

Empresarios extranjeros en los estudios migratorios: balance y perspectivas

Foreign Entrepreneurs in Migrations Studies: Balance and Perspectives

Marcela Aurora Tapia Ladino¹ y Fernanda María Chacón-Onetto²

RESUMEN

Se propone una revisión de los enfoques y las nociones teóricas provenientes de los estudios migratorios en torno a los negocios internacionales y el emprendimiento de empresarios migrantes; se identifican sus postulados, lineamientos y se problematiza su alcance. La metodología consistió en una revisión bibliográfica de dichos cuerpos de producción en estudios realizados en Europa y Estados Unidos. Se concluye que, en ambos casos, el centro de referencia es el migrante devenido en empresario, a diferencia de los estudios migratorios que priorizan el análisis de los procesos que llevan a su conversión. Los negocios internacionales se valen de esa producción para centrarse en el despliegue global del empresario migrante. Mientras que, desde el emprendimiento, el migrante tiende a ser tipificado más como empresario y por ello se estudia con mayor interés su actividad productiva desde una dimensión internacional.

Palabras clave: 1. empresariado migrante, 2. migraciones, 3. emprendimiento, 4. Europa, 5. Estados Unidos.

ABSTRACT

This article aims to review the theoretical notions and approaches from migration studies around international business and migrant entrepreneurs, identifying guidelines and problematizing their scope. The methodology used involved conducting a bibliographic review of these bodies of production in studies carried out in Europe and the United States. It is concluded that, in both cases, the central focus is on the migrant-turned-entrepreneur, unlike migration studies that place greater emphasis on analyzing the processes that lead to their conversion. International business concentrates on the global deployment of the migrant entrepreneur. While, from the point of view of entrepreneurship, migrants tend to be classified as entrepreneurs, and therefore, their productive activity is studied with greater attention from an international perspective.

Keywords: 1. migrant entrepreneurs, 2. migrations, 3. entrepreneurship, 4. Europe, 5. United States.

Fecha de recepción: 28 de septiembre, 2021

Fecha de aceptación: 05 de septiembre, 2022

Fecha de publicación web: 30 de diciembre, 2023

¹ Universidad Arturo Prat, Chile, marcela.tapia@unap.cl, <https://orcid.org/0000-0002-2846-710X>

² Durham University, Reino Unido, fernanda.c.onetto@gmail.com, <http://orcid.org/0000-0003-1689-5905>



CONTEXTO Y OBJETO DE ESTUDIO

La preocupación de los estudios migratorios ha privilegiado a los migrantes que cruzan las fronteras en busca de trabajo en un contexto de movilidad desigual (Heyman, 2012), es decir, se han concentrado en los migrantes económicos. En muchos casos se trata de personas que huyen de la violencia, de condiciones graves por crisis económicas y políticas, o que no cuentan con una situación laboral estable. Especialmente en la última década dichos estudios se han referido a las personas vulnerables y empobrecidas que migran apremiadas por asentarse y por buscar un trabajo que asegure un futuro mejor para ellos y sus familias. Una vez que llegan a su destino, los migrantes intentan insertarse en el mercado laboral, la mayoría de ellos en empleos informales penosos, peligrosos y precarios (Oso y Ribas, 2006; Connor y Massey, 2011; Solé *et al.*, 2007).

Esta mirada preferente en la migración económica dificulta la comprensión del lugar que ocupan otros grupos interesados en asentarse y que se alejan de esta definición. Los estudios consignan a los empresarios extranjeros como migrantes laborales en su origen (Portes, 2006) quienes, una vez asentados, devienen en emprendedores y empresarios por distintos motivos, los cuales se analizarán más adelante (Imilan *et al.*, 2015). Sin embargo, el panorama no siempre es el mismo para todos, pues, luego de presentarse diversas dificultades, algunos alcanzan el éxito económico y otros no.

En este contexto, la producción del empresariado étnico, transnacional o migrante ha sido prolífica en el ámbito europeo, asiático y anglo permite comprender el espíritu empresarial, la concentración espacial, la movilidad social y la ubicación de los nichos económicos que han prosperado (Antolín, 2007; Baycan-Levent y Nijkamp, 2009; Lin y Tao, 2012; Valenzuela-García *et al.*, 2018; Wong, 2003). La mayoría de estos trabajos provienen de los estudios migratorios, sin embargo, también existen investigaciones procedentes del ámbito de los negocios internacionales y de los estudios sobre emprendimiento.

La producción desde los estudios migratorios se centra, principalmente, en los migrantes laborales, es decir, en personas que migran para buscar trabajo en el país de destino, pero que una vez instalados emprenden y se convierten en empresarios, especialmente en Estados Unidos y en Europa (Glick Schiller, 2015; Solé *et al.*, 2007; Tung *et al.*, 2011). En muchos casos, los estudios migratorios se han preocupado por indagar sobre los factores que explican la prosperidad y la movilidad social. Una vertiente más crítica de esta variante proviene de la antropología y del transnacionalismo migrante (Glick Schiller, 2018; Glick Schiller y Çağlar, 2013), y plantea nuevos desafíos a partir de las limitaciones de los enfoques anteriores.

Desde el corpus de investigación de los negocios internacionales y los estudios sobre emprendimiento, la preocupación central está en el espíritu empresarial y en los empresarios que invierten en distintas latitudes, es decir, se interesan en el proceso mediante el cual una persona – en este caso, un migrante– se convierte en empresario, cómo crea empresas o cómo se reorganiza o se expande (Amorós y Abarca, 2006). En general, según los negocios internacionales, los/las empresarios/as tienden a moverse con bastante libertad gracias a los recursos que poseen, y, por distintos motivos, llevan a cabo emprendimientos en el lugar de destino o en los países de origen

(Drori *et al.*, 2009). En el caso de los estudios sobre emprendimiento, estos se centran en los factores que explican por qué y cómo los y las migrantes levantan negocios, especialmente respecto de los nacionales (Mwaura *et al.*, 2019; Nicoara, 2021; Širec y Tominc, 2017).

En este marco, el objetivo del presente trabajo es analizar dicha producción científica, identificar los postulados, alcances y aportes, y distinguir los orígenes, enfoques y principales debates, así como de la discusión y sus lineamientos en Europa y Estados Unidos. Con ello, se intenta problematizar y establecer un marco que permita comprender el alcance de las nociones y enfoques utilizados hasta hoy en dichos espacios.³

La metodología consistió en una revisión bibliográfica sobre el concepto de empresario extranjero o migrante, fundamentalmente en revistas europeas y estadounidenses especializadas en el ámbito de los estudios migratorios, los negocios internacionales y del emprendimiento migrante. La investigación se centró en artículos que debaten o analizan dichos conceptos desde un enfoque disciplinar o temático. Para ello, se realizaron búsquedas en bases de datos, entre ellas la del Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁴ y en revistas indexadas con palabras clave (especialmente en inglés), tales como: empresarios/migrantes, empresarios/extranjeros, emprendimiento/migrante, emprendedores/extranjeros. En la selección de artículos, se privilegiaron aquellos estudios abocados al emprendimiento o al espíritu empresarial en la población migrante en distintos casos, poniendo especial atención en las conceptualizaciones y definiciones utilizadas, así como en los orígenes y en los principales enfoques analíticos.

El artículo se organiza en diferentes partes. En la primera, se revisa la producción sobre el empresariado extranjero dentro de los contextos estadounidense y europeo en el ámbito de los estudios migratorios; se analizan los enfoques culturalistas, la aproximación ecológica, las teorías del contexto de recepción, el modelo interaccionista americano y, por último, la perspectiva europea de incrustación mixta. De cada perspectiva se revisan los principales postulados, sus alcances y la noción del empresario migrante. En la segunda parte se expone el lugar que ha ocupado el emprendimiento y el empresariado migrante o extranjero en el enfoque transnacional, sus alcances y las discusiones más recientes al respecto. En el tercer apartado se revisa la producción encontrada en los estudios de los negocios internacionales que vincula a los empresarios internacionales o transnacionales con la migración, así como la producción que indaga sobre el género en estos casos. El último apartado presenta un balance de la revisión bibliográfica analizada para dar cuenta de los alcances, las limitaciones y los espacios que quedan por seguir discutiendo.

³ Las autoras agradecen el financiamiento otorgado por la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID) de Chile (Fondecyt 1201054) para la realización de esta investigación.

⁴ GEM es una iniciativa creada en 1999 por los investigadores de Babson College (EE. UU.) y London Business School (Reino Unido). Se trata de un conjunto de datos armonizados a nivel mundial dedicado al estudio de los comportamientos empresariales en el ámbito individual en todos los países (Levie *et al.*, 2014), entre los cuales existen investigaciones que tienen como referente a la población migrante.

