

Migrantes empresarios. Un acercamiento teórico y del estado del arte a su estudio

Entrepreneur Migrants. A Theoretical Approach and the State of the Art of Their Study

EDUARDO FERNÁNDEZ GUZMÁN*

RESUMEN

El espíritu empresarial migrante, el empresario migrante en la sociedad de destino, es un fenómeno que ha sido analizado con cierta amplitud, teórica y empíricamente, desde distintas disciplinas sociales y económicas, no tanto desde la historia, principalmente en Estados Unidos y Europa, y aun cuando desde la academia mexicana se han elaborado investigaciones destacadas, hay asuntos interesantes por analizar. La realidad del migrante internacional es heterogénea, multifacética y muestra un corolario de efectos e impactos en la sociedad de destino y origen. El objetivo de esta investigación es analizar teórica y conceptualmente, y hacer un balance de la literatura alrededor del emprendimiento migrante. La metodología empleada es la revisión documental, bibliográfica y hemerográfica de lo analizado alrededor del mundo sobre la realidad empresarial e inversora de los migrantes internacionales. En México aún no se ha investigado prolíficamente, a pesar del crecimiento en las últimas décadas de empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos. Se intenta con ello, acercarse a este tópico, ya que desde México hay mucho por develar sobre este asunto en particular.

Palabras clave: Empresariado migrante, migración internacional, estado del arte.

ABSTRACT

The entrepreneurial migrant spirit, the entrepreneur migrant in the destination society, is a phenomenon that has been rather widely analyzed both theoretically and empirically from the standpoint of different social and economic disciplines. But this is not the case as much from the point of view of history, mainly in the United States and Europe; and even though Mexican academia has produced outstanding research on the topic, interesting aspects remain to be analyzed. The reality of international migrants is heterogeneous and multi-faceted, with a corollary of effects and impacts in both societies, that of destination and of origin. This research project analyzes theoretically and conceptually the literature about migrant entrepreneurship and draws a balance sheet. The methodology used is a documentary and bibliographical review

* Universidad de Guanajuato, plantel Celaya-Salvatierra; <Eduardo.fernandez@ugto.mx>.

of what has been analyzed around the world about international migrants' entrepreneurial and investment reality. This has not been widely researched in Mexico despite the growth in recent decades of the number of migrant Mexican businesspersons in the United States. The aim here is to approach this topic, since there is a great deal to be revealed about it from Mexico.

Key words: migrant businesspersons, international migration, state of the art.

INTRODUCCIÓN

Regularmente, desde el comienzo de los estudios del tema migratorio, uno de los asuntos centrales de sus investigadores ha sido en relación con el desempeño de los migrantes y sus descendientes en comparación con las poblaciones nativas o mayoritarias en los países de destino. De hecho, una de las metas esenciales de los migrantes es optimizar sus propias perspectivas y las de sus hijos en comparación con los que se quedaron en sus comunidades de origen. Esto, en muchos casos, presupone un deseo para la mejora intergeneracional en la que los hijos están mejor que sus padres (Zuccotti *et al.*, 2015).

Por lo tanto, la migración y la estratificación social están cada vez más vinculadas. Ambas involucran cambios de vida. La estratificación es acerca de las oportunidades de vida diferenciales y la migración implica mejorar las oportunidades de vida. La migración afecta visiblemente las estructuras de estratificación tanto del país de origen como de destino. Varios investigadores han explorado aspectos centrales del vínculo migración-estratificación brindando enfoques y teorías innovadoras, por ejemplo, la causación acumulativa, los contextos de recepción, los modos de incorporación, la asimilación segmentada, el enclave étnico, la cultura oposicional y las oportunidades de vida diferenciales entre migrantes referentes al cuidado de la salud, alojamiento, empleo e ingresos (Jasso, 2011).

En lo concerniente al emprendimiento se puede afirmar que las migraciones y la actividad empresarial de los migrantes tienen algunos siglos de existir. Empero, con las fluctuaciones, la nueva realidad económica mundial y la fuerza de las nuevas tecnologías, la migración y el espíritu empresarial migrante han creado nuevas modalidades de migrantes con novedosas formas de integración sociocultural y participación en las sociedades de origen y destino (Chrysostome y Nkongolo-Bakenda, 2019). Los migrantes y empresarios (señalan Elo *et al.*, 2018), están insertos y vinculados tanto a factores sociales, culturales, religiosos, organizacionales como a varios roles y posiciones (empresarios, intraemprendedores, propietarios y gerentes de empresas

familiares, negocios, capitalistas de riesgo y creadores de cambio, redes sociales, capital social e integración social), junto con la dinámica familiar, las intenciones a largo plazo, la historial empresarial, el ecosistema de la diáspora transnacional, el emprendimiento transnacional y las redes glocalizadas, todo ello se considera en la actividad empresarial a través de las fronteras.

En este tenor, Cooney y Liccardi (2019) afirman que la literatura reciente sobre el espíritu empresarial de los inmigrantes se ha centrado en la influencia de varios factores como la educación en el país de origen y destino, las vocaciones, las experiencias empresariales anteriores, la ubicación y el nivel de gestión logrado, el tiempo de residencia en el país de destino, el grado de integración, las formas de capital, las áreas rurales o el entorno urbano, los factores etnoculturales, el papel de los enclaves y la fuerza de la diáspora. De hecho, la complejidad del tema es de tal magnitud que se puede aseverar que se requiere más que investigación económica y empresarial, y por ende, que se sumen otros investigadores (de ciencias sociales) en el estudio del emprendimiento inmigrante. Cieślik (2017), por ello, afirma que la principal característica del emprendimiento como fenómeno socio-económico es su inmanente diversidad, y esto plantea fuertes desafíos a los investigadores.

Una posibilidad para la asimilación de los inmigrantes en las sociedades receptoras es la integración a través del emprendimiento. Una forma común de espíritu empresarial es empezar un nuevo negocio, ya que esto tiene efecto positivo en el empresariado migrante (por ejemplo, a través de la integración socioeconómica) y también puede evocar efectos sociales positivos dentro del país de acogida. Los inmigrantes pueden traer nuevas y diferentes experiencias, perspectivas, conocimientos, habilidades y redes de las cuales la sociedad receptora puede beneficiarse. Los empresarios inmigrantes pueden así contribuir de forma significativa a la transferencia de conocimientos, innovación, competitividad y crecimiento económico (Brieger y Gielnik, 2020).

Acorde con lo anterior, previas investigaciones han demostrado que los inmigrantes tienen más probabilidades que los nativos de convertirse en empresarios (Kahn, La Mattina y McGarvie, 2017). En los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Unión Europea, en 2015, aproximadamente el 12 por ciento de los inmigrantes tenían su propio negocio. En esos países, los inmigrantes tienen más probabilidades de autoemplearse que la población nativa. Por ejemplo, en Polonia y República Checa, más del 25 por ciento de los inmigrantes tienen sus propios negocios, una tasa cerca de dos veces más que la de sus contrapartes nativas (Brieger y Gielnik, 2020). Y esto es muy digno de resaltar, como lo aprecian Cooney y Liccardi (2019), ya que deben reconocerse elementos esenciales con los que se enfrentan los migrantes internacionales, tales como el acceso reducido al financiamiento, la escasa capacidad lingüística, la falta de redes, los problemas de confianza con la

población local, la comprensión limitada del ecosistema local, el racismo y la baja experiencia de gestión debido al bloqueo de movilidad. Además, cada país de destino es diferente al de origen en cuestiones físicas, económicas, sociales, culturales, ambientales y políticas; lo que significa que están brotando empresarios migrantes en diversos entornos, y tanto sus motivaciones como el nivel de innovación deben tomarse en cuenta en sus diferentes contextos.

Vale señalar que, en 2003, la composición empresarial en Estados Unidos fue la siguiente: blancos (el 67.8 por ciento); latinos (el 16.0 por ciento); afroamericanos (el 9.0 por ciento); asiáticos (el 4.4 por ciento); y otros (el 2.9 por ciento). Para 2013, los blancos seguían liderando con el 61.2 por ciento, pero con una caída de 6 puntos porcentuales; los latinos, el 20.4 por ciento); afroamericanos, el 8.8 por ciento; asiáticos, el 6.1 por ciento; y otros, con el 3.5 por ciento. Los latinos mostraron en ese periodo un mayor crecimiento, por lo que tenemos que, en 2003, el 80.9 por ciento del empresariado en Estados Unidos eran nativos y el resto (el 19.1 por ciento) eran inmigrantes. En 2013, los nativos cayeron al 74.1 por ciento, mientras que los inmigrantes aumentaron al 25.9 por ciento (Fairlie, 2014).

Contrario a lo que muchos pensarían, México es uno de los países más emprendedores en el mundo. Por los índices mostrados en cuanto a trabajo por cuenta propia, en el año 2000 la OCDE clasificó a México en la parte superior de la lista de los veintiocho países miembros. A través de fuentes internacionales y de datos estadísticos oficiales en México, Fairlie y Woodruff (2007) indican que aproximadamente un cuarto de la fuerza de trabajo en México es propietario autónomo de un negocio a inicios de la década pasada. En Estados Unidos, sin embargo, los índices de empresarios migrantes mexicanos son bajos, solamente el 6 por ciento (el cual está por debajo del promedio nacional del 11 por ciento). Nada comparado con el 31 por ciento de los nativos estadounidenses, el 27 por ciento de los coreanos, el 21 por ciento de los italianos y el 13 por ciento de los brasileños. Aun así, los empresarios migrantes son un sector muy interesante por analizar, ya que por mucho tiempo la generalidad de los migrantes se desempeñaba como asalariados, por lo que un 6 por ciento no es algo insignificante, visto históricamente.

El objetivo de esta investigación es analizar conceptual y teóricamente, así como hacer un estado del arte del emprendimiento migrante alrededor del mundo. Se intenta con ello tener un acercamiento a esta temática desde la labor académica en México para profundizar sobre la realidad de los empresarios migrantes en Estados Unidos que han crecido en las últimas décadas. Para ello se recurrió al método documental, donde se hizo una selección amplia del material, se revisó, cotejó, organizó e interpretó para llegar a conclusiones y propuestas de investigación. Es decir, se recopiló y seleccionó información bibliográfica y hemerográfica alrededor del mundo

para observar la evolución temática, teórica, temporal y espacial del fenómeno estudiado. Se utilizó un criterio cronológico (los primeros veinte años), después geográfico y cronológico para analizar el estado del arte. La importancia que lleva este método es mostrar los hallazgos dejados a lo largo del tiempo y resaltar áreas de oportunidad teóricas para futuras investigaciones. También ofrecer fuentes de información a los investigadores para interpretar, ahondar en la temática y proponer algunas líneas de investigación para los investigadores de nuestro país. El criterio de periodización, cronológico y geográfico, fue para mostrar de manera general la evolución temática, las propuestas teórico metodológicas, lo analizado de los migrantes mexicanos en Estados Unidos, y con ello invitar a reflexionar sobre ciertas aristas.

Aun cuando revisamos de manera genérica las teorías alrededor de este fenómeno, nos identificamos con una vertiente analítica: el modelo propuesto por Ilhan, Sahin y Calingir (2011), en el que invitan a analizar al empresariado migrante desde una perspectiva más integral donde el contexto del país de origen y destino son fundamentales. También a considerar cuatro ejes fundamentales: los antecedentes, el contexto socioeconómico e institucional, las características del espacio empresarial internacional y los resultados. Estos nos lleva a la siguiente pregunta de investigación: ¿Qué factores históricos, contextuales y empresariales hacen al migrante convertirse en empresario en el lugar de destino y qué consecuencias trae consigo? La revisión de la literatura permitirá observar cómo las diferentes investigaciones tratan de develar esta incógnita.

