco que facilita la intención; lo anterior emana de lo planteado por la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), la cual fundamenta que la intención, se sostienen en tres determinantes: a) la actitud hacia el comportamiento;

b) las normas subjetivas; y c) el control del comportamiento percibido (Ajzen, 1991), donde la intención antecede al comportamiento.

La TCP es el mejor modelo que logra engarzarse con éste fenómeno de la intención emprendedora propuesto por Ajzen (1991, 2006); incluso, es uno de los modelos teóricos más utilizados en psicología social y conductual para comprender el comportamiento humano en general y no solo la intención de emprender.

En este contexto, la aplicación de esta teoría ha sido multidisciplinaria en los últimos años. La TCP se ha utilizado para explicar, comprender y modificar ciertos comportamientos en diferentes áreas de la ciencia. En el ámbito médico, Cheung *et al.* (2014) analizaron los factores asociados con el uso del acceso intraóseo por parte de los médicos durante la reanimación de adultos cuando el acceso intravenoso no se puede lograr de inmediato; en este mismo contexto, Jiang *et al.* (2013) investigaron la relación entre el pensamiento dialéctico y los comportamientos de salud; además, Jalambadani *et al.* (2017) estudiaron los factores relacionados con la educación sexual. En el área de la biología, Reid (2016) analizó el comportamiento de un grupo de personas respecto a el control de una especie de murciélagos; en el campo de la Psicología, se utilizó para comprender el comportamiento de ayuda de los compañeros que sufren depresión (Lee *et al.*, 2015); incluso, se ha utilizado para predecir el uso de las bicicletas (Milković y Štambuk, 2015).

Por lo tanto, el propósito de la TCP es focalizar su atención en la intención del comportamiento, la cual sirve como previsor de una determinada conducta, esta proposición considera tres variables que determinan la intención del comportamiento. Por un lado, la actitud hacia el comportamiento, por otro lado, la norma subjetiva del individuo y por último el control percibido, las cuales desencadenan un producto final, que configuran una intención y subsiguientemente para derivar en un comportamiento (Ajzen, 1991); estas etapas, se describen a continuación:

Primero, la actitud hacia el comportamiento: en esta fase, la actitud hacia el comportamiento es una evaluación que puede ser favorable o desfavorable por parte del individuo; es decir, las creencias que la persona tiene hacia la conducta y los resultados probables esperados de la misma, además del modo en que cree que esos resultados serán evaluados (Esparza del Villar *et al.*, 2017 y Ajzen, 2006).

Segundo, las normas subjetivas: hacen referencia a lo que una persona cree que los otros piensan que debería hacer, así como la motivación para satisfacer estas creencias (Esparza del Villar *et al.*, 2017); dicho de otra forma, identifica las expectativas de comportamiento percibidas de individuos importantes o grupos importantes, como la familia, amigos, mentores etc. y se expresan en función de la población y el contexto donde se desenvuelve el individuo (Ajzen, 2006).

Tercero, el control del comportamiento percibido, explica la necesidad que tiene el individuo de sentir que es capaz de llevar a cabo la acción y que cumplirá los objetivos planeados, de modo que la sensación de control está determinada por factores tanto internos como externos (Esparza del Villar *et al.*, 2017) que pueden facilitar o impedir la realización de un comportamiento (Ajzen, 2010).

En síntesis, los tres componentes de la TCP (actitud hacia el comportamiento, norma subjetiva y control percibido) comprenden la información más sobresaliente y determinante para analizar, identificar y modificar un comportamiento (Ajzen, 2010, 2006). Para el caso específico de esta investigación, se utiliza la TCP para analizar la influencia de tener un familiar inmigrante en E.U percibido como emprendedor en la intención de migrar a E.U. en alumnos universitarios de San Martín Texmelucan, Puebla, México, utilizando la Teoría del Comportamiento Planificado con un enfoque cualitativo.

2. MUESTRA Y MÉTODO

Se seleccionó una muestra por conveniencia heterogénea de 40 estudiantes universitarios, focalizados dentro de un entorno espacial y temporal específico (transversal), en el entramado de la academia universitaria lo que permitió paralelamente alejarse de nociones generalizables; se generaron 5 sesiones de grupo con un promedio de 8 integrantes, con una duración de 60 minutos. El filtro para pertenecer a esta muestra fue que hombres y mujeres tuvieran un familiar directo como papas, hermanos, primos o tíos, viviendo desde hace más de dos años en EE. UU.