PRINCIPALES ENFOQUES EN ESTADOS UNIDOS Y EUROPA DESDE LOS ESTUDIOS MIGRATORIOS

Como se señaló anteriormente, la mayor parte de la producción teórica sobre el empresariado extranjero se ha desarrollado principalmente en Estados Unidos y en algunos países europeos en el ámbito de los estudios migratorios bajo varias denominaciones, entre ellas: empresariado migrante, empresariado étnico o enclave étnico. Los primeros estudios están situados en 1970, década en que esta línea de investigación experimenta un importante desarrollo debido, básicamente, al aumento sustancial de las empresas regentadas por extranjeros. Aquellos estudios tuvieron especial interés en los modos de incorporación de los migrantes en las sociedades de destino, entre ellas, las iniciativas empresariales de coreanos en Los Ángeles y de cubanos en Miami (Del Pozo, 2009; Portes y Manning, 1986). En la década de 1980, el autoempleo entre los grupos de inmigrantes aumentó significativamente en Europa, y, por lo tanto, el fenómeno del empresariado migrante se convirtió paulatinamente en un tema de estudio en este continente. Fue así como gradualmente se fue urdiendo una red de conceptos en torno a este campo de estudios (Gil y Yufra, 2018).

Existen distintos enfoques teóricos que enseñan la emergencia de las iniciativas empresariales entre migrantes en el lugar de destino. Estas teorías explicativas han sido comúnmente clasificadas entre las siguientes corrientes de análisis: las teorías culturales, la aproximación ecológica, el modelo interaccionista americano y la perspectiva europea de incrustación mixta. Para este propósito, se analizará cada una de estas corrientes. Los primeros trabajos que establecieron el vínculo entre migración y empresariado lo hicieron bajo el enfoque de las teorías culturales, haciendo énfasis en las relaciones existentes entre las características culturales y el éxito empresarial de quienes habían migrado (Solé *et al.*, 2007). Desde este enfoque, se planteó que los grupos étnicos e inmigrantes poseían características culturales determinadas que los hacían proclives al éxito empresarial, tales como la dedicación al trabajo duro, la orientación al autoempleo, la aceptación del riesgo, entre otros (Volery, 2007).

Las características antes mencionadas proporcionan, de acuerdo con las teorías culturalistas, un recurso étnico que apoya y fomenta el comportamiento empresarial, refuerza las iniciativas de autoempleo, genera ocupación y facilita la búsqueda de trabajo. Según esta aproximación, los distintos modos de incorporación laboral entre los grupos étnicos se explican a partir de su afinidad con las cualidades requeridas para el éxito empresarial, lo que posibilita al individuo un conocimiento amplio en el ejercicio de su profesión (Arjona Garrido y Checa Olmos, 2006).

El enfoque culturalista se vinculó también con el concepto de minorías de intermediarias (*middleman minorities*) acuñado por Blalock (1967), término que posteriormente fue reconceptualizado por Bonacich (1973) con el objetivo de dar cuenta de algunos obstaculizadores y facilitadores del emprendimiento migrante. El concepto de minorías intermediarias se refiere a los empresarios residentes que comercian entre las elites y las masas, estableciendo nichos en barrios pobres o áreas urbanas en donde el comercio convencional (*mainstream*) es inexistente, situación que les permitió evitar la competencia directa con los grupos dominantes (Bonacich, 1973).

Según la autora antes mencionada, las minorías intermediarias se constituyen como uno de los orígenes del empresariado inmigrante o étnico, concepto que se utiliza para designar a propietarios, administradores u operadores de su propio negocio, cuya pertenencia a un grupo está vinculada a una herencia u origen cultural común. Ellas se crean como una respuesta a un mercado de trabajo hostil y fragmentado, donde la exclusión del mercado de trabajo empuja a los inmigrantes a buscar oportunidades laborales en el comercio a través del autoempleo (Solé *et al.*, 2009). Las desventajas que experimentan en el lugar de recepción dificultan su llegada y, al mismo tiempo, orientan su comportamiento (Volery, 2007), impulsando a los miembros del colectivo a buscar opciones en las redes intra-grupo de solidaridad étnica (Light y Bonacich, 1988). En la actualidad, este enfoque ha sido ampliamente criticado (Portes y Yiu, 2013; Solé *et al.*, 2007; Waldinger, 2000).

Otra de las corrientes que trata de explicar las iniciativas empresariales migrantes es la de tipo ecológico (Arjona Garrido y Checa Olmos, 2006) o las también llamadas teorías del contexto de recepción (Solé *et al.*, 2007), término que proviene de los trabajos de Portes y Rumbaut (2014). Esta mirada, a diferencia del enfoque culturalista, incorpora en sus análisis los factores estructurales que permiten, condicionan u obstaculizan la emergencia de las empresas migrantes en los lugares de acogida. Como señalan estos autores, “la idea central es que el ‘contexto de recepción’ genera condiciones y entornos sociales específicos para los grupos nacionales, a la vez que ofrece oportunidades o constricciones a los individuos, con independencia de su capital humano o de sus características culturales” (Solé *et al.*, 2007, p. 21). Algunos de estos factores contextuales que obstaculizan la inserción laboral en el mercado general y favorecen la emergencia de emprendimientos son la discriminación, la legislación, la pobreza, los bajos salarios en el mercado, entre otros. Además de dichos factores, es importante destacar los patrones residenciales de la población inmigrante y las formas y los modelos de sucesión que ello conlleva en las zonas urbanas.

Para Aldrich y Reiss (1976), la emergencia de las empresas étnicas en el país de destino se explica a través de los procesos de sucesión y/o sustitución de la población residente y las empresas regentadas por nativos por parte de la población inmigrante, lo que genera una recomposición étnica de las zonas urbanas. Esto se produce debido al abandono progresivo de la población autóctona de nichos de negocios que los considera poco rentables para incorporarse a otros, lo que impacta en la capacidad del mercado para satisfacer la demanda de ciertos productos y servicios, en especial los utilizados y/o consumidos por la población migrante.

Una tercera corriente es la aproximación interactiva desarrollada principalmente en Estados Unidos. Este enfoque presenta cambios y continuidades con respecto a las teorías de tipo ecológico. Autores como Aldrich y Waldinger (1990) sugieren que el éxito de las empresas étnicas no puede explicarse a partir de una sola característica, sino que se debe a una compleja interacción entre las estructuras de oportunidades, las características grupales y las estrategias étnicas. Las estructuras de oportunidades “proporcionan los nichos [de mercado] y las rutas de acceso para los empresarios potenciales” (Aldrich y Waldinger, 1990, p. 122), las cuales dependen de la capacidad que tienen estos de movilizar los recursos de los que disponen (por ejemplo, lazos de solidaridad

y parentesco, instituciones étnicas). De la interacción entre ambas dimensiones surgen las estrategias étnicas como una forma de adaptación de los empresarios migrantes a su entorno.

Esta interacción que proponen los autores entre las tres dimensiones no implica que todas tengan la misma importancia en el análisis. En un estudio sobre las actividades de negocios de los inmigrantes hispanos en la industria textil de Nueva York, Waldinger (1984) postula que el emprendimiento migrante se produce, básicamente, debido a la “demanda del mercado por actividades comerciales a pequeña escala y por la oferta de propietarios de negocios existentes y potenciales” (p. 61). En otras palabras, los negocios a pequeña escala se presentan como un producto de la obstaculización del mercado al desarrollo de empresas con producción y distribución a gran escala. Una de las críticas más recurrentes es el excesivo economicismo de sus postulados, los cuales no toman en cuenta los regímenes normativos (Arjona Garrido y Checa Olmos, 2006). Otras críticas dan cuenta de la relación con la visión estática del contexto económico dentro del cual se desarrollan los emprendedores, a la vez que el contexto institucional se ve simplistamente representado por una lista de leyes y regulaciones (Kloosterman y Rath, 2001).

Con el objetivo de superar estas limitaciones, Kloosterman y Rath (2001) situaron en el centro del análisis las formas en que el mercado y el contexto institucional condicionan el surgimiento del empresariado étnico en distintos contextos nacionales en Europa. Así, la emergencia y el éxito del empresariado étnico “no sólo se entiende por su incrustación (embeddedness) en las redes sociales, sino también en base a una estructura socioeconómica, política e institucional de la sociedad receptora” (Solé *et al.*, 2007, p. 25). Para estos autores, no sólo resulta relevante el análisis de la demanda del consumidor y de las estructuras económicas, como sucede en el caso estadounidense, sino también el rol de los marcos institucionales, tales como las reglas y las regulaciones de bienestar establecidas por los Estados (por ejemplo, para el caso europeo). Bajo este enfoque, denominado *mixed embeddedness*, el desarrollo de economías étnicas depende de lo que los grupos pueden ofrecer y lo que, de acuerdo con los marcos regulatorios, se les está permitido que ofrezcan.