Este trabajo está dividido en dos secciones: por una parte, se analizará el contexto y la teoría alrededor de este fenómeno; por otra, se realizará un estado del arte sobre esta arista. Para ello, se recurrió a una revisión de la literatura sobre este tema en las diferentes geografías, utilizando un criterio cronológico de los primeros veinte años, que son la génesis continental y regional de su eclosión en el siglo xxi. Veamos cómo en estas décadas este tema se ha analizado, tematizado, debatido y cuáles son de líneas de continuidad y discontinuidad en sus debates. Para introducirnos en su estudio, se parte de la convicción de que es necesario ubicar la problematización, los modelos teóricos que lo abordan y una perspectiva global del estado del arte.

ACERCAMIENTO TEÓRICO EN TORNO AL EMPRESARIADO MIGRANTE

Contexto analítico

En las últimas décadas, la economía global ha sido testigo de cambios muy significativos. Las economías desarrolladas enfrentan retos de economías emergentes como nuevos actores, problemas de crecimiento más exangüe, recesión, aunado a una actividad

empresarial más acotada. La realidad económica actual requiere una transformación importante de la competencia que sea capaz de aprovechar nuevos descubrimientos y oportunidades, así como la capacidad para crear propuestas de valor innovadoras y llevarlas a buen puerto (Hagen *et al.*, 2014). En este contexto, el asunto del espíritu empresarial de los migrantes, por su gran crecimiento, ha generado una atención muy importante en círculos sociales, académicos y políticos de todo el mundo (Andersson, 2010; Dabić *et al.*, 2020; Mafico *et al.*, 2021; Suppatkul *et al.*, 2021; Vandor, 2021). Debido a ello, la investigación de este fenómeno ha aumentado muy notoriamente en las últimas décadas con investigaciones que develan los antecedentes e impactos a nivel macro, meso y micro (Dheer, 2018; Mosbah *et al.*, 2018).

Desde la década de 1970, Wang y Li (2007) consideran que una mayor diversidad racial-étnica ha sido uno de los sellos de las grandes ciudades europeas y de Estados Unidos y Canadá, en particular las que son receptoras de grupos nutridos de inmigrantes. Estas ciudades han ofrecido oportunidades para que dichos grupos de inmigrantes promuevan actividades de autoempleo. En los ochenta, Waldinger (1986) creía que en los enfoques teóricos imperantes quedaba poco espacio para el análisis de la pequeña empresa y el empresariado independiente. Dice Waldinger que Marx concebía que los estratos más bajos de la clase media ineluctablemente se convertirían en proletariado, y estos puntos de vista permearon a muchos estudiosos. Si la prevalencia del autoempleo y la importancia de las pequeñas empresas han disminuido para la población en general, siguen siendo polos de atracción para los inmigrantes y sus descendientes. Históricamente, los inmigrantes se han inclinado hacia las pequeñas empresas. A inicios del siglo xx, concluye este investigador, empresarios y comerciantes inmigrantes judíos, italianos, griegos y otros jugaron un papel muy importante en el progreso económico de Estados Unidos y de sus grupos de inmigrantes.

En la actualidad, la visión, el enfoque e interés científico ha cambiado sustancialmente. Para Yokoyama y Birchley (2020), las disciplinas académicas más directamente relacionadas con la investigación del emprendimiento son los estudios migratorios, la antropología, la economía, la sociología, la psicología, la educación y los estudios de gestión y negocios internacionales. El comportamiento económico puede indagarse mejor dentro de contextos institucionales, sociales, espaciales, históricos y temporales. Estos investigadores se hacen tres preguntas muy pertinentes: ¿qué impulsa a un individuo a dejar su país de origen para explotar oportunidades de negocio?, ¿cómo se adquiere una mentalidad emprendedora? y ¿cuál es el impacto del espíritu empresarial transnacional para la educación y las futuras sociedades?

Siguiendo esta lógica, para analizar la realidad de los migrantes mexicanos empresarios es válida la siguiente pregunta de investigación: ¿cuáles son las condiciones y elementos históricos, económicos, culturales, institucionales, sociales, familiares,

simbólicos e individuales que hacen que los migrantes mexicanos en Estados Unidos se conviertan en empresarios? Consideramos, al igual que Tolbert y Coles (2018), que además de las actitudes individuales se debe también prestar atención a los factores estructurales y psicológicos (Vandor, 2021) que facilitan o inhiben el espíritu empresarial. Ya en la década de 1990 Gnyawali y Fogel (citados por Poblete, 2018) refieren que el espíritu empresarial está condicionado por cinco elementos rectores: 1) políticas gubernamentales; 2) condiciones sociales y económicas; 3) destrezas comerciales y empresariales; 4) asistencia financiera para las novicias empresas; y 5) asistencia no financiera. Es decir, el espíritu empresarial es un conjunto articulado de factores (Barth y Zalkat, 2021; Chreim *et al.*, 2018) y es imposible entenderlo considerando componentes unilaterales.

A la misma conclusión llega Marqués (2019), pues establece que, desde un enfoque multidimensional, los recursos individuales como la disponibilidad de capital humano y financiero; los recursos del grupo étnico o connacional y el capital social; los factores estructurales en la sociedad de destino como los mercados y la estructura del mercado laboral, así como los componentes legales e institucionales; los incentivos y presiones o factores de empuje y atracción como el deseo de ser autónomo o la amenaza al desempleo o insatisfacción con la relación laboral impulsan a convertirse en empresarios a los inmigrantes.

Lundberg y Rehnfors (2018), en convergencia con este enfoque, señalan que hay ciertos aspectos institucionales y culturales impulsores del espíritu empresarial, por ejemplo, los entornos políticos sólidos, las leyes comerciales simplificadas, la disminución de los requerimientos burocráticos, menos procedimientos de entrada, el registro empresarial modernizado y eficiente, asimismo, el apoyo y la transparencia gubernamental y las normas legales. La cultura se define como un conjunto de valores compartidos, creencias y comportamientos esperados. Aprender, enfatizan estos investigadores, a dominar las influencias contextuales de las culturas nacionales y adquirir conocimiento de los sistemas de negocio y las “reglas del juego” del medio ambiente de un país extranjero requiere aprendizaje y adaptación conductual. Factores ambientales como los contextos regulativos sociales y políticos y los valores culturales afectan los procesos de reconocimiento de oportunidades de los empresarios y el impacto en el comportamiento y los procesos de emprendimiento dentro de las reglas de juego de un país.

Muy interesante también lo que refieren Foreman-Peck y Zho (2013) quienes señalan que para medir la cultura empresarial se requiere distinguir entre motivación y oportunidad. Las oportunidades dependen de las instituciones nacionales y de las condiciones macroeconómicas. El entorno jurídico y los costos de una empresa influyen fuertemente en las diferencias de las tasas de creación de empresas entre

países. El capital o el racionamiento del crédito son factores que pueden determinar el emprendimiento. Las motivaciones están, por su parte, determinadas por las preferencias. De la misma manera, los índices de emprendimiento y autoempleo son disímbolos entre países y no se delimitan a consideraciones estrictamente económicas. La explicación debe buscarse en las divergencias nacionales de oportunidades y motivación en las instituciones y culturas. Se requiere de este conjunto de cosas y además de un programa educativo de largo plazo para transformar la cultura, así como de cambios institucionales de gran calado.

Lassmann y Busch (2015) consideran, en esta tónica, que mucha literatura se ha centrado en las características individuales de los emprendedores y ha identificado fuertes determinantes como la edad, el género, la educación y las dotaciones económicas, pero también es fundamental incluir consideraciones de carácter institucional, geográfico y cultural (corrupción, aplicación de la ley o la protección de los derechos de propiedad y fomentar patrones culturales y empresariales). Y pone un cuestionamiento al respecto diciendo que se considere el enigma del por qué el autoempleo mexicano asciende aproximadamente a una cuarta parte, mientras que la tasa de autoempleo de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos es sólo alrededor del 6 por ciento en la primera década del siglo xxi.

Es muy interesante lo que Rana y Nipa (2019) comentan al respecto. Señalan que los países desarrollados han experimentado una gran afluencia de inmigrantes en las últimas décadas por múltiples causas. Aunque varios estudios realizados de diferentes disciplinas han ponderado los ángulos político, sociológico, comercial, no se ha prestado atención al espíritu empresarial y la gestión de la diáspora en el país de destino que tiene un contexto institucional muy diferente al del país de origen. La pregunta crucial es cómo esos migrantes empresarios crean y gestionan empresas en contextos institucionalmente asimétricos o diferentes, el rol del Estado, las condiciones socioculturales, el lenguaje, y las mentalidades cognitivas son muy diferentes de los países de origen. Este es un tema, enfatizan los autores, que atrapa la atención porque la mayoría de la diáspora vive, trabaja y emprende actividades empresariales en contextos muy disímbolos.

En un estudio realizado por Rieta, Pedraz y Lara (2014), se destaca una muy sugerente clasificación de las cualidades o rasgos nodales para entender las actitudes empresariales y emprendedoras que explican el éxito o fracaso en la empresa.

- 1) Rasgos personales: psicológicos como actitudes, motivaciones, habilidades y aptitudes adquiridas, necesidad de lograr, de independencia, control interno, inclinación a asumir riesgos, creatividad y carácter innovador, personalidad proactiva, tolerancia a la incertidumbre, percepción, iniciativa, intuición, desconfianza y liderazgo.

- 2) Motivación e intenciones: es el impulso interno que genera el poder para tratar de alcanzar las metas y los objetivos que impulsan a la gente a actuar. Y hay factores *pull* y *push*. Los factores de atracción son circunstancias positivas, por ejemplo, la oportunidad de trabajar más con flexibilidad para ser independientes, establecer sus propias metas, ganar más dinero, desarrollar más su potencial y habilidades, y avanzar profesional y personalmente. Y los factores de empuje son los que incitan a los individuos a la actividad empresarial debido a circunstancias adversas como las dificultades con el avance profesional en una organización empresarial, la falta de posibilidades en el trabajo en el mercado laboral, frustración en el trabajo anterior, etcétera.
- 3) Educación: hay una educación estándar y otra específica para emprendedores. La primera está dirigida a desarrollar conocimientos para tener éxito en la gestión de un emprendedor, mientras que la segunda está encaminada a desarrollar habilidades y actitudes requeridas para asumir el rol impulsor en el que se incluyen la promoción de empresas por parte de potenciales emprendedores y el desarrollo de empresas ya existentes para emprendedores.
- 4) Medioambiente: el entorno económico, sociocultural, político e institucional puede influir en los individuos, en sus comportamientos, no importando sus cualidades innatas. Por ello, el entorno empresarial se ha definido como una combinación de factores económicos, socioculturales y políticos que influyen en la estructura volitiva y la capacidad para emprender una actividad empresarial que facilite el proceso de crear una nueva empresa o revitalizar una existente.

Muy interesante también resulta el análisis realizado por Blume-Kohout (2016), quien menciona que la literatura anterior sugiere dos razones por las que la cultura podría influir en la propensión de los individuos al espíritu empresarial. En primer lugar, si una cantidad importante de los individuos de una sociedad comparten valores, rasgos o actitudes que conducen al espíritu empresarial, por ejemplo, ambición personal o impulso para lograrlo, preferencia por el desafío intelectual, innovación, optimismo, tolerancia al riesgo, voluntad de aceptar la responsabilidad personal por los resultados, deseo de autonomía, entre otras, entonces es de esperarse que esa sociedad albergue más empresarios. En Estados Unidos, la propiedad empresarial evoca el ideal teórico estadounidense de movilidad social e igualdad de oportunidades para el progreso socioeconómico. En segundo lugar, en la medida en que la sociedad encuadre el espíritu empresarial como una opción profesional deseable, por ejemplo, otorgando un alto estatus social a los empresarios exitosos, reconociendo sus logros en los medios, proporcionando educación y otros recursos para apoyar la legitimación y el apoyo cultural, incrementando el atractivo del espíritu empresarial como

una opción de carrera, aumentando así la oferta de empresarios en la fuerza laboral de la sociedad.