La edad de los sujetos de estudio oscila entre 20 y 25 años, los cuales cursan el penúltimo cuatrimestre para finalizar las carreras de Psicología y Administración de empresas. Con una composición en su mayoría de mujeres en un 72.5 %. Los estudiantes universitarios en su

mayoría trabajan 60%, otros son emprendedores con un negocio propio 30% y solo el 10 % se dedica solo a estudiar su carrera profesional. La intención laboral que tienen estos sujetos de estudio es minina en relación a emplearse en una empresa privada y en áreas de gobierno con un 20 y 35% respectivamente; resulta interesante analizar que la mayoría, tiene la intención de emigrar a los EE. UU. para emplearse 45% (ver tabla 1).

TABLA 1
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS SUJETOS DE ESTUDIO

SEXO	PORCENTAJE	EDAD	PORCENTAJE
Hombre	27.5	20 a 22 años	65
Mujer	72.5	23 a 25 años	35
Total	100	Total	100
Carrera	Porcentaje	Familiar en E.U	Porcentaje
Administración de empresas	45	Si	100
Psicología	55	No	0
Total	100	Total	100
Nivel educativo del padre	Porcentaje	Nivel educativo de la Madre	Porcentaje
Básica	35	Básica	45
Media	45	Media	42.5
Superior	20	Superior	12.5
Total	100	Total	100
Intención laboral	Porcentaje	Ocupación Extra	Porcentaje
Empresa privada	20	Asalariado	60
Gobierno	35	Emprendedor	30
Migrar a E.U.	45	Ninguna	10
Total	100	Total	100

Fuente: elaboración propia, con datos recabados en las sesiones de grupo de los participantes.

Las sesiones de grupo, se realizaron con una guía estructurada de tópicos y preguntas con información significativa para la interpretación del discurso analítico de la intención emprendedora de migrar a EE. UU. por los sujetos de estudio utilizando la TCP. Esta estructura contempla lo siguiente: como inicio, 1) la percepción del inmigrante como emprendedor por parte del universitario (PIE); 2) la actitud hacia el comportamiento (AHC; 3) la norma subjetiva (NS); 4) el control del comportamiento percibido (CCP) y finalmente 5) la intención de emigrar (IE) a EE. UU.

Para el análisis de los datos obtenidos en este estudio se utilizará el programa de cómputo *Atlas.Ti*. Este programa desarrollado por Thomas Muhr en Berlín, Alemania, utilizado para dividir datos cualitativos en unidades de significado, codificar datos, de tipo abierta, axial y selectiva; para construir teorías, conceptos y temas relacionados. Las reglas de codificación las establece el investigador (Hernández *et al.* 2018); para lo anterior, fue necesario capturar todas las sesiones de grupo en el software para su posterior, codificación y análisis por medio de redes semánticas.

Para el caso de esta investigación, se realizó la codificación que se muestra en la tabla 2.

TABLA 2
CODIFICACIÓN DE DATOS

PIE	AHC	NS	CCP	IE
Aa-Emprendedor	Ba-Documentos legales para EE. UU.	Ca-Calidad de vida	Da-Dificultad por el idioma inglés	Ea-Ilegal
Ab-Perseverancia	Bb-Cambio	Cb-Envidia	Db-Latinos	Eb-Trabajo en MX
Ac-Oportunidades	Bc-Mejorar la situación actual	Cc-Superación	Dc-Oportunidad de trabajo	Ec-Legal
Ad-Objetivo	Bd-Respeto en EE. UU.	Cd-Familia y amigos	Dd-Visa	Ed-Desempleo en MX
Ae-Logro	Be-Auto realización		De-Adaptación	Ee-Empleo mal pagado en MX
Af-Condiciones económicas en MX	Bf-No respeto en MX			Ef-Trabajo en EE. UU.
Ag-Social				Eg-Empleo bien pagado en EE. UU.
Ah-Empresa propia en EE. UU.				
Aj-Estabilidad económica				

Fuente: elaboración propia con la información de las sesiones de grupo.