Aportes del transnacionalismo al estudio del empresariado migrante

El desarrollo de tecnologías de la información y el acelerado acceso a ellas, así como la mayor rapidez de los viajes, colaboraron en el aumento de los movimientos migratorios internacionales desde fines del siglo XX (Blanco Fernández de Valderrama, 2007). En las primeras décadas del siglo XXI y hasta la actualidad, la extensión del uso de dispositivos celulares y las distintas aplicaciones aseguraron “la conexión durante el movimiento” (Brickell y Datta, 2011, p. 4), permitiendo acortar las distancias y multiplicar los movimientos de las personas. Estas transformaciones tuvieron consecuencias no únicamente sobre la cantidad de movilidad a través de las actuales fronteras, sino también sobre los conceptos utilizados en el estudio de las migraciones (Blanco Fernández de Valderrama, 2007).

Fue así que, a partir de la década de 1990, emergió un nuevo enfoque en el ámbito de las migraciones, proveniente especialmente de la antropología que se denominó transnacionalismo. Dicho enfoque rompió con el llamado paradigma contenedor que parecía insuficiente para explicar y debatir las cuestiones sobre migración y los cambios en las pautas migratorias producto del desarrollo de nuevas tecnologías en el contexto de la globalización. Para Glick Schiller (2008), el transnacionalismo no es un fenómeno nuevo, ya que, durante el siglo XIX y en los albores del siglo XX, inmigrantes provenientes de distintas partes del mundo contribuyeron a forjar los sistemas económicos en el continente americano a través de redes transnacionales.

Este mismo autor propuso dirigir la mirada hacia las relaciones entre los residentes de una localidad y las instituciones locales, regionales, nacionales y globales. Un concepto clave de su enfoque lo desarrolló en *Nations Unbound* (Bash *et al.*, 1994) con el término *campo social transnacional*. La idea de campo social fue definida como un conjunto de múltiples redes de relaciones sociales entrelazadas a través de las cuales, las ideas, las prácticas y los recursos se intercambian, se organizan y se transforman de manera desigual (Levitt y Glick Schiller, 2004).

La noción de campo social transnacional permitió dar cuenta de los vínculos que unen las sociedades de origen y de destino de los migrantes por sobre las fronteras. La desconexión con el origen a través de las teorías asimilacionistas ya no tendría cabida en este análisis:

los “transmigrantes” mantienen, construyen y refuerzan múltiples lazos que les unen a sus lugares de origen, generando, de este modo, verdaderas “comunidades desterritorializadas”. El transnacionalismo sería el conjunto de actividades creadas por las migrantes transnacionales que les permiten vivir de forma simultánea en dos comunidades diferenciadas. Transmigrantes serían, entonces, los inmigrantes que cotidianamente viven dependiendo de las múltiples y constantes interconexiones a través de las fronteras nacionales y cuyas identidades se configuran en relación con más de una nación Estado (Blanco Fernández de Valderrama, 2007, p. 19).

Así, las pautas de conexión transnacional que sucedieron a partir de la década de 1980 deben ser analizadas en estrecha relación con las pautas de conexión históricas antes mencionadas, en tanto comparten similitudes y diferencias. La perspectiva del transnacionalismo permitió visibilizar la intensidad y extensión de los flujos de personas, de información, de bienes, etcétera, por parte de las migraciones internacionales (Blanco Fernández de Valderrama, 2007). La amplia literatura sobre este enfoque investiga las innumerables formas en que los inmigrantes mantienen vínculos sociales, políticos y económicos entre sus lugares de asentamiento y origen (Chaudhary, 2019). El empresariado migrante transnacional, por su parte, “conforma una de las prácticas de la perspectiva transnacional de las migraciones contemporáneas” (Cavalcanti, 2014, p. 111).

La producción que vincula el transnacionalismo y el empresariado migrante ha sido ampliamente desarrollada en Estados Unidos a partir de estudios de casos de tipo etnográficos (Barabantseva, 2016; Zhou, 2004) y también en Europa, especialmente en España (Beltrán *et al.*, 2006). A partir de la atención sobre las prácticas y las relaciones económicas y comerciales que

mantenían los migrantes con las comunidades de origen y su despliegue en destino, se acuñaron una serie de conceptos, como enclave étnico, empresariado y economía étnicas.

El primero de estos conceptos, y que es uno de los aportes más importantes, fue la teoría del enclave étnico, cuyo origen es la teoría de la segmentación del mercado de trabajo entre el mercado laboral primario y secundario que conforman el mercado dual (Piore, 1979). De manera sintética, el mercado laboral primario referido a grandes corporaciones y condiciones laborales formales y, el secundario, estructurado por pequeñas empresas que involucran a trabajadores, empleadores y empresarios de minorías étnicas, regularmente en la informalidad. Este último grupo comparte una identidad y solidaridad grupal limitada que ayuda a reducir la incertidumbre y permite echar a andar la empresa.

Así, en la convergencia del mercado dual de trabajo y del transnacionalismo migrante, Portes y Bach (1985) acuñaron la noción de enclave étnico para aludir a una ubicación espacial distinta y a una organización de una variedad de empresas que sirven a grupos inmigrantes. La definición surgió de la crítica a las teorías de la asimilación de la época y se refirió a los modos de incorporación laboral de los cubanos exiliados en Miami. Se trataba de una estrategia de concentración en una localización espacial específica, donde los migrantes pusieron en marcha una variedad de empresas formadas por connacionales, lo que dio lugar a barrios migrantes.

La concentración espacial y económica ofreció los fundamentos teóricos para postular la noción de barrios étnicos en el que se reconoce no sólo un espacio, sino también un aspecto relacional y comunitario que emerge a partir de un proceso migratorio de largo plazo (Sassone y Mera, 2007). Años más tarde, Portes y Shafer (2012) re-visitaron su producción y sus investigaciones sobre empresariado cubano en Miami y concluyeron que esos emprendimientos sirvieron para hacerse un espacio en la sociedad receptora. Esto fue especialmente importante para la primera generación, pero no ocurrió de la misma manera en la siguiente. Estos últimos fueron menos beneficiados con las ventajas y las oportunidades que les daba el enclave.

Con todo, el enfoque transnacional dio nuevas luces sobre el fenómeno del empresariado migrante y permitió entender cómo los migrantes no sólo reaccionan a las desventajas estructurales de los países de acogida, sino que buscan activamente oportunidades más allá de las fronteras. Ello les permitió construir espacios propios, reaccionando creativamente ante las situaciones que se encuentran y utilizando sus habilidades biculturales y redes étnicas binacionales preexistentes (Zhou, 2004). Si bien, este enfoque tuvo una alta capacidad explicativa para comprender los modos de incorporación de los migrantes en las sociedades receptoras, actualmente es discutido por el carácter estático, bidireccional y circunscrito, desde el punto de vista espacial (Valenzuela-García *et al.*, 2018), y binario y homogéneo, desde el punto de vista cultural (Glick Schiller y Çağlar, 2013).

Respecto de lo primero, este desarrollo no explica, por ejemplo, la relación entre etnicidad y espacio, ni tampoco alude a las conexiones y redes que establecen los empresarios a través y más allá de las fronteras (Güell *et al.*, 2015). Sobre lo segundo, varios estudios tendieron a adjudicar a los grupos étnicos una serie de rasgos como *proprios* o característicos, como fue el caso de las

investigaciones sobre Chinatowns (Barabantseva, 2016). Estas miradas sobre la prosperidad y la movilidad de ciertos empresarios extranjeros respecto de otros, ayudaron a superar el enfoque culturalista que había predominado hasta hace poco y a advertir del lugar que ocupan los estereotipos sobre ciertos grupos nacionales.

La crítica, tanto a los estudios basados en el enfoque cultural de la década de 1970, como las teorías del enclave, tendieron a mirar a los migrantes y a los empresarios extranjeros a partir de un *lente étnico*. Esto quiere decir, la tendencia a naturalizar las identidades, las creencias, las redes y las prácticas como propias, sólo por el origen nacional (Glick Schiller y Çağlar, 2013). En esta misma línea, Glick Schiller y Çağlar (2013) propusieron la idea del emplazamiento migrante, enfoque que atiende a la relación analítica entre el posicionamiento económico, político y cultural de las ciudades dentro de redes de poder más amplias y la capacidad de los migrantes para forjarse un lugar dentro de una localidad específica. Esta noción es definida como “una relación entre la reestructuración continua de una ciudad dentro de las redes de poder y los esfuerzos de los migrantes para establecer y construir redes de conexión dentro de las limitaciones y oportunidades de una localidad específica” (p. 495).