Para Naudé, Siegel y Marchand (2017), el espíritu empresarial y la migración están a la cabeza de muchas agendas nacionales e internacionales. Es decir, tanto la migración como el empresariado migrante han atrapado la atención de los hacedores de política pública, los académicos, las organizaciones no gubernamentales y todos aquellos interesados en sus posibles impactos en la reducción de la pobreza y el desarrollo. El espíritu empresarial, considera Nkrumah (2018), es un eje de suma importancia para la economía de cualquier país debido a que fomenta el empleo e impulsa el crecimiento económico. En Canadá, señala el investigador, una quinta parte del autoempleo está a cargo de inmigrantes.

Existe un consenso generalizado entre los estudiosos, nos dicen Matricano y Sorentino (2014), de que los inmigrantes contribuyen al desarrollo económico de los países en los que se establecen. Los empresarios étnicos crean nuevas oportunidades de trabajo, disminuyen la competencia en el mercado, desarrollan nuevos modelos comerciales y aumentan las ganancias para ellos y para el país de destino. El considerable crecimiento del empresariado migrante impulsó a investigadores de todo el mundo a indagar el fenómeno a través de tres líneas de investigación: los primeros tratan de la creación de empresas de inmigrantes en el país de destino; el segundo se refiere a las posibles trayectorias de crecimiento de las empresas étnicas; y, por último, el énfasis en la creación y el crecimiento de empresas migrantes en el país de origen y destino denominado emprendimiento transnacional. En esta última categoría, refieren Manimala, Wasdani y Vijaygopal (2019), es un emprendedor quien inicia el negocio en el país de destino y lo expande al país de origen. Es una especie de “fuga de cerebros a la inversa” o “circulación de cerebros”, de hecho, consideran los investigadores antes citados, el emprendedor transnacional se considera un antídoto para la fuga de cerebros.

Con la continua afluencia de inmigrantes a Estados Unidos en las últimas décadas, el índice de empresas de migrantes ha aumentado considerablemente (Robles y Cordero-Guzmán, 2007). Según datos oficiales, muestran que las empresas de migrantes generaron más de 775 000 000 000 de dólares en ingresos, 125 000 000 de dólares en nómina y emplean a uno de cada diez trabajadores. Estas empresas no sólo incluyen a las pequeñas empresas, sino también al 18 por ciento de todas las empresas de Fortune 500 (Wang y Liu, 2015).

El impacto no sólo ha sido en Estados Unidos, de hecho, el autoempleo se ha convertido en uno de los mayores rasgos del mercado en todos los países occidentales. Por ejemplo, las tasas de autoempleo en la última década del siglo xx son del 8.23 por ciento para Estados Unidos, el 9.72 por ciento para Canadá, el 12.71 por ciento

para Reino Unido, y el 16.04 por ciento para Australia. El interés emergente en el autoempleo es evidente en estudios de naturaleza teórica y empírica. Desde la perspectiva teórica, los roles de las actividades hacia el riesgo, las habilidades empresariales, la incertidumbre y los requisitos de capital han sido estudiados. Desde una perspectiva empírica, varios rasgos han sido analizados. Primero, ha sido argumentado que existen diferencias de autoempleo entre un migrante y un nativo. Asociado con este diferencial es el hecho de que el autoempleo es visto en muchos países como un refugio de los migrantes incapaces de encontrar empleo en el sector salarial. Segundo, varios estudios muestran que la existencia de enclaves étnicos promueve el autoempleo entre los migrantes (Le, 2000). Dheer (2018) afirma que en Estados Unidos, en 2014, los inmigrantes constituyan alrededor del 20.6 por ciento del total de los empresarios del país. Se puede observar una tendencia similar en el caso de otros países desarrollados y en desarrollo como Canadá, Australia, Alemania, Suecia, Países Bajos, España, Reino Unido y Bélgica. Curiosamente, en muchas de estas naciones, la tasa de empresas migrantes supera a la de los nativos.

Tubergen (2005) explica que, en la sociología, el trabajo por cuenta propia es considerado un tema muy relevante para la movilidad económica de los migrantes. Las tasas de autoempleo son generalmente más altas entre migrantes que entre nativos. Entre hombres blancos, en 1980 en Estados Unidos, por ejemplo, el 16.5 por ciento de los inmigrantes y el 11.7 por ciento de los nativos eran autoempleados. Cifras de inicios de la década de 1990 en varios países occidentales revelaron un incremento del autoempleo en los inmigrantes. Para Tubergen, un importante tópico en la literatura sobre el autoempleo de los inmigrantes es el rol del grupo. Estudios iniciales mostraron que los índices de autoempleo entre grupos de inmigrantes difieren considerablemente. En 1990, la tasa de autoempleo para hombres en Estados Unidos por grupo étnico fue del 3.2 por ciento para los de Laos, el 6.8 por ciento para los mexicanos, el 16.1 por ciento para chinos, el 18.7 por ciento para italianos, el 27.9 por ciento para coreanos y el 28.6 por ciento para israelíes. En Australia, Canadá y Estados Unidos, cerca del 15 por ciento de los inmigrantes hombres empleados tenían su propio negocio, el cual fue cerca del promedio de los inmigrantes en países de Europa. En algunos países europeos, más del 25 por ciento de los migrantes trabajaban en esos años por su cuenta (por ejemplo, Irlanda, Portugal y España) y en otros países menos del 10 por ciento (Austria, Alemania y Luxemburgo). La experiencia de autoempleo entre los grupos de inmigrantes asiáticos, especialmente coreanos, en Estados Unidos ha generado mucho interés entre el gremio académico.

Siguiendo esta lógica, Tubergen (2005) refiere que el origen de los grupos migrantes y las características de su país de origen puede afectar la probabilidad de autoempleo independientemente de su destino. Por ejemplo, los migrantes coreanos muestran

tasas altas de autoempleo no sólo en Estados Unidos, sino además en otros países; sin embargo, los mexicanos tienen bajos índices de autoempleo en sus destinos: las características de sus países de origen podrían explicar esas diferencias. Tubergen llama a eso “efectos de origen”. También, las diferencias entre grupos de inmigrantes pueden además indicar lo que el investigador llama “efectos de comunidad”, el cual refiere a las propiedades de la combinación del país de origen y el país de destino.

Guercini, Ottati, Baldassar y Johanson (2017) señalan que el espíritu empresarial de los inmigrantes es un fenómeno cada vez más importante impulsado por la creciente inmigración, la difusión de la actividad empresarial entre los inmigrantes y la globalización de los mercados y las cadenas de oferta. El emprendimiento migrante es un fenómeno importante desde el punto de vista económico y gerencial, así como sociológico y antropológico. Existe una mayor predisposición al emprendimiento en algunas comunidades nacionales y grupos étnicos que en otros. Es posible vincular el crecimiento del espíritu empresarial de los inmigrantes con el desarrollo de una economía étnica que cuenta con los recursos esenciales para el desarrollo de una comunidad étnica (trabajo, financiamiento, mercados) como el caso de los enclaves. Por ejemplo, Gold (2018) resalta que los migrantes israelíes se encuentran entre los mayores en tasa de emprendimiento de todos los grupos de inmigrantes en Estados Unidos, y sostienen patrones similares en otros lugares donde se han establecido como Europa, Sudáfrica, Australia y Asia. Las áreas de especialización económica incluyen prendas, joyas, construcción, bienes raíces, entretenimiento, restaurantes, tiendas comestibles, medios, empresas de mudanza y otras profesiones de vanguardia, como sistemas financieros en alta tecnología que son considerados los motores del mundo del crecimiento económico y la innovación.

Koo (1976) desde hace cuatro décadas señalaba que en Estados Unidos los sociólogos se han interesado por los negocios independientes a pequeña escala como canal de movilidad social ascendente. La propiedad de pequeños negocios ha sido una forma muy importante de salir adelante y sigue siendo un objetivo preciado entre los trabajadores de Estados Unidos. En su análisis de datos de movilidad en Oakland, Lipset y Bendix, encontró que una cantidad significativa de movilidad social ascendente se produce en forma de cambios desde ocupaciones manuales hasta autoempleo en pequeñas empresas.

Teorías sobre el empresariado migrante

Al igual que el fenómeno de la migración internacional, las remesas, la movilidad social, entre otros tópicos, existe una visión positiva y negativa del autoempleo y el

espíritu empresarial de los migrantes. Incluso algunos investigadores como Bradley (2004) se han cuestionado el hecho de si el autoempleo es un vehículo de movilidad económica entre los migrantes. Al respecto, Brzozowski (2019) señala que una línea de investigación establece que los migrantes de autoempleo son pobres que realizan sus actividades en los espacios dejados por la población nativa, en donde hay mucho riesgo, inestabilidad, largas jornadas laborales y pequeños márgenes de ganancia. Dichos negocios, por ende, son frecuentemente de escasa duración, generan pocos empleos y ofrecen duras condiciones laborales, manteniendo así a los inmigrantes al margen de la economía y la sociedad. Por otra parte, otra línea de investigación sugiere que los inmigrantes emprendedores son personas exitosas, que gracias a sus redes étnicas y acceso a recursos étnicos específicos tienen la posibilidad de visualizar oportunidades y explotarlas mejor que los nativos. En tal caso, el autoempleo es una manera de que los inmigrantes tengan mayores márgenes de independencia económica y progreso socioeconómico en el país de destino. Veamos las teorías alrededor del espíritu empresarial migrante que igualmente ofrece enfoques muy atractivos en su esencia.

Para Elo y Servais (2018), entre los principales problemas de la teorización de la migración y el espíritu empresarial de los migrantes se encuentra el entorno multidisciplinario y la incipiente y emergente naturaleza del campo del emprendimiento migrante que carece de conceptos y términos que gocen de cabal acuerdo. Y aun así, la literatura académica ha utilizado diversas teorías para explicar al empresariado migrante. Entre estas se encuentran la teoría cultural, la teoría de la desventaja (*disadvantage*) y la teoría de la incrustación o integración mixta (*mixed embeddedness*). Según la teoría cultural (Azmat, 2010), las características culturales como creencias religiosas, lazos familiares, ahorros, trabajo étnico y el cumplimiento con los valores sociales sirven como recursos étnicos, lo cual parcialmente explica la orientación de los inmigrantes hacia la actividad empresarial. Las variaciones entre grupos de inmigrantes en sus estrategias de negocios, resultados económicos y la intención de autoemplearse pueden ser explicadas por las diferencias culturales entre los países. Esta teoría centra sus baterías analíticas en los aspectos culturales con una falta de atención en el ambiente y un contexto socioeconómico en el cual operan los negocios (González *et al.*, 2011). Al respecto, Ibrahim y Galt (2011) consideran que examinar al empresariado étnico solamente en términos culturales es limitado. Esto ignora el hecho de que la cultura está incrustada en un contexto histórico. O como bien dijera Fairchild (2010), las condiciones históricas son importantes en la evolución de la actividad empresarial dentro de una región.

La teoría de la incrustación o integración mixta se concentra en la incrustación de los empresarios en el ambiente socio-económico y político-institucional del país

de destino y cómo esas fuerzas perfilan las oportunidades de los empresarios. Los afines a esta teoría destacan, además del mercado, políticas estatales y la configuración espacial de los empresarios migrantes, el sector, la localidad, el mercado de trabajo y el apoyo institucional (Bisignano y El-Anis, 2018; Aznat, 2010). Para Brieger y Gielnik (2020), el concepto de la integración mixta se ha desarrollado especialmente para ayudar a comprender las complejas interacciones en las que se desarrolla el emprendimiento migrante. Específicamente, el concepto de integración mixta discute la interacción de las características en los niveles individuales y contextuales. El nivel individual comprende el género, la edad, el origen cultural y el capital humano, financiero y social de los inmigrantes. El nivel contextual incluye el nivel económico del país de acogida, las condiciones sociales, políticas e institucionales y las de mercado, el apoyo gubernamental y las regulaciones. Para Solano (2019), este enfoque permite comprender plenamente el fenómeno del espíritu empresarial migrante y los factores que lo influyen.