Otro de los componentes que conforman un proyecto dentro de *Atlas.ti*, son las redes semánticas. Las redes permiten representar información compleja de una forma intuitiva mediante representaciones gráficas de los diferentes componentes y de las relaciones que se hayan establecido entre ellos (Chernobilsky, 2021). Una red de este tipo, permite un rápido acceso a la organización cognitiva del conocimiento, lo que proporciona datos que son necesarios para la comprensión e interpretación de un determinado texto, además proporciona un panorama de cómo

fue percibida la información por el investigador. En este caso, para este análisis, se utilizan las redes semánticas entre los códigos de las cinco categorías de análisis (PIE, AHC, NS, CCP, IE) que hacen más accesible no sólo su visualización, sino sus relaciones e implicaciones.

3. RESULTADOS

Dada la singularidad exploratoria de este trabajo, se obtuvieron los resultados de los siguientes tópicos:

1. Para la obtención de la percepción del inmigrante como emprendedor por parte del universitario (PIE), se planteó lo siguiente: Describe, según tu criterio y desde la concepción de Pontón y Márquez (2016) y Tapia *et al.* (2022) acerca del perfil del emprendedor¹; comenta si tus parientes inmigrantes en los EE. UU. cumplen con esta perspectiva.

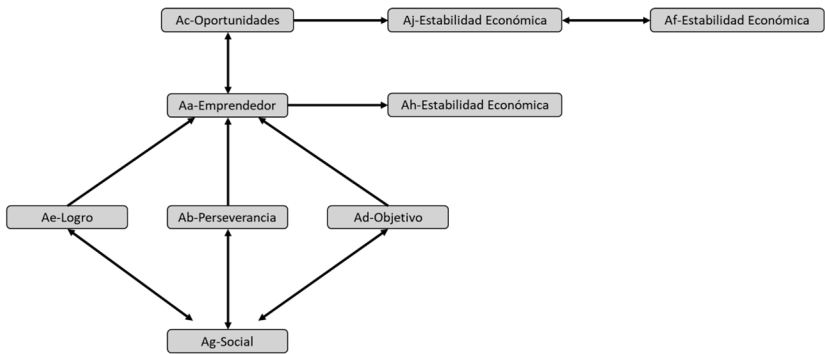
La posición que toman los alumnos refiere una respuesta afirmativa, identificando en sus familiares un claro reconocimiento del perfil emprendedor en sus parientes inmigrantes, que los ha llevado a experimentar la emigración y el emprendimiento en el proceso migratorio de sus familiares en EE. UU. Casi, al unísono contestaron que sí cumplen con la perspectiva emprendedora planteada, lo que muestra una evidente percepción acerca de la concepción del emprendimiento y del perfil emprendedor en sus parientes. Estas respuestas denotan, la presunción de que existe un vínculo directo entre la intención actitudinal y el comportamiento real existente.

En este mismo contexto, la percepción de los universitarios sobre el emprendimiento y el perfil emprendedor de los parientes inmigrantes de EE. UU. adquiere una mayor significancia cuando observamos la red semántica que relaciona y asocia nueve códigos sobresalientes.

En la figura 1, podemos observar la percepción positiva del perfil emprendedor de los inmigrantes por parte de los universitarios. Este perfil lo está compuesto por tres líneas que vale la pena mencionar y discutir.

¹ El emprendimiento, es una percepción social de éxito. Está determinada por la perseverancia y el aprovechamiento de las oportunidades para cumplir un determinado objetivo; evaluando las posibilidades de lograrlo (Pontón y Márquez, 2016); Para lo anterior, se puede considerar una acción, actividad y/o comportamiento emprendedor, el llevar a cabo una iniciativa, ya sea individual o de grupo; de carácter económico, social o político, dentro o fuera de una empresa u organización, asumiendo riesgos económicos y sociales (Tapia *et al.*, 2022).

FIGURA 1
RED SEMÁNTICA DE CÓDIGOS: PERCEPCIÓN DEL INMIGRANTE COMO EMPRENDEDOR (PIE)



Fuente: figura obtenida con ATLAS Ti con la información de las sesiones de grupo.