Para ello, se tiene en cuenta el tiempo y el lugar, ya que el primero es un factor fundamental para incluirse en el análisis, y el segundo indica que, en la medida que existe un ambiente favorable y una estructura de oportunidades, pueden aumentar las posibilidades de prosperar. Así mismo, el reconocimiento del lugar que ha ocupado el nacionalismo metodológico al develar las diferencias nacionales como elemento central, permiten superar el lente étnico y la importancia de la pertenencia étnica en el análisis. Así, a partir del enfoque del emplazamiento, es posible superar la mirada binaria entre nacionales y extranjeros, así como la tendencia homogeneizadora respecto de un grupo extranjero.

En la actualidad, con las observaciones al transnacionalismo y los aportes de la geografía crítica, los estudios más recientes buscan atender a los vínculos, las redes y las conexiones que despliegan, no sólo los empresarios extranjeros, sino los migrantes en general –por sobre las fronteras– sin perder de vista el territorio donde están establecidos y su relación con los nacionales. Es decir, entender que “los procesos transnacionales están anclados y trascienden a uno o más Estados-nación” (Sinatti, 2008, p. 97); que no únicamente son campos o espacios transnacionales, sino que emanan de un territorio nacional que posee una estructura de oportunidades y de obstáculos en los cuales se insertan los migrantes.

Así, las movilidades están “modeladas por la realidad material del orden nacional de las cosas” (Glick Schiller y Çağlar, 2013, p. 495), de modo que las oportunidades y los obstáculos que encuentran los migrantes o quienes cruzan las fronteras con motivos diversos tienen que ver con distintos factores. Entre ellos, las disposiciones que establecen los Estados nacionales, la existencia y el carácter de una comunidad co-étnica y la actitud y las prácticas del gobierno receptor (Portes y Martínez, 2019). Todo ello forma parte de la estructura de oportunidades, así como de las barreras que encuentran los migrantes laborales, es decir, empresarios extranjeros a la hora de insertarse o realizar sus actividades en el país receptor.

ENFOQUES DESDE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, EL EMPRENDIMIENTO Y LAS MUJERES EMPRESARIAS

En este apartado se revisará, primero, la producción proveniente de los negocios internacionales o *international business (IB)*, dentro de las cuales se encuentran los que se preocupan por el emprendimiento en general y la participación de las mujeres migrantes en ese campo.

La mirada desde los negocios internacionales (IB)

Como punto de partida, los estudios señalan que, hasta la fecha, la preocupación por el emprendimiento migrante ha recibido poca atención en este ámbito en comparación con otras disciplinas como la economía, la demografía y la dirección y estrategia, entre otras (Sinkovics y Reuber, 2021). También indican que, si bien, existe una producción importante sobre el emprendimiento migrante, esta es fragmentada y contextual, lo que dificulta la posibilidad de efectuar generalizaciones. De alguna manera, la bibliografía identifica una falta de modelos sintetizados e integrados que permiten comprender los verdaderos impulsores del espíritu empresarial entre los migrantes (Dabić *et al.*, 2020).

Correspondiente a esto, Dabić *et al.* (2020) identificaron seis aspectos que se repiten en los estudios. Estos son, en primer lugar, los motivos e intenciones que dan origen a los emprendimientos migrantes; la literatura se enfoca principalmente en las características individuales, las redes sociales y étnicas, los recursos que ellas proveen, así como las características del mercado laboral en los países de acogida. En cuanto al segundo, se refiere a las competencias y a la construcción de identidad, es decir, se abordan las competencias empresariales y las características personales, tales como el conocimiento y las habilidades que influyen en la creación y gestión de empresas (por ejemplo, las habilidades lingüísticas, el ser capaz de hablar otro idioma).

El tercer aspecto trata sobre la relación con las redes étnicas, donde el foco está en los beneficios que proporcionan, así como las desventajas que las mismas presentan para los emprendedores migrantes en el mantenimiento y crecimiento de sus negocios. En cuarto lugar, parte importante de la literatura sobre empresariado migrante se enfoca en las estrategias e internacionalización, las que hacen alusión a las decisiones respecto al crecimiento y/o expansión de la empresa, su diversificación fuera del grupo étnico, entre otros. El quinto aspecto se refiere a los recursos; un segmento de la literatura aborda la necesidad de acceso que tienen los empresarios migrantes a los distintos recursos, entre ellos, el financiero, tanto para iniciar como para desarrollar una empresa, necesidad que puede superarse en parte a través del uso de sus redes de contacto. La última temática que aparece de forma recurrente en la producción de emprendimiento migrante tiene que ver con las relaciones interculturales, entre ellas, la cultura del país de origen y los antecedentes culturales como catalizadores para el emprendimiento, la integración social, las estrategias de asimilación, el aislamiento cultural, la construcción de relaciones y el capital social en el país receptor.

Otros autores (Dheer, 2018) identifican categorías de análisis basadas en el antes y el después de la migración, esto es, en los antecedentes que dan inicio al emprendimiento y los resultados del mismo. Para ello, atienden algunas dimensiones a nivel micro antes de migrar, estas son: las variables sociodemográficas, las características psicológicas y los recursos de los que dispone la persona que migra, tales como su capital social y sus redes. También aluden a los factores de nivel meso, entre ellos, los entornos regionales del mercado laboral, el tipo de industria donde se insertan los migrantes, las condiciones socioeconómicas y las oportunidades de empleo y desempleo del país receptor. Por otra parte, esta producción también se centra en los resultados de las empresas atendiendo a la gestión y la viabilidad. Para ello, también observan los factores individuales y organizacionales que produce el emprendimiento migrante en materia de innovación y tecnología en el país receptor (como es la disminución del desempleo).

En general, los artículos revisados desde los IB se basan en los aportes de los estudios migratorios, pero ponen el acento en aspectos como el espíritu empresarial transnacional y las condiciones y los factores que explican el despliegue de actividades empresariales por parte de migrantes más allá de las fronteras, especialmente en el marco de la globalización (Chen y Tan, 2009).

Las investigaciones aquí analizadas entorno a los IB coinciden en señalar que el enfoque transnacional es un marco conceptual al atender a la cultura, el idioma y el mercado en el país de origen de los empresarios transnacionales. En este sentido, entienden a este tipo de empresarios como personas que migran a un país distinto al de nacimiento y mantienen vínculos comerciales con el país de origen. Por tanto, enfatizan las conexiones y los vínculos que mantienen entre el país de origen y el de recepción y los ámbitos y dominios de cada caso, los cuales suponen culturas, instituciones y economías duales (Drori *et al.*, 2006). Esta producción se ubica en el teatro internacional y en cómo los emprendimientos transnacionales aprovechan la globalización y el estilo de vida cosmopolita para multiplicar “los recursos étnicos que facilitan la operación más allá de los límites de su entorno étnico” (Drori *et al.*, 2006, p. Q2).

Un elemento común para destacar en la literatura de los negocios internacionales –en consonancia con los estudios migratorios– es que el emprendedor que se analiza es un migrante. Sin embargo, los primeros reconocen que esta condición no es un tema relevante, ya que su interés por los emprendimientos transnacionales es dilucidar “hasta qué punto los empresarios transnacionales no son sólo empresarios inmigrantes, sino que son agentes de cambio distintivos en relación con otros empresarios cuyas actividades han cruzado las fronteras nacionales” (Chen y Tan, 2009, p. 1080).

La preocupación principal de la literatura de los negocios internacionales se ubica en los factores explicativos y en la búsqueda de marcos teóricos que permitan comprender la dimensión empresarial transnacional de los empresarios inmigrantes en tanto descubren y ponen en práctica oportunidades comerciales a través de las fronteras. Uno de estos factores es el reconocimiento del espíritu empresarial transnacional el que está conformado por fuerzas multinivel donde se distinguen recursos de tipo macro y micro y donde las redes juegan un rol central. En este sentido,

la inclusión del enfoque de redes ayuda a explicar el acceso a los recursos y a las oportunidades que se encuentran en los distintos niveles, ello porque “facilitan a los emprendedores el acceso a recursos instrumentales como información, capital, mercado, tecnología y recursos expresivos como apoyo emocional” (Chen y Tan, 2009, p. 1081).

Otros elementos que se identifican en los IB para explicar el emprendimiento entre los migrantes y las minorías étnicas son los factores institucionales del país de origen y el de destino. Entre los primeros se identifican aspectos negativos como la burocracia, la corrupción y las restricciones económicas y, entre los segundos, la explotación, el abuso, la discriminación, la falta de educación, el escaso reconocimiento social, la exclusión del mercado laboral y los roles de género, entre otros (Sinkovics y Reuber, 2021). De esta manera, las dificultades pueden actuar como factores e incentivos de empuje para emprender. En otras palabras, los IB se han centrado –principalmente– en la prestación de apoyo empresarial y han descuidado otros facilitadores institucionales, así como las cualidades personales de las que se valen los empresarios inmigrantes cuando inician y hacen crecer sus empresas.