Por su parte, la teoría de la desventaja plantea que las actividades del empresariado migrante son resultado de un contexto de desventaja. Algunos autores observan que una porción importante de trabajadores inmigrantes están sujetos a un mercado laboral en desventaja debido a su acento y al no reconocimiento de credenciales en el extranjero. Otros ponen la atención en los frecuentes fracasos empresariales y la escasa rentabilidad de gestión creada por los empresarios migrantes. Esos fracasos pueden ser mayormente atribuidos a una variedad de condiciones del mercado que a los empresarios migrantes se les presentan en los países desarrollados y que no estaban consolidadas en países en vías de desarrollo como la regulación de negocios y del mercado laboral, requisitos de aprendizaje, normas sanitarias y salarios mínimos que impiden que se desarrolle los negocios étnicos (Azmat, 2010).

Para Tübergen (2005), con el fin de desarrollar una serie de hipótesis contextuales que expliquen el papel de los orígenes, destinos y escenarios, se podría recurrir a varias teorías para explicar la compleja naturaleza del espíritu empresarial; éstas han sugerido las nociones de minorías intermedias, la movilidad bloqueada, los mercados protegidos y enclaves étnicos, el arraigo mixto, las estrategias étnicas y la teoría de la interacción, el capital social y las redes sociales. Aunque estas nociones destacan diferentes aspectos y causas del espíritu empresarial de los migrantes, ninguna de ellas, nos dice Tübergen, proporciona una perspectiva teórica que cubra los aspectos del país de origen, el país de destino y el entorno del inmigrante. Este investigador utiliza una perspectiva que considera más general para incorporar estas nociones teóricas que explican los efectos de los orígenes, el destino y los entornos. De acuerdo con el enfoque sociológico de elección racional, el autor asume que los inmigrantes reflexionan racionalmente sobre el atractivo y los costos anticipados del espíritu empresarial en relación con el empleo como trabajador asalariado. Además, argumenta

que los factores de empuje y atracción a nivel macro determinan a nivel micro ser autónomo o no. Los factores de empuje se refieren a los obstáculos del mercado laboral de los inmigrantes a menudo en la forma de discriminación del empleador, lo que hace que sea menos atractivo para ellos trabajar como empleado. Esta perspectiva push-pull de la elección racional brinda la oportunidad de unificar enfoques postulando una simple suposición micro introduciendo condiciones macro. Se discuten varios factores a nivel macro como el tamaño del grupo, las intenciones de asentamiento del grupo, pero también se proponen factores importantes como el origen religioso, el nivel educativo y la heterogeneidad del grupo, así como la tasa de desempleo de los nativos. Al respecto, Foster (2017) refiere que la discusión de los factores que intervienen en el modelo *push-pull* suele estar dominada por los importantes costos sociales, psicológicos y, en particular, económicos, asociados a la migración y movilidad.

A nuestro entender, una visión más integral y holística para comprender la formación de los negocios de los empresarios inmigrantes, proponen Ibrahim y Galt (2011), donde se contemplen factores tanto de orden económico como cultural que puntualicen la elección racional, la dependencia de la senda y la evolución dinámica de las acciones y el comportamiento. Ilhan, Sahin y Cilingir (2011), en este mismo sentido, proponen un modelo para entender al empresariado migrante. Los autores sugieren analizarlo en el contexto del país de origen y destino en cuatro grandes coordenadas. Primero, antecedentes: factores *pull-push*, experiencia empresarial, redes sociales, política, género, capital humano, factores demográficos, historia; segundo, contexto ambiental: contexto socioeconómico e institucional, raíces culturales, factores financieros, mercado laboral y contexto geográfico; tercero, características del espacio empresarial internacional: escala, alcance industrial y factores estructurales; y cuarto, resultados: a nivel individual (oportunidades de empleo y beneficios económicos), nivel organizacional (pequeñas empresas), y a nivel país (inmigrantes empresarios transnacionales, mercado laboral y enclave étnico). Desde nuestra óptica, este modelo responde a la generación de un conocimiento más amplio, multidisciplinario y holístico como proceso de la realidad del empresariado migrante. Por lo que no delimita el estudio en consideraciones contextuales, sino que ahonda en el fondo histórico y sus repercusiones.

Este es el escenario teórico en el que se discute el espíritu empresarial migrante, muy diverso como el abanico teórico que ha generado la comprensión de la migración internacional en general. Unas más holísticas que otras, pero demostrando la complejidad del fenómeno, complejidad que se observa en la temática espacio-temporal que a continuación se analiza.

EL EMPRESARIADO MIGRANTE COMO OBJETO DE ESTUDIO

La génesis de su estudio: finales del siglo xx

Para los estudiosos del fenómeno migratorio bien es conocido encontrar en Ravenstein el pionero de esta temática a finales del siglo XIX (Diner, 2000; Greenwood y Hunt, 2003). Desde entonces hasta la actualidad, la bibliografía sobre migración es abrumadora. A ella han asistido con profusión y creatividad muchas disciplinas del saber humano. El tema migratorio toca todas las disciplinas y saberes sociales.

Se podría pensar que por definición el migrante se desempeña en los nichos laborales menos redituables y de exigua movilidad social. Sin embargo, un grupo nutrido de migrantes en diferentes países económicamente desarrollados han emprendido con éxito negocios de diversa naturaleza y volumen. Es por esto que el espíritu empresarial de los inmigrantes es un tema que ha merecido una creciente atención en los últimos años (Cavusgil *et al.*, 2011). Hyndman-Rizk y Klerk (2019) definen el espíritu empresarial como una actividad para aprovechar oportunidades a través de los esfuerzos directos o combinados del o los empresarios.

La investigación empresarial tiene algunos siglos de existencia (Landström y Benner, 2010), no así la referente al empresariado migrante. Bolzani (2019) señala que en los últimos cuarenta años muchos investigadores se han volcado a indagar las características, los determinantes y resultados de la actividad empresarial migrante. Los estudios han demostrado que su espíritu empresarial está muy ligado a factores sociales y culturales, etnoculturales, las condiciones de acogida, el comportamiento adaptativo, el enclave étnico, el estatus del inmigrante y cómo afecta este los procesos cognitivos detrás del reconocimiento y la evaluación de las oportunidades empresariales.

Veamos cómo ha evolucionado esta literatura. El criterio que se utiliza en estos primeros veinte años fue cronológico. La revisión en el siglo XXI es cronológico-regional, ya que por su eclosión en estos años quise presentarlo desde esta perspectiva para conocer teórica y temáticamente cómo se ha abordado por continentes. La intención es explorar estos temas para al final proponer algunos que, a nuestro juicio, permitirán extender el análisis de los migrantes mexicanos en Estados Unidos. Por cuestión de espacio, la revisión sobre la literatura de los empresarios migrantes en Estados Unidos será un poco más exhaustiva.

Los primeros veinte años de investigación (décadas de 1980 y 1990) de este asunto se concentraron en Estados Unidos y Europa (principalmente en Inglaterra y Holanda), donde la temática más socorrida fue la de los recursos y enclaves étnicos, la movilidad ascendente, la sub economía étnica, los efectos positivos y económicos del empresariado migrante, el capital personal, las cualidades educativas, los antecedentes

familiares y las características individuales. Hubo una fuerte preocupación teórica e histórica por develar el espíritu empresarial migrante. En esos años también se inauguró la investigación de este fenómeno en Latinoamérica (Puerto Rico) y Asia (Israel). Entre los trabajos pioneros está el realizado por Chung y Moo (1985), en el que observan que una cantidad considerable de coreanos participaban activamente en pequeños negocios de autoempleo en Chicago, Estados Unidos. En esta investigación los autores descubrieron que los empresarios coreanos dependían en gran medida de sus recursos étnicos para la preparación y operación de sus negocios. Por su parte, Razin (1989) analizó los efectos de la ubicación y el origen étnico en el autoempleo, así como la relación entre el autoempleo y el bienestar económico. El autor considera que el trabajo por cuenta propia sirvió como un camino de movilidad ascendente para los inmigrantes de origen oriental en Israel que tenían menos éxito como empleados, y para los inmigrantes que residían en lugares que ofrecían oportunidades laborales inferiores. En América Latina no es mucho lo que se ha investigado sobre empresarios inmigrantes en esta vasta región. Cobas (1986) recopila datos de una muestra de exiliados cubanos en Puerto Rico, analiza el emprendimiento migrante desde los antecedentes del negocio, las desventajas del mercado laboral, la estancia y la participación en la subeconomía étnica.

En la década de 1990, las investigaciones sobre los empresarios migrantes se incrementaron. En un trabajo de corte histórico, Bovenkerk y Ruland (1992) estudiaron al migrante empresario artesanal italiano en Holanda. A través de la historia oral y el meticuloso trabajo de archivo en ambos países y con entrevistas de los descendientes de migrantes retornados en los pueblos de origen, así como con los relatos de los historiadores locales, reconstruyeron este devenir histórico que hunde sus raíces en la baja Edad Media y que continuó bien entrado el siglo xx. Por su parte, Yuengert (1995), en una investigación de corte teórica, pone en duda la hipótesis del enclave étnico. En este estudio descubrió que los inmigrantes de países con más grandes sectores de autoempleo tenían más altas tasas de autoempleo. Portes y Zhou (1996) en un muy interesante trabajo que trasciende los estrechos márgenes economicistas afirman que la presencia de un grupo de exitosos empresarios inmigrantes puede tener efectos sociales y económicos en sus comunidades que van mucho más allá del éxito puramente individual.

A finales de esa década, varios investigadores enfocaron sus baterías en la actividad empresarial de varios grupos de inmigrantes en Gran Bretaña. Por un lado, Basu (1998), al analizar los pequeños negocios de los asiáticos en ese país, encontró que no hay ninguna evidencia de que estos grupos étnicos fueran empujados al trabajo autónomo para evitar el desempleo, sino que su éxito económico como empresarios parecía estar positivamente asociado con la participación del capital personal

invertido en el comienzo y las cualidades educativas. Por su parte, Borooah y Hart (1999) estudiaron las diferencias en el autoempleo entre los hombres hindúes y negros caribeños en Gran Bretaña. Ellos encontraron que los atributos sociales relacionados a la formación familiar son por lo menos tan importantes como las características individuales.

ESTUDIOS EN EL SIGLO XXI: UN REPUNTE EN LAS INVESTIGACIONES

Con la llegada del siglo XXI, la proliferación de investigaciones de esta naturaleza es evidente. Hay trabajos teóricos de manufactura muy sobresaliente en los que la teoría del transnacionalismo ha ocupado un lugar muy destacado y dominante, los hay también de la teoría institucional y del *path dependency*. Se ha indagado sobre los estados del arte y revisiones meticulosas en el plano conceptual y metodológico (Dabić, *et al.*, 2020; Sinkovics y Reuber, 2021), las minorías intermedias, la economía y los enclaves étnicos, las causas y consecuencias del emprendimiento migrante, las relaciones país de acogida y origen, la movilidad social, la diáspora empresarial, los empresarios transnacionales de la diáspora, los entornos empresariales, las redes transnacionales, las instituciones y reglas, los recursos motivacionales, las disparidades empresariales en grupos étnicos, el entorno de inversión en los países de origen a través de remesas e ideas y la comparación entre empresarios migrantes y nativos (Brettell y Alstatt, 2007; Dheer, 2018; Ibrahim y Galt, 2011; Ilhan-Nas *et al.*, 2011; Portes *et al.*, 2002; Ratten *et al.*, 2017; Riddle y Brinkerhoff, 2011; Riddle *et al.*, 2010; Vaaler, 2018; Zhou, 2004). Como puede apreciarse, el espectro temático y teórico crece permitiendo reflexionar en otras aristas de la realidad empresarial migrante. Veamos cómo se presenta a nivel continental.

ESTUDIOS EN OCEANÍA, ÁFRICA, ASIA Y EUROPA

En diferentes geografías se han intentado develar las características de la actividad empresarial de los inmigrantes. En Australia y Nueva Zelanda, los temas giran en torno al rol del país de origen y destino en el autoempleo migrante, sus experiencias de vida, la discriminación, su autoestima, autoconfianza y competencia social, su motivación y sus antecedentes empresariales, sus redes étnicas, sus recursos gubernamentales, su nivel educativo, su experiencia laboral, capital social y cultural, su estatus matrimonial, los mercados de enclave y sus valores culturales (Dai *et al.*, 2011; Hyndman-Rizk y Klerk, 2019; Le, 2000; Pio, 2007; Tubergen, 2005).