La primera, el emprendedor es concebido como tal, por sus logros obtenidos en el país destino y la perseverancia para lograr sus objetivos económicos, familiares y sociales. Sin embargo, estas características llevan implícitas lo que mencionan Ramírez *et al.* (2021) cuando afirman que, los migrantes emprendedores tienen una baja aversión al fracaso y al riesgo).

La segunda, el emprendedor está asociado a el reconocimiento y aprovechamiento de oportunidades, generalmente enfocadas a lograr una estabilidad económica, que resulta fuertemente asociado a los niveles de pobreza y barreras del mercado laboral que se tiene en los lugares de origen del migrante (Canales y Rojas, 2018; Bonilla-Ovallos y Rivero-Arenas, 2020; Gómez *et al.*, 2020).

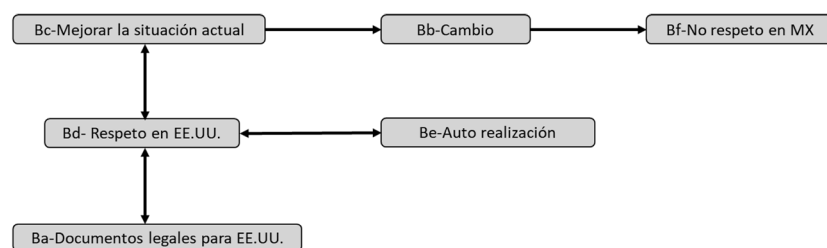
La tercera, el emprendedor que reconoce y aprovecha oportunidades, que es perseverante, obtiene logros y que alcanza sus objetivos, reúne las características de un emprendedor que materializa una empresa o negocio en EE. UU. lo anterior, pudiera ser una característica por la cual los inmigrantes mexicanos muestran una tasa de actividad económica superior a la de otras nacionalidades y al promedio nacional (Canales y Rojas, 2018).

Las siguientes interrogantes se estructuraron en función a la Teoría del Comportamiento Planificado:

2. Respecto a la Actitud Hacia el Comportamiento (AHC), se planteó la siguiente pregunta ¿Cuáles son los factores que los motivan a decidir el ir a trabajar a los EE. UU.?

Se identificaron mecanismos conductuales ligados al esfuerzo que han desarrollado lo entrevistados en su calidad de estudiantes (nivel universitario) como: la mejora de la situación actual del universitario, los documentos legales para acceder a EE.UU. y el respeto que se le brinda a los trabajadores en ese mismo país, comparado con el no respeto por el trabajador en México, todo lo anterior con miras a la autorrealización; principalmente motivados por la oportunidad de laboral al emigrar hacia EE. UU. lo cual, disminuye todo el cambio que la persona debe de afrontar en este proceso de emigración e inmigración (ver figura 2).

FIGURA 2
RED SEMÁNTICA DE CÓDIGOS: ACTITUD HACIA EL COMPORTAMIENTO (AHC)



Fuente: figura obtenida con ATLAS Ti con la información de las sesiones de grupo.

En esta fase, se evalúa lo percibido como favorable o desfavorable por parte del universitario la posibilidad de emigrar; es decir, las creencias que la persona tiene hacia la conducta y los resultados probables esperados de la misma (Esparza del Villar *et al.*, 2017 y Ajzen, 2006).

La AHC de los estudiantes universitarios sobre la negatividad o positividad de los alumnos acerca de lo necesario o permisible de emigrar a EE. UU. es notablemente positiva, principalmente por los documentos legales necesarios para ingresar a EE. UU. (visa y pasaporte) en los casos que no tienen estos documentos, afirman tener la facilidad de ingreso al país del norte de forma ilegal. Otro factor, que está asociado a lo antes mencionado, es el respeto que hay en EE. UU. en las condiciones laborales (salario, horario, prestaciones). Lo cual, es visualizado como una