En general, en los negocios internacionales existe acuerdo en señalar que los empresarios étnicos transnacionales pueden llegar desde arriba o desde abajo (Drori *et al.*, 2009). Ello porque algunos países otorgan acceso privilegiado a migrantes emprendedores con la esperanza de estimular el crecimiento económico. Se trata de empresarios que cuentan con recursos, capital financiero y habilidades comerciales que normalmente carecen los co-étnicos no emprendedores. Pero también pueden venir desde abajo, es decir, de parte de migrantes económicos que utilizan el capital social, las redes y las oportunidades tanto de la sociedad receptora como del país de origen (Drori *et al.*, 2009). Lo mismo puede ocurrir con emigrantes retornados que logran aprovechar el capital social internacional que han adquirido con la migración para instalar negocios en el país de origen. Esta última mirada ha atendido más a los tipos de emprendimientos y motivaciones y menos a los proyectos migratorios y formas de inserción social.

Los estudios sobre emprendimiento migrante

Los estudios sobre emprendimientos internacionales, referidos a la explotación de oportunidades a través de las fronteras para crear bienes y servicios, están asociados al proceso de la globalización y al aumento de la competencia de los mercados a nivel mundial (Drori *et al.*, 2006). Entre ellos se distingue el estudio de las empresas nacidas a nivel mundial, es decir, empresas jóvenes que buscan mercados internacionales, especialmente en la primera parte de su ciclo de vida. Esta producción se ha enfocado más en aspectos como la innovación, la proactividad y los riesgos que asumen las empresas en un entorno empresarial internacional incierto, dejando de lado el origen étnico de los empresarios y sus filiaciones duales. Es en esta parte donde los estudios sobre el emprendimiento transnacional y el empresariado étnico convergen con la producción de los estudios migratorios y distinguen entre minorías intermedias y emprendimientos de enclaves (puntos que se revisaron anteriormente). Sin embargo, se advierte una tendencia a mirar las actividades empresariales como

arraigadas en las redes comunitarias y en una orientación hacia adentro en un contexto social y económico distintivo.

Los estudios que provienen de la explotación de los datos del GEM tienen la ventaja de contar con datos internacionales comparables sobre la actividad emprendedora a nivel mundial (Álvarez *et al.*, 2014) y dentro de esos estudios se encuentran los que abordan el emprendimiento migrante. Estas investigaciones se preocupan por “las determinantes individuales en la participación empresarial, así como los vínculos entre espíritu empresarial y crecimiento económico” (Peroni *et al.*, 2016, p. 640). Con este fin, su objeto de estudio se centra en las grandes firmas ya establecidas, y, a su vez, en el proceso de emprender desde sus inicios (Amorós y Abarca, 2006). Dentro de esta última, buscan identificar los factores (barreras o facilitadores) que inciden en el surgimiento de un emprendimiento. Algunos autores han indicado que la creación de nuevas empresas depende de la interacción de factores contextuales e individuales (Contín-Pilart y Larraza-Kintana, 2015), mientras que una gran parte del campo ha estudiado cada dimensión de forma fragmentada (Shane, 2003).

El emprendimiento se entiende como un proceso que contiene varias fases que incluye el interés por crear un negocio, la intención, el inicio efectivo y la supervivencia del mismo (Peroni *et al.*, 2016). Algunos estudios empíricos llaman la atención sobre la importancia que alcanzan los migrantes como emprendedores respecto de los nativos o nacionales (Nicoara, 2021). Otros dan cuenta del impacto de la diversidad étnica en la creación de nuevas empresas (Gutiérrez y Bernal, 2020), en la proliferación de iniciativas innovadoras (Poblete y Mandakovic, 2021), así como en la exportación (Ashourizadeh y Wickstrøm, 2020). Por ejemplo, en Estados Unidos, los inmigrantes han jugado un papel fundamental en el crecimiento económico, de hecho, representan el 13 por ciento de la población, pero representan el 27.5 por ciento de los empresarios del país (Akens-Irby, 2018). En este caso, los migrantes tienen mayores posibilidades que los nativos para convertirse en empresarios, fenómeno particularmente notorio en el ámbito de la innovación, especialmente los provenientes de India, Israel y China (Akens-Irby, 2018).

Algunos estudios derivados de GEM han matizado esta afirmación en los casos de la migración sur-sur (Coduras Martínez *et al.*, 2013). Las explicaciones se relacionan, con respecto a ciertas situaciones, con el contexto económico del país de acogida referente a la necesidad a la que se ven enfrentados los extranjeros debido a las escasas oportunidades laborales y los altos niveles de educación (Mwaura *et al.*, 2019). Así, para algunos estudios, los migrantes tendrían una mayor propensión a emprender por las dificultades señaladas o porque tienen menor aversión a la incertidumbre que los autóctonos. Esto se relaciona con la experiencia misma de la migración, que a menudo implica un alto riesgo (Hormiga y Bolívar-Cruz, 2014). En este sentido, se ha encontrado que la migración puede estar asociada con ingresos inciertos y variables (Katz y Stark, 1986), por una experiencia de desarraigo (marcada en algunos casos por el quiebre de las redes que disponen), y un estrés social significativo (Noh y Avison, 1996).

Otros elementos clave para entender el surgimiento del emprendimiento migrante son los repertorios culturales, el capital social, las redes industriales, los campos institucionales y las relaciones de poder. Los primeros “se refractan continuamente a través de la acción humana y se ajustan a contextos sociales particulares y a las habilidades y hábitos de los actores” (Drori *et al.*, 2006, p. Q4). Aunque reconocen que esos repertorios no están necesariamente vinculados o restringidos por culturas, consideran que existe una propensión al emprendimiento transnacional tanto por la tradición cultural como por los activos reales.

Respecto al capital social, lo entienden en el sentido que plantea Bordieu: “como suma de recursos, reales y virtuales que acumula un individuo o un grupo en virtud de poseer una red duradera de relación más o menos institucionalizada” (Drori *et al.*, 2006, p. Q5). Relacionado a las redes industriales, se basan en la teoría de redes, las cuales ayudan a explicar la extensión y alcance de la estructura de oportunidades que permiten superar los agujeros estructurales y unir puentes gracias a las relaciones étnicas o comunitarias. Los campos institucionales se refieren a los contextos institucionales donde se desarrollan los empresarios transnacionales, así como a las reglas y los patrones de interacción empresarial. Por último, los autores antes mencionados distinguen las relaciones de poder definidas como las estrategias de acción que reflejan tanto su elección como de los recursos disponibles, tanto materiales como simbólicos. Esto, sumado al contexto político, ayuda a entender la elección y el significado que se atribuye a una forma particular de emprendimiento (Drori *et al.*, 2006).

El enfoque de género en el empresariado migrante

Respecto al enfoque de género en los estudios migratorios, es importante señalar que se vienen aplicando desde fines del siglo XX con la constatación de la ausencia de las mujeres en este cuerpo de producción. Las críticas apuntaron al sesgo androcéntrico de los estudios en tanto la definición de migración como fundamentalmente económica, esto llevó a entender la experiencia migratoria como masculina (Morokvašić, 1984). La división sexual de las tareas productivas en manos de los hombres y reproductivas en manos de las mujeres invisibilizó el lugar que ellas ocupaban en las migraciones (Gregorio Gil, 1998; Kofman, 1999; Morokvašić, 1984). De ahí en adelante, la producción de género en los estudios migratorios ha sido prolífica, abordando distintos aspectos desde una mirada repositiva de las mujeres en las migraciones hasta la aplicación de enfoques críticos. Entre ellos, se puede mencionar la discusión sobre el carácter heteronormativo del enfoque y la identificación del género como sinónimo de mujer, situación que ha dejado fuera de los análisis las distintas orientaciones sexuales (Marlow *et al.*, 2018).

Los estudios sobre mujeres migrantes empresarias desde los IB han transcurrido fundamentalmente en dos direcciones. Por un lado, aquellos enfocados en los impulsores y resultados de los emprendimientos de las mujeres, especialmente en los países anfitriones de Europa Occidental (Reino Unido, Suecia, Alemania y Países Bajos) y América del Norte (principalmente, Estados Unidos) y, por otro, los estudios feministas que han tendido a mirar las experiencias de las mujeres como empresarias migrantes (Villares-Varela y Essers, 2019).

Respecto de los primeros, las investigaciones se han abocado –principalmente– en identificar las facilidades y los obstáculos que encuentran las mujeres para hacer negocios en estos países, así como su capacidad de emprendimiento. Se han desarrollado diversos factores como los prejuicios, el conocimiento del idioma y la falta de acceso a recursos financieros, así se han acuñado nociones tales como “techo de acento” y “doble desventaja [de etnicidad y género]” (Chreim *et al.*, 2018, p. 214). Tales factores capturan los problemas que enfrentan las empresarias étnicas cuando el foco está en el déficit de recursos en el país anfitrión.