En África, el análisis del empresariado migrante se ha concentrado en las redes transnacionales, el autoempleo agrícola y no agrícola, el análisis intergeneracional, los factores y recursos que impulsan el emprendimiento. Teóricamente, se ha recurrido al transnacionalismo y a la teoría *pull-push* y los países analizados son Sudáfrica, Malawi, Ghana, Zimbabue y Mozambique (Bosiakoh, 2017; Kademaunga, 2017; Louw *et al.*, 2019; Peberdy y Rogerson, 2000; Thomas e Inkpen, 2013).

En Asia, concretamente en Japón, Uzbekistán, Irán, Hong Kong y Jordania, también se ha analizado al empresariado migrante. Las teorías del transnacionalismo, institucional y *pull-push* han sido las más recurridas, y los temas han versado sobre el tránsito de trabajadores a empresarios, los factores socioculturales, retos y motivaciones, los mercados étnicos locales y transnacionales, las diásporas transnacionales, el empresariado migrante en economías emergentes, los expatriados autoiniciados, los migrantes de países subdesarrollados a desarrollados, el entorno institucional para emprender, etc. (Elo, 2016; Lundberg y Rehnfors, 2018; Mehtap y Al-Saidi, 2019; Rahman y Fee, 2011; Rezaei *et al.*, 2017; Selmer, *et al.*, 2018). Sin embargo, en África y Oceanía no se ha estudiado ampliamente.

Europa en los últimos años ha sido escenario de una creciente actividad empresarial migrante. Esto se refleja en el espectro temático de sus investigaciones, las cuales han abordado los siguientes temas: los empresarios migrantes y la vitalidad urbana, la relación entre el emprendimiento y el nivel educativo, los niveles de autoempleo entre grupos inmigrantes, la inteligencia del país de origen y su incidencia en el emprendimiento, la perspectiva de género psicosocial, el capital empresarial, nacional y relacional, la meritocracia, los efectos positivos de la integración, el consumo multicultural, la vida cotidiana, los motivos de emprendimiento, las preferencias de riesgo, el capital social, las redes de ego, la resiliencia, el enclave étnico, el empresario por oportunidad o necesidad, las estrategias de integración, la comparación entre inmigrantes y nativos, las redes sociales, étnicas y empresariales, el efecto del empresariado migrante al desarrollo, la internacionalización de los negocios, el comportamiento empresarial, los motivos de emprender, las capacidades organizativas y gerenciales, el impacto institucional del país de origen y destino, los lazos transnacionales con el país de origen, el emprendimiento transnacional, las condiciones institucionales, la diáspora e inteligencia cultural y el emprendimiento diáspórico, mientras que las teorías más recurridas fueron la teoría de redes, el transnacionalismo y la teoría institucional.

Italia es el país de Europa donde se han hecho más investigaciones al respecto, le siguen España, Alemania, Noruega y Luxemburgo, y también se ha analizado en Holanda, Dinamarca, Francia, Escocia, Irlanda, Kosovo y Polonia (Batista y Umblijis, 2014; Bolzani, 2019; Brzozowski, 2019; Chiesi, 2014; Constant *et al.*, 2007; González *et al.*, 2011; Guercini *et al.*, 2017; Klaesson y Öner, 2020; Lidola, 2014; Marqués, 2019;

Matricano y Sorrentino, 2014; Nijkamp *et al.*, 2009; Paoloni y Valeri, 2018, 2019; Pedrini *et al.*, 2016; Peroni *et al.*, 2016; Rana y Nipa, 2019; Rieta *et al.*, 2014; Sadiku-Dushi, 2019; Senik y Verdier, 2011; Strangio, 2018; Vinogradov y Jørgensen, 2017; Vinogradov y Kolvvereid, 2010; Zhang y Zhang, 2016, 2017).

ESTUDIOS EN AMÉRICA

En el continente americano, la actividad empresarial migrante y su análisis ha estado muy concentrada en Canadá y en especial en Estados Unidos. Nos extenderemos un poco más en la descripción del estado del arte en esta parte geográfica, ya que para el análisis del empresario migrante mexicano nos permitirá un panorama más amplio. Para el caso de Canadá, la comparación entre los inmigrantes empresarios y nativos, las redes sociales, el emprendimiento transnacional y el impacto empresarial migrante en la sociedad de acogida y origen son los temas analizados. Li (2001) observa que los inmigrantes presentan ya a finales del siglo XX más altas tasas de autoempleo que los nativos canadienses. Tajeddin, Emani y Rastgar (2018) examinan los resultados de un estudio de empresarios inmigrantes iraníes en Canadá sobre cómo utilizan las redes sociales durante el inicio y desarrollo de un negocio. Bajo un enfoque cualitativo, esta investigación se basa en cinco entrevistas a profundidad de empresarios iraníes dedicados a la industria de los medios de comunicación en territorio canadiense.

Por su parte, Nkrumah (2018) señala que el emprendimiento transnacional se ha convertido en una de las maneras más factibles para integrarse en el mercado laboral de la sociedad de acogida, y al mismo tiempo tener presencia y ser factor de impacto en el desarrollo de sus países de origen. Desde esta perspectiva, esta investigación indaga las causas, la naturaleza y la praxis empresarial transnacional de los inmigrantes de Ghana en Canadá.

Tocqueville señaló en 1835 que la capacidad de asociación estadounidense era una de las razones no sólo para su vibrante democracia, sino también para la vitalidad del espíritu empresarial del país (Kwon *et al.*, 2013). Por ello, Foreman-Peck y Zhou (2013) afirmaron que Estados Unidos proporcionó un experimento natural para medir la fuerza y la persistencia de las culturas empresariales. Estados Unidos, como es muy conocido, es el país de la inmigración por autonomía, y en él la actividad empresarial de los migrantes y su análisis académico en los últimos años ha sido muy dinámico (Pekkala y Kerr, 2020). De hecho, es el país en el mundo con mayor investigación en este asunto.

El espectro temático es copioso y ha generado mucha información teórica y empírica. Se han abordado trabajos de mujeres empresarias, emprendimiento transnacional,

impacto en la sociedad de origen y destino, la comparación empresarial entre grupos de inmigrantes, enclaves étnicos, el ambiente institucional para invertir, la movilidad social ascendente, el nivel educativo y el emprendimiento, el parentesco y el empresariado étnico, el impacto en el desarrollo, el empleo y el salario, estudios históricos del impacto y la transcendencia del empresariado migrante, actividades transnacionales, contribuciones a Estados Unidos en la productividad y creación de nuevas empresas, experiencias de vida, redes sociales, el impacto del empresariado migrante indocumentado. Al igual que en Europa, la presencia de las teorías de redes, institucional y del transnacionalismo fueron las que orientaron a muchas de esas investigaciones.

El análisis de la actividad empresarial de los inmigrantes en suelo estadounidense no es muy añejo. Dallalfar (1994) explica la carencia de literatura sobre inmigración y economías étnicas desde el enfoque de género; para esto, analiza el trabajo de las mujeres en la actividad económica generadora de ingresos en empresas étnicas. La utilización combinada de recursos étnicos de género y clase por parte de las mujeres inmigrantes iraníes en la economía étnica de Los Ángeles, California, se indaga a través de dos estudios de caso. La investigación da elementos de análisis de cómo los recursos étnicos son específicos de género y que existe un acceso diferencial a estos recursos en la economía étnica. Por su parte, Light (2002) estudia el caso de los empresarios inmigrantes chinos y coreanos que jugaron un rol muy importante en la inversión, promoción de la inmigración coétnica a Los Ángeles, California, así como la creación y preparación de nuevos vecindarios residenciales para los nuevos inmigrantes.

Bogan y Darity (2008) analizan y comparan la evolución del espíritu empresarial entre afroamericanos e inmigrantes. Examinan cómo las fuerzas sociales, económicas y políticas han influido negativamente para el desarrollo empresarial de los “negros” comparado con varios grupos de inmigrantes. Por su parte, Lofstrom y Bates (2009) utilizan datos oficiales para analizar el éxito relativo de empresarias inmigrantes hispanas en Estados Unidos, comparan los ingresos entre las trabajadoras por cuenta propia, las mujeres asalariadas y empresarias nativas, mientras que Fairchild (2010) se pregunta ¿cómo la experiencia de vida en un enclave étnico durante los años formativos influye para convertirse en empresarios? En este estudio, el autor examina la influencia intergeneracional y de los vecinos coétnicos en la decisión de los migrantes de convertirse en empresarios.

Hay investigaciones con un enfoque procedural y cultural muy evidente. Éste es el caso de Azmat (2010), quien afirma que la globalización y los avances tecnológicos han difuminado las barreras geográficas trayendo como resultado el incremento del empresariado migrante. Sin embargo, estos empresarios muestran desafíos como resultado de diferentes valores, políticas, ambiente institucional, cultura y percepción de la responsabilidad social en el país de destino. En este artículo, Azmat se centra

sobre uno de estos desafíos, explora si las percepciones de la responsabilidad social de los empresarios migrantes procedentes de los países menos desarrollados se ven influidos por los factores contextuales del país de origen tales como la cultura, el ambiente institucional y el nivel de desarrollo socioeconómico. Kesler y Hout (2010) utilizan de una manera muy interesante el concepto de movilidad social ascendente para analizar ciertos grupos de inmigrantes empresarios en Estados Unidos. Para estos autores convertirse en empresario requiere recursos financieros, humanos y capital social, además de que la disponibilidad de esos recursos varía de un grupo a otro. Algunos grupos, por lo tanto, tienen más altas tasas de autoempleo que otros.

Bajo la variable educativa, Lofstrom (2011) señala que más de la fuerza laboral, nacida en el extranjero, en Estados Unidos no tiene una educación más allá de la escuela secundaria, y alrededor del 20 por ciento de la fuerza laboral poco calificada son inmigrantes y más del 10 por ciento de estos inmigrantes poco calificados son autoempleados. Esta investigación analiza los retornos del autoempleo entre los migrantes con baja calificación. Se encontró que el autoempleo poco calificado entre inmigrantes es mayor que entre nativos, pero también que el empleo asalariado es una opción más gratificante para la mayoría de los inmigrantes poco calificados.

Los fuertes lazos involucrados en las comunidades étnicas de las poblaciones migrantes han sido considerados los activos clave para los empresarios migrantes. Sin embargo, según Yang, Colarelli, Han y Page (2011) se ha realizado poca investigación sobre cómo el parentesco biológico y las teorías biológicas del altruismo influyen en el comportamiento del empresariado étnico. En esta investigación, los autores aplican la teoría evolucionista neodarwiniana del parentesco para examinar funciones adaptativas de parentesco y altruismo étnico en la creación de empresas y las prácticas de contratación de los empresarios migrantes coreanos en Estados Unidos. Por su parte, Chand y Ghorbani (2011) hacen un estudio comparativo entre comunidades chinas e indias en Estados Unidos. Este trabajo usa una combinación de un enfoque de cultura nacional y la teoría de capital social para explicar la formación y gerencia de proyectos empresariales entre estos grupos étnicos.

El trabajo por cuenta propia, describe Uwaifo y Belton (2012), en Estados Unidos ha generado gran interés en los hacedores de políticas públicas por varios motivos: primero, muchos creen que el autoempleo proporciona un método probado en el tiempo para los migrantes, minorías y otros grupos para romper el ciclo de pobreza, permitiendo con ello el acceso a la corriente principal de la vida económica estadounidense. En segundo lugar, dado que la inmigración ha sido responsable en gran medida del crecimiento demográfico en Estados Unidos, en los últimos años muchos están preocupados por el impacto del aumento de la población inmigrante y la capacidad del país para ofrecer servicios a su población.