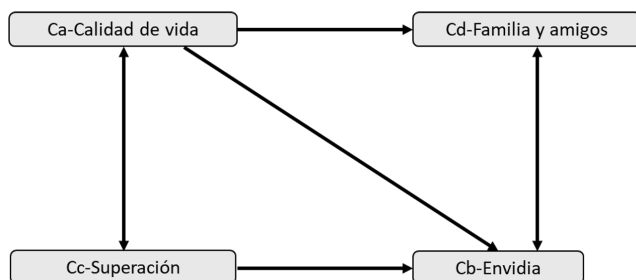
oportunidad para mejorar la situación económica, social y familiar actual; sin embargo, el decidir emigrar a EE. UU. será causa de un gran cambio en su dinámica social y en el idioma, pero estos cambios valdrían la pena, ya que evitarían los abusos o no respeto que tienen las empresas mexicanas por los trabajadores. En síntesis, la conducta generalizada de nuestros interrogados, coincide en percibir como una oportunidad el poder emigrar y laborar en EE.UU. (ver figura 2). Lo anterior, puede ser un indicador de un posible incremento a la problemática nacional mexicana en materia de fuga de cerebros que menciona año con año los informes de la OECD (2018).

3. Respecto a la Norma Subjetiva (NS): En tu círculo social conformado por familiares, amigos y conocidos. Explica, si es bien o mal visto el emigrar a EE. UU.

En general, las declaraciones son coincidentes; pues en sus reflexiones se contempla cierta influencia en la percepción de los alumnos sobre lo que dicen sus familiares y amigos (Norma Subjetiva), se evidencia cierto peso en la intención de emigrar y con ello mejorar su calidad de vida.

En este sentido, la superación y la calidad de vida son dos principales elementos que se encuentran directamente asociados y que al mismo tiempo son evaluados y aceptados positivamente por la familia y por los amigos o parientes del universitario (ver figura 3); resaltando la relación de las normas sociales y culturales como influencias para la intención migratoria.

FIGURA 3
RED SEMÁNTICA DE CÓDIGOS: NORMA SUBJETIVA (NS)



Fuente: figura obtenida con ATLAS Ti con la información de las sesiones de grupo.

Por lo tanto, los informantes evalúan como positivo las expectativas de migrar hacia EE. UU. por lo que una persona cree que los otros piensan

que debería hacer (Esparza del Villar *et al.*, 2017), identificando las expectativas de comportamiento percibidas de individuos importantes o grupos importantes, que se expresan en función de la población y el contexto donde se desenvuelve el individuo (Ajzen, 2006).

En este mismo análisis, surge un elemento sumamente interesante, la envidia. En la Figura anterior, podemos observar como la calidad de vida y la superación que pudieran obtener las personas que emigran a EE. UU. son causa de envidia por partes de los mismos referentes importantes (familia y amigos). Surgiendo aquí, una nueva línea de investigación, para conocer como la envidia de los referentes importantes influye en los procesos de emigración, inmigración y retorno. Algunos de los entrevistados, al señalar que era mal visto emigrar a los EE. UU. fue a razón de las envidias de parientes y amigos al observar la superación personal y desarrollo económico de aquellos que inician y logran laborar en el país del norte.

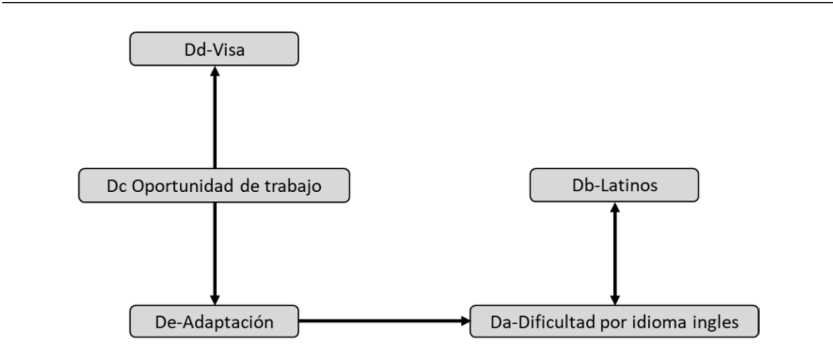
4. Respecto al Control del Comportamiento Percibido (CCP): Para ustedes sería fácil o difícil el emigrar a Estados Unidos; considerando sus conocimientos, habilidades y destrezas (independientemente de que sea de forma legal o ilegal).

La red semántica (ver figura 4), nos muestra los principales elementos que intervienen en el CCP del universitario analizado. La mayoría visualizan, partiendo de las oportunidades que les ofrece el entorno y de las conexiones parentales tener una oportunidad de trabajo en EE. UU. aunado al contar en su mayoría de los entrevistados con visa; en este mismo orden de ideas, también se identifica a la migración como un proceso, donde se tendrá que pasar por una adaptación, donde interviene una dificultad por el idioma inglés. Sin embargo, visualizan, a la comunidad latina (hispanohablante) que radica en EE.UU. como una alternativa que amenora la dificultad por el idioma.