Además, algunas investigaciones (Yetim, 2008) identifican las fortalezas de los recursos de las empresarias inmigrantes, especialmente en el ámbito social derivados de las conexiones familiares y co-étnicas. En esta línea, la mayoría de los estudios destaca el arraigo social y cultural del género y la importancia de las redes familiares y étnicas que mantienen, las que pueden generar algunos obstáculos para el emprendimiento, sobre todo si la comunidad conserva una organización tradicional de género. También dan cuenta de los facilitadores provenientes de los roles de género, que explican el surgimiento de enclaves, especialmente porque se concentran en ciertos rubros como los servicios tradicionales, entre ellos, el servicio de comida o derivados del servicio doméstico (coser, limpiar, cuidar niños o cocinar) (Chreim *et al.*, 2018).

Respecto de aquellos que indagan por la experiencia de las empresarias migrantes, Villares-Varela y Essers (2019) abordan la importancia del contexto en las trayectorias transnacionales de las mujeres inmigrantes, dando cuenta de las formas en que estas desafiaron, impugnaron o cumplieron con las relaciones de género establecidas en sus familias durante sus viajes transnacionales. Así, la actividad empresarial puede ser un medio de emancipación, pero también un medio para restaurar los arreglos de género en el país de origen. Para estas autoras, estos resultados del emprendimiento dependen del contexto espacial y temporal y en cómo afectan las estrategias de las mujeres migrantes.

En relación con lo anterior, se han realizado críticas a la producción que vincula género y empresariado, especialmente porque, de antemano, se les consideran de baja productividad o rendimiento, dado que, muestran un crecimiento limitado en cuanto a las ventas, la generación de empleos, la rentabilidad y la participación de mercado (Marlow y McAdam, 2013). Estas ideas están basadas en el sesgo de los análisis empresariales fuertemente arraigados y fundamentados en la competencia y la ambición empresarial. Al asumir acríticamente la tesis del bajo rendimiento, se reproducen las suposiciones que tienen implicaciones a la hora de valorar el lugar de las mujeres migrantes como empresarias (Marlow y McAdam, 2013).

Recientemente, las investigaciones sobre mujeres inmigrantes se han desarrollado principalmente bajo la teoría de la interseccionalidad, lo que permite atender otras jerarquías sociales que han sido estudiadas de forma fragmentada en los análisis sobre empresariado migrante, tales como la religión o la marginación. Desde esta mirada, se cuestiona la idea –bastante generalizada– de que el emprendimiento serviría como un medio de empoderamiento para las mujeres inmigrantes. Por el contrario, las investigaciones de este tipo dan cuenta de los distintos niveles de opresión de las estructuras patriarcales y del lugar que ocupan los roles de género que habitualmente

actúan como obstáculo para acceder a financiamiento y a otras formas de capital (Lassalle y Shaw, 2021). En un sentido similar, investigaciones más recientes utilizan el enfoque interseccional para indagar a los empresarios homosexuales y lesbianas, criticando a las mujeres heterosexuales como la encarnación visible del sujeto empresarial (Marlow *et al.*, 2018).

Balance y perspectivas

Luego de realizar un examen de la producción teórica sobre el empresariado migrante, étnico o transnacional a partir de los estudios migratorios, de los negocios internacionales y del emprendimiento en Europa y Estados Unidos –desde la década de 1970 hasta la actualidad–, es posible señalar diversas características que se mencionan a continuación.

En primer lugar, existe un prolífico cuerpo de producción en todos los casos, sin embargo, en la mayoría de estos, el foco de atención son los migrantes que cruzan fronteras por motivos laborales o que buscan mejores expectativas de vida para ellos/as y sus familias. Es decir, en la mayoría de las situaciones, el o la sujeto/a de referencia es el o la migrante devenido/a en empresario/a. La diferencia es que los estudios migratorios privilegian su enfoque en los diversos motivos o factores que los llevan a emprender o convertirse en un empresario/a en la sociedad receptora, y no se preocupan por las actividades de los empresarios transnacionales con mayores recursos y que se mueven internacionalmente. Este último es el caso de los negocios internacionales.

A diferencia de los estudios migratorios, la literatura sobre los negocios internacionales se pregunta menos por ese tránsito y más por los factores globales que despliegan estos empresarios y su capacidad para emprender. Sobre este último punto, los estudios provenientes del GEM se focalizan especialmente en el proceso de convertirse en emprendedor/a. En este sentido, estos dos últimos cuerpos de producción se preocupan más por los factores que facilitan u obstaculizan el emprendimiento migrante y, en muchos casos, en comparación con los autóctonos o nacionales. Así se distingue entre los y las migrantes que, una vez que se establecen en la sociedad receptora, se convierten en empresarios porque no encuentran alternativas de incorporación laboral acordes con su formación, tanto por las barreras en la inserción o porque las redes favorecen dicha trayectoria. En otros casos, se trata de migrantes que cuentan con mayores recursos gracias a las redes, al capital social, al entorno institucional o a las relaciones de poder, lo que los ubica en una condición de mayor movilidad.

En general, la producción europea y estadounidense –en su conjunto– entrega elementos para entender por qué algunos grupos optan por el emprendimiento como una forma de incorporación a la sociedad receptora, ofrece pistas sobre las trayectorias que recorren y permite comprender la movilidad social en el contexto de recepción. Del mismo modo, queda claro –dentro de los estudios migratorios, en los negocios internacionales y en las investigaciones sobre emprendimiento–, que la globalización y las interconexiones son elementos fundamentales para tenerlos en cuenta en los análisis, así como el reparto desigual de la movilidad que estructura las oportunidades y las condiciones del entorno en que se insertan los y las migrantes.

En todos los casos anteriores se constató cómo la división internacional del trabajo se expresa en la movilidad humana internacional donde, por una parte, existen flujos de mano de obra menos calificada y empobrecida, pero que pueden dar lugar a emprendimientos migrantes y, por otro, se observan importantes movimientos de capitales e inversiones a través de las fronteras, entre ellos, de empresarios. En este punto, es útil la distinción que ofrecen Portes *et al.* (2003) del transnacionalismo *por arriba* y *por abajo*, es decir, de reconocer iniciativas y actividades que realizan los migrantes de aquellas a nivel local de las que son realizadas por grandes corporaciones y los Estados.

Desde esta mirada, cobra sentido la idea que indica que la movilidad humana o la capacidad para moverse se reparte de forma desigual y, en muchos casos, estructura los modos de incorporación en las sociedades receptoras y las posibilidades que allí encuentran o se forjan los migrantes, así como su capacidad para emprender o convertirse en empresarios. La identificación de la dimensión espacial y de las oportunidades y barreras que localizan las personas migrantes en los territorios por donde circulan (en lo se ha denominado globalización por abajo), ayuda a comprender estos tránsitos. Ello permite distinguir a los empresarios que despliegan sus actividades en los barrios o en espacios de alta concentración migrante de aquella que se realiza en redes internacionales y en el campo de los negocios internacionales y del emprendimiento.

Respecto de la revisión realizada desde los estudios migratorios y los enfoques teóricos utilizados para comprender los orígenes del empresariado migrante, transitan desde las tesis culturalistas de la década de 1970, el paradigma ecológico, el interaccionista, el enclave étnico y el emplazamiento como formas de abordar y comprender su formación. Existen numerosos estudios de casos al respecto que desbordan los objetivos de este trabajo, pero que, se sabe, dan cuenta de las trayectorias en el mercado formal e informal en Europa y Estados Unidos (Baycan-Levent y Nijkamp, 2009; Beltrán *et al.*, 2006; Cavalcanti, 2014; Lin y Tao, 2012; Solé *et al.*, 2007; Tung *et al.*, 2011; Wong, 2003; Zhou, 2004).

Sin embargo, las revisiones críticas de esta producción –especialmente la proveniente del transnacionalismo migrante– son relevantes porque desmontaron la idea de que ciertos grupos tienen una propensión *natural* para emprender. El atender al lugar que ocupan las estructuras de oportunidades y las barreras que encuentran en los países de destino, ha permitido develar el lente étnico que había predominado en las investigaciones sobre la capacidad de emprender de algunos grupos respecto de otros. Estas observaciones pueden ser muy útiles para estudiar otros ámbitos como América Latina, porque liberan de miradas colonialistas, eurocéntricas y estigmatizadoras de la migración. En el mismo sentido, la noción de emplazamiento permite superar la mirada, en muchos casos estereotipada del empresariado migrante, y ayuda a entender cómo, en diversas ocasiones, se imbrican la dimensión local con la transnacional más allá de los rasgos o características particulares de los extranjeros. También entrega luces para comprender las actividades comerciales de grupos indígenas en América Latina que migran o realizan negocios cruzando las fronteras y que en algunos casos dan lugar a la migración.