Históricamente se pensaba, dicen estos investigadores, que los inmigrantes estaban predispuestos al autoempleo, ya que brinda empleo adicional y oportunidades para ellos y muchos estadounidenses. Sin embargo, los inmigrantes son diversos, y la literatura reciente ha destacado diferencias de tasas de emprendimiento de los inmigrantes basados en la etnia.

En un estudio histórico de un lapso de tiempo muy largo, Schwantes (2014) relata que en 2012 el Instituto Histórico Alemán de Washington emprendió el proyecto Empresariado migrante: biografías de negocios germano-americanos, 1720 al presente. Un proyecto que exponen tres siglos de espíritu empresarial migrante alemán en Estados Unidos. La idea fue presentar más de doscientas biografías de empresarios germano-americanos. Inmigrantes alemanes que fundaron numerosas firmas, incluyendo marcas conocidas como Berlitz, Kroger, Lilian Vernon y Blue Note Records, así como empresas menos conocidas como Miller y Lux. La primera y segunda generación alemana de empresarios jugaron un papel importante en empresas establecidas como General Electric, Sears y Columbia Sportswear.

Utilizando datos oficiales de Estados Unidos, Wang y Liu (2015) examinaron las actividades transnacionales de empresas propiedad de inmigrantes en tres asuntos: si exportan, subcontratan empleos y si tienen establecimientos en el extranjero, y hacen una comparación con las empresas propiedad de nativos y empresas de migrantes sin actividad transnacional. Lassmann y Busch (2015) analizan la relación entre el autoempleo nativo estadounidense y la decisión de autoempleo de los inmigrantes y sus descendientes. En esta investigación se encontró evidencia de una relación importante entre la actitud empresarial en Estados Unidos y el país de origen de los inmigrantes. Las diferencias en el autoempleo entre inmigrantes de diferente origen es resultado del comportamiento adquirido bajo diferentes condiciones económicas y el ámbito institucional.

Los trabajadores nacidos en el extranjero, nos dice Blume-Kohout (2016), han realizado contribuciones relevantes a la productividad económica y la creación de nuevas empresas en Estados Unidos. Esta investigación identifica predictores de la participación empresarial entre los trabajadores inmigrantes y combina datos de encuestas a nivel nacional, con educación universitaria y macro estadísticas del país de origen. Los inmigrantes que van a Estados Unidos después de obtener títulos universitarios en el extranjero tienen más probabilidades de poner negocios que otros trabajadores residentes en territorio estadounidense con educación universitaria. Por su parte, Ghoul (2017) analiza al empresariado migrante libanés en la ciudad de Dearborn, Michigan, el cual haya vivido en esta ciudad alrededor de dos décadas.

Antes de la década de 1980, refiere Gold (2018), la ideología nacional de Israel desalentaba la migración y el espíritu empresarial entre sus ciudadanos. Sin embargo,

a finales de la década de 1990, los migrantes israelíes eran una de las principales nacionalidades de inmigrantes en Silicon Valley, California. Basándose en entrevistas, trabajo de campo, revisión de la literatura y la lectura de las redes sociales, se indagó en los orígenes de la participación israelí en actividades de alta tecnología y los estrechos vínculos entre los migrantes y la industria israelí de alta tecnología.

Las investigaciones sobre migración, refieren Liang y Zhou (2018), han dilucidado que durante mucho tiempo los grupos de inmigrantes se han concentrado en ciertos trabajos mientras se adaptan al mercado laboral estadounidense. Históricamente, las mujeres irlandesas eran conocidas por trabajar como empleadas domésticas, los judíos en la industria de la confección, los italianos en el negocio de la construcción; y los chinos, uno de los grupos inmigrantes más antiguos en ese país, en los restaurantes y lavanderías. Hoy, los patrones ocupacionales de los inmigrantes chinos han cambiado de manera significativa. Ahora ocupan importantes puestos en Silicon Valley, en las universidades, en el gobierno federal, y la milicia. Señalan los autores que, comparado con los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos, los chinos se ocupan en los dos nichos del mercado laboral: trabajos altamente calificados y trabajos poco calificados. Según datos oficiales estadounidenses de 2013, revelaron que el 42 por ciento de los inmigrantes chinos trabajaban en ocupaciones de alta calificación y el 46 por ciento en trabajos poco calificados. Solamente alrededor del 10 por ciento de los inmigrantes chinos laboró en empleos relacionados con restaurantes.

Gold (2019), basándose en fuentes documentales, estadísticas y etnográfica analiza el impacto del empresario migrante indocumentado en la empresa informal en Estados Unidos. Revisa las tasas de emprendimiento, las características demográficas, el estatus socioeconómico, el género, la nacionalidad, la ubicación y el ámbito de especialización económica. Examina también el impacto social, político y económico del emprendimiento del migrante indocumentado en la sociedad.

EMPRESARIOS MIGRANTES LATINOS Y MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

La participación del empresariado migrante latino en Estados Unidos en los últimos años ha crecido. A esta conclusión llegaron Robles y Cordero-Guzmán (2007), quienes establecieron que, aunque se ha puesto mucha atención al crecimiento de la población latina y su contribución al mercado laboral en Estados Unidos, poca atención se ha prestado al crecimiento del espíritu empresarial y negocios latinos. Por lo tanto, hay un gran vacío en cuanto a su conocimiento. Wang y Li (2007), a través de datos estadísticos, analizan cómo se desenvuelven las empresas latinas en tres áreas metropolitanas del sur de Estados Unidos. Los resultados muestran que la diversidad

étnica, la historia de la inmigración y la estructura económica en cada área han ofrecido diferentes oportunidades y retos para que los hispanos inician y consoliden sus propios negocios y empresas. Esta investigación enfatiza que el proceso de integración económica de minorías étnicas depende en gran parte del ambiente institucional y los recursos sociales, culturales y políticos de las comunidades locales.

Pisani y Guzman (2017) investigaron el espíritu empresarial latino como un enclave o actividad principal en una gran región del sur de Texas. Se basaron en una encuesta en la que participaron doscientas noventa y ocho empresas latinas, en las que se resalta la importancia para la empresa de la acumulación y el uso de recursos, el estatus migratorio, el género, los bienes culturales, el idioma y las conexiones empresariales con las instituciones formales. Así, el espíritu empresarial latino, motivado por la oportunidad o la necesidad, contribuyó económicamente de una manera significativa en el sur de Texas.

Para el caso concreto de los empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos, varios trabajos dan cuenta de su actividad. Estos arrancan en la década de los noventa, y desde entonces a la actualidad han tratado cuestiones en relación con las mujeres emprendedoras, el mercado étnico local, las empresas étnicas, las intenciones de invertir, los recursos familiares económicos, los antecedentes empresariales familiares, el patrimonio, el nivel educativo, el capital financiero y humano, los bajos porcentajes de emprendimiento, los desafíos estratégicos, las probabilidades de sobrevivencia, la comparación entre empresarios de primera y segunda generación, el matrimonio, el emprendimiento y el contexto adverso en Estados Unidos.

Una creciente literatura académica ha investigado, e investiga todavía, el impacto de la cultura mexicana de los inmigrantes en Estados Unidos y las perspectivas económicas de estos y sus descendientes (Katz *et al.*, 2007). García (1995), basado en historias de vida de quince jóvenes emprendedoras de segunda generación, analiza los orígenes, el desarrollo y el significado de la propiedad empresarial de estas mujeres en Santa Clara, California. Dos cuestiones fueron centrales en esta investigación: 1) ¿por qué las mujeres mexicanas estadounidenses inician sus propios negocios? y 2) ¿cuál es la importancia de su espíritu empresarial? Ambas interrogantes fueron abordadas utilizando una perspectiva teórica que se centra en la etnia, el género y la clase social. Por su parte, Spener y Bean (1999) analizaron el espíritu empresarial étnico de inmigrantes mexicanos residentes en sesenta áreas metropolitanas de Estados Unidos. Los resultados de esta investigación indican que los efectos de la variación de los niveles de autoempleo dependen del tamaño relativo del mercado étnico local.

Raijman y Tienda (2000) exploraron la frecuente afirmación de que la economía étnica opera como un sector formativo para prospectos emprendedores. Resultados de una encuesta comunitaria representativa de empresarios mexicanos en Chicago,

Illinois, mostraron que un empleo anterior en una empresa étnica aumentaba la probabilidad de adquirir habilidades relevantes para administrar un negocio. Rajzman (2001) profundizó sobre las intenciones de inversión de los migrantes mexicanos en Chicago, Estados Unidos. Esta investigación, utilizó variables tales como disposición al riesgo, familiares empresarios y recursos económicos en el hogar, se centró en los inmigrantes mexicanos que estaban pensando en iniciar un negocio, pero no lo hacen por diversas razones.

Lofstrom y Wang (2007) exploraron las causas de los bajos índices de autoempleo por parte de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. Al utilizar datos estadísticos, los autores concluyeron que los inmigrantes mexicanos tienen menos probabilidades de trabajar por su cuenta en relación con los blancos no hispanos. Las causas se deben al patrimonio neto, la educación, la estructura familiar, el espíritu empresarial de los padres, los bajos niveles de capital financiero y humano e información limitada sobre la puesta en marcha de empresas y restricciones crediticias. En su investigación, Fairlie y Woodruff (2007) indagaron en posibles explicaciones de los más bajos porcentajes de empresarios entre los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. Identificaron que pueden ser muy bajos debido a las características que los migrantes en la Unión Americana tienen a diferencia de los mexicanos que se mantienen en México. Los migrantes mexicanos en aquel país difieren en edad y educación que la población que residente en México. Así, la edad y la educación son importantes determinantes en los porcentajes de autoempleo en Estados Unidos.

Ramírez y Hondagneu-Sotelo (2009), a través de una investigación cualitativa que se basa en cuarenta y siete entrevistas a inmigrantes mexicanos jardineros radicados en Los Ángeles, California, examinan la estructura ocupacional de este trabajo del sector informal, el carácter social en el que está inmerso, la mezcla de economía formal e informal y los desafíos estratégicos que negocian los jardineros. Los datos muestran que hay una diferencia ocupacional y de movilidad dentro de la jardinería. Se analiza las formas híbridas de emprendimiento y trabajo de servicio. Por su parte, Georgarakos y Tatsiramos (2009) afirman que muchos estudios han explorado las determinantes para entrar en el espíritu empresarial, las diferencias y los montos del autoempleo a través de los grupos raciales y étnicos. Sin embargo, muy poco se conoce acerca de la sobrevivencia del espíritu empresarial de los inmigrantes en Estados Unidos y sus descendientes. Los autores encontraron baja probabilidad de sobrevivencia del espíritu empresarial para los mexicanos y otros inmigrantes latinos, ya que su actividad como empresarios brotó como una alternativa al desempleo sugiriendo que su emprendimiento empresarial representó para ellos un paso intermedio desde el no empleo al empleo pagado. Por ello, los hispanos y afroamericanos exhiben muy bajas tasas de negocios comparado con los blancos y asiáticos.

Shinnar, Cardon, Eisenman, Solis Zuiker y Lee (2009) tratan de entender las diferencias entre la experiencia empresarial de los inmigrantes mexicanos y los mexicanos nacidos en Estados Unidos. Los resultados sugieren que, aún dentro de un particular grupo minoritario, hay significativas diferencias entre los empresarios inmigrantes y los nacidos en Estados Unidos. Por ejemplo, los mexicanos nacidos en la unión americana están más motivados por beneficios individuales financieros de ser empresarios, mientras que los empresarios inmigrantes mexicanos por servir a la sociedad y a su comunidad coétnica.

Trevizo y López (2018a) investigan a mujeres empresarias mexicanas en Los Ángeles, California. En esta investigación analizan el inicio de la empresa, las consecuencias del matrimonio y la herencia de los padres empresarios en su desempeño en relación con sus contrapartes de clase trabajadora, así como la relación entre el empleo de trabajadores y los vecindarios menos segregados y empobrecidos. Por último, Trevizo y López (2018b) analizan los cambios de la legislación de inmigración a principios del siglo xxi como resultado de una cada vez más política punitiva de finales del siglo xx. En este contexto de un creciente distanciamiento social, de chivo expiatorio migrante y una movilidad económica más acotada, más inmigrantes mexicanos optan por el emprendimiento en Estados Unidos.