En base a lo anterior, el conglomerado de respuestas afirmativas, evidencian potencialmente los conocimientos y habilidades en los alumnos entrevistados sobre el proceso migratorio, fijando en sus capacidades y sus circunstancias familiares, la proyección de una mejor expectativa de vida y bienestar a través de los recursos personales disponibles, partiendo de las oportunidades que les ofrece el entorno y de las conexiones parentales. Por lo tanto, se identifica una capacidad llevar a cabo un proceso migratorio, brindando una sensación de control de factores tanto internos como externos (Esparza del Villar *et al.*, 2017) por parte

del universitario analizado; lo cual, puede facilitar la realización de un comportamiento (Ajzen, 2010), en este caso un comportamiento de tipo migratorio por influencia de un inmigrante emprendedor.

FIGURA 4
RED SEMÁNTICA DE CÓDIGOS: CONTROL DEL COMPORTAMIENTO PERCIBIDO (CCP)



Fuente: figura obtenida con ATLAS Ti con la información de las sesiones de grupo.

En síntesis, el control percibido referido a la intención migratoria, es globalmente coincidente en la mayoría de los alumnos en las 5 sesiones desarrolladas, tienden a una evidente intención; aunque la conducta no es todavía manifiesta.

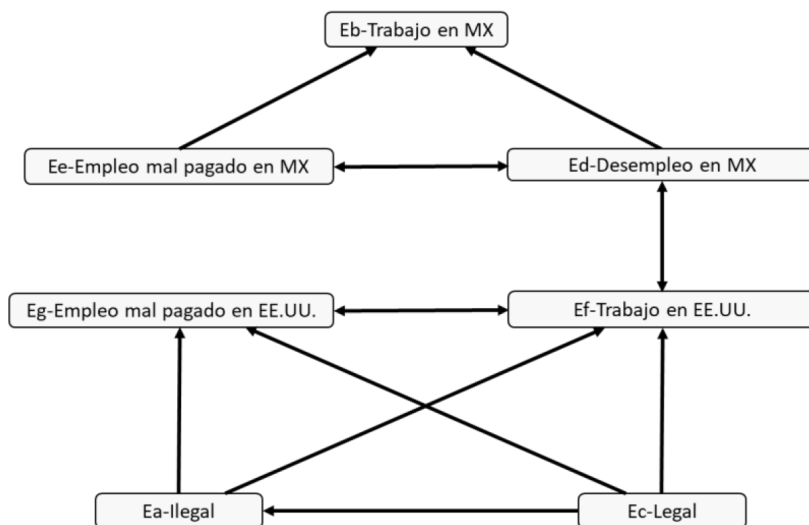
5. Para la obtención de los resultados correspondientes a la Intención de Emigrar (IE) a EE. UU. de los universitarios se planteó lo siguiente: ¿Alguno de ustedes ha considerado el emigrar a EE. UU.? Si decidieras emigrar a Estados Unidos, lo harías principalmente por...

Al unísono contestaron sí, a la pregunta sobre considerar el emigrar a EE. UU. Principalmente, irían por cuestiones de oportunidad, adicionalmente algunos señalaron algunas particularidades como el interés cultural, el idioma, la academia y probar destino.

El contraste laboral, percibido entre México y los EE. UU. se concibe radicalmente diferente. El primero, en detrimento de todas las prerrogativas económicas y culturales, el segundo, se vuelve como la mejor alternativa a decidir como el camino más viable. Lo anterior, es el elemento principal por el cual, los universitarios emigrarían; identificando, la existencia de altos índices de desempleo aunado a los bajos salarios que brindan los empleos existentes en México. En el escenario mencionado, el trabajar en EE. UU. se asocia como una alternativa que puede brindar

la obtención de un empleo bien pagado, Sin embargo, los entrevistados consideran que la remuneración económica y la obtención de un empleo, dependerá de su estatus migratorio legal o ilegal (ver figura 5).