Por otra parte, en los estudios provenientes de los negocios internacionales se constató que, en general, han atendido menos al origen del empresario transnacional y a los factores explicativos que los llevaron a emprender. Esto ha dado como resultado que los empresarios extranjeros sean menos vistos como migrantes y se observe con mayor interés la dimensión de los negocios internacionales o la capacidad de emprender; incluso, algunos consideran la experiencia migrante como factor decisivo a la hora de emprender (como se mencionó anteriormente). Esta mirada dificulta la comprensión sobre el empresariado migrante, ya que descuida el proyecto migratorio, las formas de anclamiento en los lugares donde realizan sus actividades, así como las relaciones sociales y culturales que despliegan en los territorios donde tiene sus negocios.

En la misma línea, el enfoque de género –en dicha producción teórica– ha venido a advertir de la importancia de la división sexual del trabajo y el patriarcado como organización social para comprender cómo es que las mujeres se convierten en empresarias o llevan a cabo emprendimientos. También se ha desarrollado una crítica al enfoque de género debido al carácter heteronormativo que ha puesto menos atención a grupos como homosexuales y lesbianas migrantes y sus empresas, así como los sesgos de los estudios de IB al centrarse en la competencia y la productividad. En todos estos casos, el enfoque interseccional demuestra ser una herramienta adecuada que permite dar cuenta de esta dimensión ampliamente utilizada en los estudios de trayectorias laborales de migrantes.

En general, tanto en los estudios migratorios como en los negocios internacionales (IB), se advierte una brecha importante en la producción sobre empresariado migrante o extranjero, ya que existe una menor preocupación por aquellos empresarios que migran como tales y que son parte de las redes globalizadoras *por arriba* (Alba Vega *et al.*, 2015) y con mayor capacidad de movimiento. Posiblemente, la definición de migrante, en tanto migrante económico, es decir, cuya principal motivación es laboral, resulta estar demasiado acuñada dejando fuera otras formas de migrar.

De esta manera, el paradigma de movilidad ha mirado con mayor interés este tipo de movimientos, especialmente por el sentido de libertad o facilidad para moverse de los empresarios internacionales. Sin embargo, dicho cuerpo de producción se preocupa menos en cómo el movimiento estructura la vida de las personas y cómo es una forma importante de pertenecer a la sociedad actual; al mismo tiempo que considera a la globalización como uno de los factores estratificadores más importantes de la actualidad que conduce a una jerarquía global del movimiento (Salazar, 2018). Posiblemente, porque el movimiento de los empresarios internacionales es menos problemático que el de los migrantes económicos –en cuanto a inserción e inclusión social– por lo que ha sido menos abordado por los cuerpos de producción revisados.

Por último, es importante señalar que cualquier estudio sobre empresarios migrantes o extranjeros debe atender a la realidad concreta donde se desarrolla esa actividad, así como a las oportunidades y los obstáculos que encuentran a través de las fronteras, en la sociedad receptora y/o de origen (cuando se produce el retorno). Esto supone aprender de los cuerpos de producción provenientes de Europa y Estados Unidos, pero, al mismo tiempo, evitar aplicarlos de forma

acrítica anteponiendo conceptos y enfoques de manera irreflexiva. Esto implica un constante análisis y discusión, una ida y vuelta entre los conceptos y la realidad, así como de una flexibilidad metodológica que permita producir nociones ajustadas al espacio y a los sujetos que se quieren estudiar. Más aún, cuando el fenómeno migratorio es uno de los fenómenos determinantes de nuestra época que cada vez adquiere más importancia en América Latina, especialmente respecto de los movimientos intrarregionales.

REFERENCIAS

- Akens-Irby, K. (2018). *The influence of home country factors on immigrant entrepreneurship in the US* [Tesis de licenciatura, no publicada]. Claremont McKenna College.
- Alba Vega, C., Lins Ribeiro, G. y Mathewa, G. (2015). *La globalización desde abajo. La otra economía mundial*. El Colegio de México; Fondo de Cultura Económica.
- Aldrich, H. y Reiss, A. J. (1976). Continuities in the study of ecological succession: Changes in the race composition of neighborhoods and their businesses. *American Journal of Sociology*, 81(4), 846-866. <http://www.jstor.org/stable/2777599>
- Aldrich, H. y Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111-135.
- Álvarez, C., Urbano, D. y Amorós, J. E. (2014). GEM research: Achievements and challenges. *Small Business Economics*, 42(3), 445-465.
- Amorós, J. E. y Abarca, A. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. Reporte nacional de Chile 2005*. Universidad del Desarrollo.
- Antolín, J. B. (2007). El transnacionalismo en el empresariado asiático de España. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, (78), 13-32.
- Arjona Garrido, Á. y Checa Olmos, J. C. (2006). Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances. *Revista Internacional de Sociología*, 64(45), 117-143.
- Ashourizadeh, S., Li, J. y Wickstrøm, K. A. (2020). Immigrants entrepreneurial networks and export: A comparative study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-28.
- Barabantseva, E. (2016). Seeing beyond an 'ethnic enclave': The time/space of Manchester Chinatown. *Identities*, 23(1), 99-115.
- Bash, L., Glick Schiller, N. y Szanton Blanc, C. (1994). *Nations unbound: Transnational projects, postcolonial predicaments and deterritorialized nation-states*. Gordon and Breach Science Publishers.
- Baycan-Levent, T. y Nijkamp, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(4), 375-397.
- Beltrán, J., Oso, L. y Ribas, N. (2006). *Empresariado étnico en España*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales; Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones.
- Blalock, H. M. (1967). *Toward a theory of minority-group relations*. Wiley.

- Blanco Fernández de Valaderrama, C. (2007). Transnacionalismo. Emergencia y fundamentos de una nueva perspectiva migratoria. *Papers. Revista de Sociología*, (85), 13-29.
- Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38(5), 583-594.
- Brickell, K. y Datta, A. (2011). Translocal geographies. En K. Brickell y A. Datta (Eds.), *Translocal geographies. Spaces, places, connections* (pp. 3-20). Ashgate Publishing.
- Cavalcanti, L. (2014). Una aproximación tipológica al empresariado inmigrante transnacional de origen boliviano en España. En C. Solé, S. Parella y A. Petroli (Coords.), *Las migraciones bolivianas en la encrucijada interdisciplinar: evolución, cambios y tendencias* (pp. 111-126). Universidad Autónoma de Barcelona.
- Chaudhary, A. R. (2019). Immigrant and ethnic entrepreneurship. En Steven J. Gold y Stephanie J. Nawyn (Eds.), *Routledge international handbook of migration studies* (pp. 153-163). Routledge.
- Chen, W. y Tan, J. (2009). Understanding transnational entrepreneurship through a network lens: Theoretical and methodological considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1079-1091.
- Chreim, S., Spence, M., Crick, D. y Liao, X. (2018). Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward. *European Management Journal*, 36(2), 210-222.
- Coduras Martínez, A., Saiz-Alvarez, J. M. y Cuervo-Arango Martínez, C. (2013). Immigrant entrepreneurship: An international comparison. *Revista de Economía Mundial*, (35), 137-149.
- Contín-Pilart, I. y Larraza-Kintana, M. (2015). Do entrepreneurial role models influence the nascent entrepreneurial activity of immigrants? *Journal of Small Business Management*, 53(4), 1146-1163.
- Connor, P. y Massey, D. (2011). La inserción en el mercado laboral de los inmigrantes latinos en España y en los Estados Unidos. Diferencias por país de origen y estatus legal. *Revista Internacional de Sociología*, 69(M1), 189-218.
- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L. P., Sahasranamam, S. y Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38.
- Del Pozo, P. S. (2009). Los procesos geográficos de concentración en las centralidades étnicas. *Revista Internacional de Organizaciones*, (2), 89-108.
- Dheer, R. J. (2018). Entrepreneurship by immigrants: A review of existing literature and directions for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 555-614.
- Drori, I., Honig, B. y Ginsberg, A. (2006). *Transnational entrepreneurship: Toward a unifying theoretical framework*. Academy of Management Proceedings.
- Drori, I., Honig, B. y Wright, M. (2009). Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1001-1022.