CONCLUSIÓN

Como pudo apreciarse, la problematización, el concepto, las teorías y el estado del arte alrededor del fenómeno del emprendimiento migrante es complejo y cuenta con un vasto recorrido en estudios y reflexión alrededor del mundo. Salta a luz la difícil situación de los migrantes para invertir en un contexto de recepción con diferencias históricas, contextuales, políticas, institucionales, culturales y sociales en relación con sus países de origen; situaciones que se complejizan si añadimos las cualidades personales, la educación y el medioambiente.

El autoempleo y el emprendimiento migrante han aumentado en las últimas décadas en los países occidentales. Ello ha suscitado una sistemática investigación sobre este fenómeno. El tema del espíritu empresarial, por ende, lleva también implícito el debate acerca de sus impactos en las sociedades de destino: la creación de oportunidades laborales, el desarrollo de nuevos modelos comerciales y ganancias, el impacto en las empresas, en los enclaves étnicos y el emprendimiento transnacional, las diferencias de inversión entre grupos étnicos y los elementos de efectos de origen de comunidad.

Al igual que la migración internacional, las remesas y la movilidad social, existe una visión positiva y negativa del emprendimiento migrante. La negativa enfatiza

que los inmigrantes de autoempleo son pobres, ya que esto conlleva mucho riesgo, inestabilidad, largas jornadas laborales, así como pequeños márgenes de ganancia, son efímeros, generan pocos empleos y ofrecen duras condiciones laborales. La visión positiva, por el contrario, afirma que son exitosos, que tienen redes y recursos étnicos generando nuevas oportunidades, tienen mayores márgenes de independencia económica y progreso socioeconómico.

Ante este intrincado panorama es normal entender la diversidad teórica alrededor de este tema. Su naturaleza multidisciplinar hace que se le den más peso a determinadas consideraciones de orden causal. La teoría cultural, la teoría de la desventaja, la teoría de la incrustación mixta, la teoría *pull-push* y el modelo propuesto por Ilham, Sahir y Cilingir son claros ejemplos, y tratan de explicar el fenómeno desde posiciones culturales, contextuales, condiciones de origen y destino u holísticamente desde los niveles micro al macroanalítico. Vistas en conjunto dan muestra de las múltiples aristas, causas y consecuencias que encierra el emprendimiento migrante.

Visto así, los estudios del empresariado migrante en las últimas décadas han investigado sus características, determinantes y resultados. Además, han resaltado que estos están ligados a factores sociales y culturales, etnoculturales, condiciones del país receptor y de origen, el proceso de adaptación, el enclave étnico, el estatus migratorio, entre otros.

Estados Unidos y Europa es donde más se ha indagado este fenómeno, pero en todos los continentes hay estudios muy interesantes y sus temas más analizados son recursos y enclaves étnicos, movilidad social ascendente, efectos positivos y económicos del empresariado migrante, capital social, nivel educativo, antecedentes familiares y características individuales, minorías intermedias, relaciones país de destino y origen, diáspora empresarial, empresarios transnacionales de la diáspora, entornos empresariales, instituciones y reglas, motivaciones, disparidades empresariales entre grupos étnicos, entornos de inversión, comparación entre nativos y empresarios migrantes, mujeres empresarias migrantes, redes sociales, entre otros, mientras que las perspectivas teóricas más solicitadas son la teoría del transnacionalismo, la teoría institucional, el *pull-push* y la teoría de redes.

No es mucho lo que se ha investigado del empresariado migrante mexicano en Estados Unidos y prácticamente nada en otros países. Los estudios de los migrantes mexicanos empresarios en el vecino país del norte inician en la década de 1990, sus temas se han centrado en las mujeres emprendedoras, el mercado étnico local, las empresas étnicas, las intenciones de invertir, los recursos familiares, los antecedentes familiares empresariales, el patrimonio, el nivel educativo, el capital financiero y humano, las empresas de primera y segunda generación, el matrimonio y el contexto adverso en Estados Unidos.

Hace falta ahondar más desde la academia mexicana para desentrañar la compleja problemática de este fenómeno que en las últimas décadas ha venido incrementándose. Temas como el vínculo entre movilidad social ascendente, inter e intrageneracional, individual o de grupo desde una perspectiva histórica; la comparación entre primera, segunda y tercera generación en la actividad empresarial; los índices y montos de movilidad histórica en la evolución de la migración internacional de mexicanos; los hitos y puntos de quiebre contextuales e históricos para el inicio y repunte del empresariado migrante mexicano en Estados Unidos; la comparación histórica y cultural entre empresarios migrantes mexicanos y la de otras etnias que han mostrado históricamente un gran éxito empresarial (chinos, coreanos, judíos, etc.); los impactos económicos, culturales, políticos, sociales, simbólicos, psicológicos de los empresarios migrantes en los lugares de destino y origen vista comparativamente; las habilidades financieras, administrativas y contables de los empresarios migrantes; las transformaciones identitarias, psicológicas, de pertenencia, estatus; los impactos en la cultura de la migración en la reestructuración de las élites económicas y políticas; la comparación entre la movilidad social ascendente (socioeconómica, ocupacional, ingresos, educativa) y descendente (carceleros, pandilleros, enfermedad mental y física) y sus implicaciones psicosociales en la tradición migratoria; los análisis entre la agencia y el empresariado; la relación entre la actividad empresarial de los padres e hijos con carreras universitarias; las influencias del papá, la mamá, los tíos, hermanos y los abuelos en el espíritu empresarial; la salud mental de los empresarios migrantes; los cambios en los patrones de consumo, las redes sociales, las amistades, la residencia y las dinámicas familiares en este proceso; la interacción con clubes de migrantes, los cambios en las dinámicas y roles transnacionales; las filiaciones y virajes de identidad política; la mujer empresaria migrante, los roles familiares y el machismo, entre otros, complementarían la visión global de esta arista en particular; todo ello, analizado desde una perspectiva teórica multidisciplinaria, integral, holística, como proceso, que abarque, como ya antes describimos, sus antecedentes, su contexto y sus resultados darán derivaciones relevantes para captar el rostro multifacético de esta realidad migrante. Para ello, fue relevante analizar el análisis el espíritu empresarial migrante desde una perspectiva histórica para entender los huecos temáticos, y desde qué modelo teórico puede ser abordado.

Cada vez hay más migrantes mexicanos con empresas en la construcción, jardinería, restaurantes, pintura, etc., y por ende, el molde tradicional de que sólo laboran en trabajos mal pagados y de bajo estatus social no es verdad. Sigamos investigando a través de trabajos teóricos, comparativos, globales y de caso esta arista con un amplio legado teórico y empírico en otras geografías, pero aún no muy trabajado en México. País, que no está por demás recalcarlo, es de los principales expulsores de

migrantes internacionales en el mundo. Valga este modesto esfuerzo para analizarlo más de fondo.

FUENTES

ANDERSSON, PERNILLA

- 2010 “Exits from Self-Employment: Is There a Native-Immigrant Difference in Sweden?”, *The International Migration Review*, vol. 44, no. 3, pp. 539-559.

AZMAT, FARA

- 2010 “Exploring Social Responsibility of Immigrant Entrepreneurs: Do Home Country Contextual Factors Play a Role?”, *European Management Journal*, vol. 28, pp. 337-386.

BARTH, HENRIK y GHAZAL ZALKAT

- 2021 “Refugee Entrepreneurship in the Agri-food Industry: The Swedish Experience”, *Journal of Rural Studies*, vol. 86, en <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0743016721001868?via%3Dihub>>.

BASU, ANURADHA

- 1998 “An Exploration of Entrepreneurial Activity among Asian Small Businesses in Britain”, *Small Business Economics*, vol. 10, no. 4, pp. 313-326.

BATISTA, CATIA y JANIS UMBLIJS

- 2014 “Migration, Risk Attitudes, and Entrepreneurship: Evidence from a Representative Immigrant Survey”, *IZA Journal of Migration*, vol. 3, no. 17, pp. 1-25.

BISIGNANO, ANGELO P. e IMAD EL-ANIS

- 2018 “Making Sense of Mixed-embeddedness in Migrant Informal Enterprising: The Role of Community and Capital”, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 25, no. 5, <https://doi.org/10.1108/IJEBR-03-2018-0114>

BLUME-KOHOUT, MEG E.

- 2016 “Why Are Some Foreign-born Workers More Entrepreneurial than Others?”, *The Journal of Technology Transfer*, vol. 41, pp. 1327-1353.

BOGAN, VICKY y WILLIAM DARTY

- 2008 "Culture and Entrepreneurship? African American and Immigrant Self-employment in the United States", *The Journal of Socio-Economics*, vol. 37, pp. 1999-2019.

BOLZANI, DANIELA

- 2019 "Internationalization Intentions in Domestic New Technology-Based Firms: A Comparison Between Immigrant and Non-immigrant Entrepreneurs", en Maria Elo e Indianna Minto-Coy, eds., *Diaspora Networks in International Business. Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources*, Nueva York, Springer, 423-447, https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_22

BOROOAH, VANI y MARK HART

- 1999 "Factors Affecting Self-Employment Among Indian and Black Caribbean Men in Britain", *Small Business Economics*, vol. 13, no. 2, pp. 111-129.

BOSIAKOH, THOMAS A.

- 2017 "Nigerian Immigrant Entrepreneurs in Contemporary Ghana: Insights on Locational / Sectorial Niches and Inter-Generational (Dis)Continuities", *Urban Forum*, vol. 28, pp. 143-163.

BOVENKERK, FRANK y LOES RULAND

- 1992 "Artisan Entrepreneurs: Two Centuries of Italian Immigration to the Netherlands", *International Migration Review*, vol. 22, no. 3, pp. 927-939.

BRADLEY, DON E.

- 2004 "A Second Look at Self-Employment and the Earnings of Immigrants", *The International Migration Review*, vol. 38, no. 2, pp. 547-583.

BRETELL, CAROLINE B. y KRISTOFFER E. ALSTATT

- 2007 "The Agency of Immigrant Entrepreneurs: Biographies of the Self-Employed in Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labor Market", *Journal of Anthropological Research*, vol. 63, no. 3, pp. 383-397.

BRIEGER, STEVEN A. y MICHAEL M. GIELNIK

- 2020 "Understanding the Gender Gap in Immigrant Entrepreneurship: A Multi-country Study of Immigrants' Embeddedness in Economic, Social, and Institutional Contexts", *Small Business Economics*, vol. 56, <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00314-x>

BRZOZOWSKI, JAN

- 2019 "The Role of Diaspora Entrepreneurship in Economic Integration of Diasporans in the Polish Context", en Maria Elo e Indianna Minto-Coy, eds., *Diaspora Networks in International Business. Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources*, Nueva York, Springer, doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_17

CAVUSGIL, TAMER, DILEK Z. NAYIR y GERD M. HELLSTERN

- 2011 "International Ethnic entrepreneurship", *International Business Review*, vol. 20, pp. 591-592.

CHAND, MASUD y MAJID GHORBANI

- 2011 "National Culture, Networks and Ethnic Entrepreneurship: A Comparison of the Indian and Chinese Immigrants in the U.S.", *International Business Review*, vol. 20, pp. 593-606.

CHIESI, ANTONIO M.

- 2014 "Interpersonal Networking and Business Resilience: How Immigrants in Small Business Face the Crisis in Italy", *European Sociological Review*, vol. 30, no. 4, pp. 457-469.

CHREIM, SAMIA, MARTINE SPENCE y DAVID CRICK

- 2018 "Review of Female Immigrant Entrepreneurship Research: Past Findings, Gaps and Ways Forward", *European Management Journal*, vol. 36, no. 2, pp. 210-222.