FIGURA 5
RED SEMÁNTICA DE CÓDIGOS: INTENCIÓN DE EMIGRAR (IE)



Fuente: figura obtenida con ATLAS TI con la información de las sesiones de grupo.

En el contexto descrito anteriormente, la intención identificada es una predicción de la disposición de una persona para llevar a cabo un determinado comportamiento, en este caso “intención migratoria” y se considera que es el antecedente inmediato al comportamiento (Ajzen, 1991); por lo tanto, la intención migratoria constituye la clave para entender el complejo proceso de emigración, ya que la intención, representan el principal predictor individual del comportamiento migratorio.

CONCLUSIONES

Se confirman elementos derivados de actitud hacia la conducta, de la norma subjetiva y el control percibido, que revelan conocimiento, redes sociales, expectativas y valoraciones procedentes de sus familiares

inmigrantes considerados emprendedores; lo anterior, se manifiesta en un alto grado de influencia por parte de los inmigrantes en la intención de emigrar a EE. UU. por parte de los universitarios analizados.

La Norma Subjetiva es la variable de la Teoría del Comportamiento Planificado que más sobresale; identificando una fuerte influencia (ejemplo, referencia y beneficios) para aspirar a un proceso migratorio, por medio de la línea familiar, calificando este fenómeno como positivo. Por lo tanto, existe una aprobación generalizada por emigrar a EE. UU. en el contexto analizado.

La superación y beneficios que pudieran obtener las personas que emigran a EE. UU. son causa de envidia por partes de los mismos referentes importantes (familia y amigos); surgiendo aquí, una nueva línea de investigación, para conocer como la envidia de los referentes importantes influye en los procesos de emigración, inmigración y retorno.

El contraste laboral, percibido entre México y los EE.UU. es el elemento principal por el cual, los universitarios emigrarían. Lo cual, se traduce en una fuga de profesionistas (capital humano) que están dispuestos a ejercer o no sus profesiones en el país vecino, con tal de aspirar a condiciones laborales y económicas mejores a las de su país de origen.

Por último, esta investigación es pionera en el análisis de la intención migratoria desde la perspectiva de la Teoría del Comportamiento Planificado, con un enfoque cualitativo. Además, es única al considerar y analizar al inmigrante emprendedor como detonador de nuevas emigraciones en su lugar de origen.

REFERENCIAS

- Ajzen, Icek (2010). *Theory of Planned Behavior* Umass. <http://people.umass.edu/~ajzen/index.html>
- Ajzen, Icek (2006). *Attitudes, personality, and behavior*. McGraw-Hill Education (UK).
- Ajzen, Icek (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- BANXICO (Banco de México) (2022). *Sistema de Información Económica: Remesas por entidad federativa*. <https://tinyurl.com/55h82xuf>
- CONAPO, Consejo Nacional de Población y BBVA, Bancomer (2020). *Anuario de migración y remesas*, BBVA, Bancomer, Conapo, México.