- Gil, S. y Yufra, L. (2018). La integración en el campo de las migraciones: notas sobre el contexto europeo. *Revista Temas de Antropología y Migración* (10), 86-93.
- Glick Schiller, N. (2008). Nuevas y viejas cuestiones sobre localidad: teorizar la migración transnacional en un mundo neoliberal. En C. Solé, S. Parella y L. Cavalcanti (Eds.), *Nuevos retos del transnacionalismo en el estudio de las migraciones* (pp. 23-45). Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Glick Schiller, N. (2015). Explanatory frameworks in transnational migration studies: The missing multi-scalar global perspective. *Ethnic and Racial Studies*, 38(13), 2275-2282.
- Glick Schiller, N. (2018). Theorising transnational migration in our times: A multiscalar temporal perspective. *Nordic Journal of Migration Research*, 8(4), 201-212.
- Glick Schiller, N. y Çağlar, A. (2013). Locating migrant pathways of economic emplacement: Thinking beyond the ethnic lens. *Ethnicities*, 13(4), 494-514.
- Gregorio Gil, C. (1998). *Migración femenina. Su impacto en las relaciones de género*. Editorial Narcea.
- Gutiérrez, R. y Bernal, X. (2020). Eludiendo los límites: flujos, espacialidades y movibilidades subterráneas en el espacio fronterizo Iquique-Oruro. El caso de la prendería usada. *Aldea Mundo. Revista Sobre Fronteras e Integración*, 50, 45-56.
- Güell, B., Parella, S. y Valenzuela García, H. (2015). La economía étnica en perspectiva: del anclaje a la fluidez en la urbe global. *Alteridades*, 25(50), 37-50.
- Heyman, J. (2012). Construcción y uso de tipologías: movilidad geográfica en la frontera México-Estados Unidos. En M. Ariza y L. Velasco (Eds.), *Métodos cualitativos y su aplicación empírica. Por los caminos de la investigación sobre migración internacional* (pp. 419-454). Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM; El Colegio de la Frontera Norte.
- Hormiga, E. y 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.
- Imilan, W., Márquez, F. y Stefoni, C. (2015). *Rutas migrantes en Chile: habitar, festejar y trabajar*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Katz, E. y Stark, O. (1986). Labor migration and risk aversion in less developed countries. *Journal of Labor Economics*, 4(1), 134-149.
- Kloosterman, R. y Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189-201.
- Kofman, E. (1999). Female 'birds of passage' a decade later: Gender and immigration in the European Union. *International Migration Review*, 33(2), 269-299.
- Lassalle, P. y Shaw, E. (2021). Trailing wives and constrained agency among women migrant entrepreneurs: An intersectional perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(6), 1496-1521.

- Levitt, P. y Glick Schiller, N. (2004). Conceptualizing simultaneity: A transnational social field perspective on society. *International Migration Review*, 38(3), 1002-1039.
- Levie, J., Autio, E., Acs, Z. y Hart, M. (2014). Global entrepreneurship and institutions: An introduction. *Small Business Economics*, 42(3), 437-444. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9516-6>
- Light, I. y Bonacich, E. (1988). *Immigrant entrepreneurs: Koreans in Los Angeles*. University of California Press.
- Lin, X. y Tao, S. (2012). Transnational entrepreneurs: Characteristics, drivers and success factors. *Journal of International Entrepreneurship*, 10(1), 50-69.
- Marlow, S. y McAdam, M. (2013). Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19(1), 114-124.
- Marlow, S., Greene, F. J. y Coad, A. (2018). Advancing gendered analyses of entrepreneurship: A critical exploration of entrepreneurial activity among gay men and lesbian women. *British Journal of Management*, 29(1), 118-135.
- Morokvašić, M. (1984). Birds of passage are also women... *International Migration Review*, 18(4), 886-907.
- Mwaura, S., Levie, J., Lassalle, P., Drakopoulou Dodd, S. y Stoyanov, S. (2019). *Starting over: Migrant entrepreneurship in Scotland*. University of Strathclyde.
- Nicoara, O. (2021). The comparative liberty-dignity context of innovative immigrant entrepreneurship. En A. John y D. Thomas (Eds.), *Entrepreneurship and the Market Process* (pp. 123-149). Springer.
- Noh, S. y Avison, W. (1996). Asian immigrants and the stress process: A study of Koreans in Canada. *Journal of Health Social Behavior*, 37(2), 192-206.
- Oso, L. y Ribas, N. (2006). Empresariado étnico y relaciones de género: mujeres dominicanas y marroquíes en Madrid y Barcelona. En J. Beltrán, L. Oso y N. Ribas (Coords.), *Empresariado étnico en España* (pp. 211-228). Fundación CIDOB.
- Peroni, C., Riillo, C. A. y Sarracino, F. (2016). Entrepreneurship and immigration: Evidence from GEM Luxembourg. *Small Business Economics*, 46(4), 639-656.
- Piore, M. J. (1979). *Birds of passage: Migrant labor and industrial societies*. Cambridge University Press.
- Poblete, C. y Mandakovic, V. (2021). Innovative outcomes from migrant entrepreneurship: A matter of whether you think you can, or think you can't. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(2), 571-592.
- Portes, A., Guarnizo, L. y Landolt, P. (2003). *La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo. La experiencia de Estados Unidos y América Latina*. FLACSO.

- Portes, A. (2006). *Migration and development: A conceptual review of the evidence*. Red Internacional, Migración y Desarrollo.
- Portes, A. y Bach, R. (1985). *Latin journey: Cuban and Mexican immigrants in the United States*. University of California Press.
- Portes, A. y Manning, R. D. (1986). *The immigrant enclave: Theory and empirical examples*. Johns Hopkins University.
- Portes, A. y Martínez, B. P. (2019). They are not all the same: Immigrant enterprises, transnationalism and development. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(10), 1991-2007.
- Portes, A. y Rumbaut, R. G. (2014). *Immigrant America: A Portrait*. University of California Press.
- Portes, A. y Yiu, J. (2013). Entrepreneurship, transnationalism and development. *Migration Studies*, 1(1), 75-95.
- Portes, A. y Shafer, S. (2012). Revisitando la hipótesis del enclave: Miami veinticinco años después. En A. Portes (Ed.), *Sociología económica de las migraciones internacionales* (pp. 117-142). Anthropos.
- Salazar, N. B. (2018). Theorizing mobility through concepts and figures. *Tempo Social*, 30, 153-168.
- Sassone, S. y Mera, C. (11-14 de abril de 2007). *Barrios de migrantes en Buenos Aires: identidad, cultura, cohesión socioterritorial* [Ponencia]. V Congreso Europeo CEISAL de latinoamericanistas, Centro de Estudios y de Promoción de las Relaciones entre los países de la Unión Europea y América Latina, Université Libre de Bruxelles, Bélgica.
- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Sinatti, G. (2008). Migraciones, transnacionalismo y el locus de investigación: multi-localidad y la transición de “sitios” a “campos”. En C. Solé, S. Parella Rubio y L. Cavalcanti (Eds.), *Nuevos retos del transnacionalismo en el estudio de las migraciones* (pp. 93-112). Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Sinkovics, N. y Reuber, A. R. (2021). Beyond disciplinary silos: A systematic analysis of the migrant entrepreneurship literature. *Journal of World Business*, 56(4), 101223.
- Širec, K. y Tominc, P. (2017). Growth aspirations and growth determinants of immigrant’s early stage entrepreneurs. *Ekonomický Časopis*, 65(7), 618-643.
- Solé, C., Parella, S. y Alarcón, A. (2009). El autoempleo de las trabajadoras inmigradas. ¿Una alternativa a la discriminación laboral? *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27(1), 171-200.
- Solé, C., Rubio, S. P. y Cavalcanti, L. (2007). *El empresariado inmigrante en España*. Colección de Estudios Sociales, Fundació “la Caixa”.

- Tung, R. L., Chung, H. F., Wong, L. y Primecz, H. (2011). Chinese migrant entrepreneurs in Budapest: Changing entrepreneurial effects and forms. *Journal of Asia Business Studies*, 5(1), 61-76.
- Valenzuela-Garcia, H., Güell, B., Parella, S., Molina, J. L. y Lubbers, M. J. (2018). Placing migrant entrepreneurship: Migrant economy debates through new spatial lenses. *Sociologica*, 12(2), 39-56.
- Villares-Varela, M. y Essers, C. (2019). Women in the migrant economy. A positional approach to contextualize gendered transnational trajectories. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(3-4), 213-225.
- Volery, T. (2007). Ethnic entrepreneurship: A theoretical framework. *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, 1, 30-41.
- Waldinger, R. (1984). Immigrant enterprise in the New York garment industry. *Social Problems*, 32(1), 60-71.
- Waldinger, R. (2000). The economic theory of ethnic conflict: A critique and reformation. En J. Rath (Ed.), *Inmigrant businesses* (pp. 124-141). Palgrave Macmillan.
- Wong, L. L. (2003). Chinese business migration to Australia, Canada and the United States: State policy and the global immigration marketplace. *Asian and Pacific Migration Journal*, 12(3), 301-336.
- Yetim, N. (2008). Social capital in female entrepreneurship. *International Sociology*, 23(6), 864-885.
- Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies and conceptual advancements. *International Migration Review*, 38(3), 1040-1074.