- Bonilla-Ovallos, María Eugenia y Rivero-Arenas, María Lucia (2020). *El emprendimiento étnico en Colombia: el caso de los venezolanos emprendedores en Bucaramanga*. *Rev.investig.desarro.innov*, 10(2), 211-223
- Canales, Cerón Alejandro y Rojas Wiesner, Martha Luz (2018). *Panorama de la migración internacional en México y Centroamérica*, Naciones Unidas.
- Chernobilsky, Lilia (2021). El análisis de datos cualitativos asistido por computadora: El Software Atlas.Ti Módulo I: Introducción al análisis de datos cualitativos y características generales del software. Flasco.
- Cruz Vásquez, Miguel, Salas Alfaro, Renato y Pico González, Beatriz (2019). El emprendimiento de los migrantes retornados, el papel de las características de los migrantes y las particularidades de la experiencia migratoria. El caso del Estado de México. *Revista de economía*, 36(92), 46-93.
- Cheung, Warren James, Rosenberg, Hans y Vaillancourt, Christian (2014). Barriers and facilitators to intraosseous access in adult resuscitations when peripheral intravenous Access is not achievable. *Academic Emergency Medicine*, 21(3), 250-256.
- Fayolle, Alain y Liñán, Francisco (2014). The future of research on entrepreneurial intentions, *Journal of Business Research*, 67(5), 663-666.
- Gómez Morales, Juananis Dilais, Medina Guzmán, Gilberto y Maza Ávila, Francisco Javier (2020). La migración y su relación con el emprendimiento: una revisión sistemática. *Revista de jóvenes investigadores Ad Valorem*, 3(2), 68-83.
- Esparza del Villar, Óscar Armando, Quiñones Soto, Juan., Gutiérrez Vega, Marisela, Gurrola Peña, Gloria Margarita, Balcázar Nava, Patricia, Ruvalcaba Romero, Norma Alicia, Samaniego Garay, Rafael Armando, García Sánchez, María Dolores y Ochoa Alcaraz, Sergio Gabriel (2017). Estructura factorial de una escala de actividad física basada en la teoría del comportamiento planificado, *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 22(1) México, 118-126. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29251161011>
- Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar (2018). *Metodología de la Investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill.
- Jalambadani, Zeinab, Garmarodi, Gholamrez y Tavousi Mahmood (2017). Sex education of married women based on Theory of Planned Behavior, *CHRISMED Journal of Health and Research*, 4(3), 180-185. www.doi:10.1016/j.edumed.2017.07.022
- Jiang, Feng, Su Lu, Yubo Hou y Xiaodong Yue (2013). Dialectical thinking and health behaviors: The effects of theory of planned behavior, *International Journal of Psychology*, 48(3), 206-214. www.doi:10.1080/00207594.2012.656130
- Kautonen, Teemu, Gelderen, Marco van y Fink, Matthias (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 39(3), 655-674.

- Lee, Sun Hae, Jung Ah Choi y Park Ji Hye (2015). Helping Peers Seek Professional Treatment for Depression Among Young South Koreans: An Application of the Theory of Planned Behavior, *Journal of multicultural counseling and development*, 43(2), 122-136. [www.doi:10.1002/j.2161-1912.2015.00069.x](https://doi.org/10.1002/j.2161-1912.2015.00069.x)
- Martínez Arbolea, Héctor José (2018). El emprendimiento de los inmigrantes mexicanos en Quebec: Hacia una teoría fundamentada. *Espacio I+D Innovación más Desarrollo*, 7(17) 103-121. [www.doi:10.31644/IMASD.17.2018.a08](https://doi.org/10.31644/IMASD.17.2018.a08)
- Milković, Marina y Štambuk Marina (2015). To Bike or not to Bike? Application of the Theory of Planned Behavior in Predicting Bicycle Commuting Among Students in Zagreb, *Psihologijske teme*, 24(2), 187-205.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (oecd) (2017). *g20 Global displacement and migration trends report 2017*, <https://www.oecd.org/g20/%20topics/employment-and-social-policy/g20-oecd-migration.pdf>
- Pontón Deluquez, Elimar y Márquez López, Carlos (2016). El marketing como base para el emprendimiento de los millennials, *Palermo Business Review*, (13)1, 65-82
- Ramírez Durán, Javier, García Guillian, Jesús y Redondo Bilbao, Osman (2021). Migración como promotora del emprendimiento. Aproximaciones teóricas. SUMMA. *Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 3(2), 122. [www.doi.org/10.47666/summa.3.2.25](https://doi.org/10.47666/summa.3.2.25)
- Reid, Leighton J. (2016). Knowledge and Experience Predict Indiscriminate Bat-Killing Intentions among Costa Rican Men, *Biotropica*, 48(3), 394-404. [www.doi:10.1111/btp.12279](https://doi.org/10.1111/btp.12279)
- Tapia, Mejía Erik, Pico González, Beatriz, I. y Cruz Vásquez, Miguel (2018). Migrantes de retorno emprendedores en la Mixteca Poblana: Trayectoria laboral y Perfil sociodemográfico. En Tapia, M. E. y Pico G. B. (Ed.), *Retos y oportunidades de la migración internacional a través del emprendimiento: una perspectiva global*, 15-32. UPAEP, UDLAP y COLTLAX.
- Tapia Mejía, Erik, Pico González, Beatriz y Betanzos Medina, Iris Escarlet (2022). Implications of the Theory of Planned Behavior in the returned migrant's entrepreneurial intention. *Paradigma Económico*, 13(3), 114-134. <https://doi.org/10.36677/paradigmaeconomico.v13i3.15774>.