CHRYSOSTOME, ELIE y JEAN MARIE NKONGOLO-BAKENDA

- 2019 "Diaspora and International Business in the Homeland: From Impact of Remittances to Determinants of Entrepreneurship and Research Agenda", en Maria Elo e Indianna Minto-Coy, eds., *Diaspora Networks in International Business. Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources*, Nueva York, Springer, doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_2

CHUNG KWANG y WON MOO

- 1985 "Ethnic Resources Utilization of Korean Immigrant Entrepreneurs in the Chicago Minority Area", *International Migration Review*, vol. 19, no. 1, pp. 82-111.

CIEŚLIK, JERZY

- 2017 "Dimensions of Entrepreneurship", en *Entrepreneurship in Emerging Economies*, Londres, Palgrave MacMillan, DOI: 10.1007/978-3-319-41721-9_3

COBAS, JOSÉ A.

- 1986 "Paths to Self-Employment among Immigrants: An Analysis of Four Interpretations", *Sociological Perspectives*, vol. 29, no. 1, pp. 101-120.

CONSTANT, AMELIE, YOCHANAN SHACHMUROVE y KLAUS F. ZIMMERMANN

- 2007 "What Makes an Entrepreneur and Does it Pay? Native Men, Turks, and Other Migrants in Germany", *International Migration*, vol. 45, no. 4, pp. 71-100.

COONEY, THOMAS M. y MICHELLE LICCIARDI

- 2019 "The Same but Different: Understanding Entrepreneurial Behaviour in Disadvantaged Communities", en Maura McAdam y James A. Cunningham, eds., *Entrepreneurial Behaviour*, Londres, Palgrave Macmillan, https://doi.org/10.1007/978-3-030-04402-2_13

DABIĆ, MARINA, BOZIDAR VLAČI, JUSTIN PAUL, LEO-PAUL DANA,

SREEVAS SAHASRANAMAM y BEATA GLINKA

- 2020 "Immigrant Entrepreneurship: A Review and Research Agenda", *Journal of Business Research*, vol. 113, pp. 25-38.

DAI, FU, KAREN YUAN WANG y STEPHEN T.T. TEO

- 2011 "Chinese Immigrants in Network Marketing Business in Western Host Country Context", *International Business Review*, vol. 20, pp. 659-669.

DALLAFAR, ARLENE

- 1994 "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs", *Gender and Society*, vol. 8, no. 4, pp. 541-561.

DHEER, RATAN

- 2018 "Entrepreneurship by Immigrants: A Review of Existing Literature and Directions for Future Research", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 14, pp. 555-614.

DINER, H. R.

- 2000 "History and the Study of Immigration. Narratives of the Particular", en Caroline B. Brettell y James F. Hollifield, eds., *Migration Theory. Talking across Disciplines*, Nueva York, Routledge, pp. 27-42.

ELO, MARIA

- 2016 "Typology of Diaspora Entrepreneurship: Case Studies in Uzbekistan", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 14, pp. 121-155.

ELO, MARIA y PER SERVAIS

- 2018 "Migration Perspective on Entrepreneurship", en Romeo Turcan R. y Norman Fraser, eds., *The Palgrave Handbook of Multidisciplinary Perspectives on Entrepreneurship*, Londres, Palgrave Macmillan, https://doi.org/10.1007/978-3-319-91611-8_17

ELO, MARIA, SUSANNE SANDBERG, PER SERVAIS, RODRIGO BASCO,

ALLAN DISCUA CRUZ, LIESL RIDDLE y FLORIAN TÄUBE

- 2018 "Advancing the Views on Migrant and Diaspora Entrepreneurs in International Entrepreneurship", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 16, pp. 119-133.

FAIRCHILD, GREGORY B.

- 2010 "Intergenerational Ethnic Enclave Influences on the Likelihood of Being Self-employed", *Journal of Business Venturing*, vol. 25, no. 3, pp. 290-304.

FAIRLIE, ROBERT W.

- 2014 "Kauffman Index of Entrepreneurial Activity, 1996-2013", Erwing Marion Kauffman Foundation, abril, en <<https://ssrn.com/abstract=2424834>> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2424834>

FAIRLIE, ROBERT W. y CHRISTOPHER WOODRUFF

- 2007 "Mexican Entrepreneurship: A Comparison of Self-Employment in Mexico and the United States", IZA Discussion Paper no. 2039, en <<http://www.nber.org/chapters/c0100>>.

FOREMAN-PECK, JAMES y PENG ZHOU

- 2013 "The Strength and Persistence of Entrepreneurial Cultures", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 23, pp. 163-187.

FOSTER, THOMAS B.

- 2017 "Decomposing American Immobility Compositional and Rate Components of Interstate, Intrastate, and Intracountry Migration and Mobility Decline", *Demographic Research*, vol. 37, pp. 1515-1548.

GARCÍA, ALMA M.

- 1995 "'I Work for My Daughter's Future': Entrepreneurship and Mexican American Women", *California History*, vol. 74, no. 3, pp. 262-279.

GEORGARAKOS, DIMITRIS y KONSTANTINOS TATSIRAMOS

- 2009 "Entrepreneurship and Survival Dynamics of Immigrants to the U.S. and Their Descendants", *Labour Economics*, vol. 16, pp. 161-170.

GHOUL, WAFICA A.

- 2017 "Ethnic and Migrant Entrepreneurship: The Case of Muslim Lebanese Entrepreneurs in Dearborn", en Veland Ramadani, Leo-Paul Dana, Shqipe Gerguri-Rashiti y Vanessa Ratten, eds., *Entrepreneurship and Management in an Islamic Context*, Ginebra, Springer, doi: 10.1007/978-3-319-39679-8_6

GOLD, STEVEN J.

- 2019 "Liabilities and Benefits Associated with the Involvement of Undocumented Immigrants in Informal Entrepreneurship in the U.S.", en Veland Ramadani, Leo-Paul Dana, Vanessa Ratten y Abdylmenaf Bexheti, eds., *Informal Ethnic Entrepreneurship*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_2
- 2018 "Israeli Infotech Migrants in Silicon Valley", *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, vol. 4, no. 1, pp. 130-148.

GONZÁLEZ-GONZÁLEZ, JOSÉ M., FRANCISCO D. BRETONES,

VICTORIA ZARCO y ANDRÉS RODRÍGUEZ

- 2011 "Women, Immigration and Entrepreneurship in Spain: A Confluence of Debates in the Face of a Complex Reality", *Women's Studies International Forum*, vol. 34, pp. 360-370.

GREENWOOD, MICHAEL y GARY L. HUNT

- 2003 "The Early History of Migration Research", *International Regional Science Review*, vol. 26, no. 1, pp. 3-37.

GUERCINI, SIMONE, GABI DEI OTTALI, LORETTA BALDASSAR y GRAEME JOHANSON

- 2017 *Native and Immigrant Entrepreneurship. Lessons for Local Liabilities in Globalization from the Prato Case Study*, Ginebra, Springer.

GUERCINI, SIMONE, MATILDE MILANESI y GABI DEI OTTALI

- 2017 “Paths of Evolution for the Chinese Migrant Entrepreneurship: A Multiple Case Analysis in Italy”, *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 15, pp. 266-294.

HAGEN, BIRGIT, STEFANO DENICOLAI y ANTONELLA ZUCCELLA

- 2014 “International Entrepreneurship at the Crossroads between Innovation and Internationalization”, *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 12, pp. 111-114.

HYNDMAN-RIZK, NELIA y SASKIA KLERK

- 2019 “Culture as Opportunity: Skilled Migration and Entrepreneurship in Australia”, en Vanessa Ratten, Paul Jones, Vitor Braga y Carla Susana Marques, eds., *Sustainable Entrepreneurship, Contributions to Management Science*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-030-12342-0_3

IBRAHIM, GRAMAL y VAUGHAM GALT

- 2011 “Explaining Ethnic Entrepreneurship: An Evolutionary Economics Approach”, *International Business Review*, vol. 20, pp. 607-613.

ILHAN-NAS, TULAY, KADER SAHIN y ZUHAL CILINGIR

- 2011 “International Ethnic Entrepreneurship: Antecedents, Outcomes and Environmental Context”, *International Business Review*, vol. 20, pp. 614-624.

JASSO, GUILLERMINA

- 2011 “Migration and Stratification”, *Social Science Research*, vol. 40, pp. 1292-1336.

KADEMAUNGA, MAUREEN

- 2017 “Thriving Chinese Migrant Entrepreneurship in a Deteriorating Socio-economic Environment in Zimbabwe”, en Christopher Changwe Nshimbi e Innocent Moyo, eds., *Migration, Cross-Border Trade and Development in Africa*, Londres, Palgrave Macmillan, doi: 10.1007/978-3-319-55399-3_5

KAHN, SHULAMIT, GIULIA LA MATTINA y MEGAN J. MACGARVIE

2017 "Misfits, Stars, and Immigrant Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 49, pp. 533-557.

KATZ, MICHAEL B., MARK J. STERN y JAMIE FADER

2007 "The Mexican Immigration Debate: The View from History", *Social Science History*, vol. 31, no. 2, pp. 157-189.

KESLER, CHRISTEL y MICHAEL HOUT

2010 "Entrepreneurship and Immigrant Wages in U.S. Labor Markets: A Multi-level Approach", *Social Science Research*, vol. 29, pp. 187-201.

KLAESSON, JOHAN y ÖZGE ÖNER

2020 "Ethnic Enclaves and Segregation—Self-employment and Employment Patterns among Forced Migrants", *Small Business Economics*, vol. 56, <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00313-y>

KOO, HAGEN

1976 "Small Entrepreneurship in Developing Society: Patterns of Labor Absorption and Social Mobility", *Social Forces*, vol. 54, no. 4, pp. 775-787.

KWON, SEOK-WOO, COLLEN HEFLIN y MARTIN RUEF

2013 "Community Social Capital and Entrepreneurship", *American Sociological Review*, vol. 78, no. 6, pp. 980-1008.

LANDSTRÖM, HANS y M. BENNER

2010 "Entrepreneurship Research: A History of Scholarly Migration", en Hans Landström y Frank Lohrke, eds., *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, Boston, Mass., Edward Elgar.

LASSMANN, ANDREA y CHRISTIAN BUSCH

2015 "Revisiting Native and Immigrant Entrepreneurial Activity", *Small Business Economics*, vol. 45, pp. 841-873.

LE, ANH T.

2000 "The Determinants of Immigrant Self-Employment in Australia", *The International Migration Review*, vol. 4, no. 1, pp. 183-214.

LI, PETER S.

- 2001 "Immigrants Propensity to Self-employment: Evidence from Canada", *International Migration Review*, vol. 35, no. 4, pp. 1106-1128.

LIANG, ZAI y BO ZHOU

- 2018 "The Rise of Market-Based Job Search Institutions and Job Niches for Low-Skilled Chinese Immigrants", *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, vol. 4, no. 1, pp. 78-95.

LIDOLA, MARIA

- 2014 "Negotiating Integration in Berlin's Waxing Studios: Brazilian Migrants' Gendered Appropriation of Urban Consumer Spaces and 'Ethnic' Entrepreneurship", *Journal of Contemporary History*, vol. 49, no. 1, pp. 228-251.

LIGHT, IVAN

- 2002 "Immigrant Place Entrepreneurs in Los Angeles, 1970-99", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, no. 2, pp. 215-228.

LOFSTROM, MAGNUS

- 2011 "Low-skilled Immigrant Entrepreneurship", *Review of Economics of the Household*, vol. 9, pp. 25-44.

LOFSTROM, MAGNUS y CHUNBEI WANG

- 2007 "Mexican-Hispanic Self-Employment Entry: The Role of Business Start-Up Constraints", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 613, pp. 32-46.

LOFSTROM, MAGNUS y TIMOTHY BATES

- 2009 "Latina Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 33, pp. 427-439.

LOUW, MATTHEUS J., LYNETTE LOUW y FIONA GEYSER

- 2019 "Case 6: Setting Up Small, Medium and Micro Enterprises by Chinese Entrepreneurial Immigrants in Maputo, Mozambique", en Claude-Hélène Mayer, Lynette Louw y Christian Martin Boness, eds., *Managing Chinese-African Business Interactions*, Londres, Palgrave Macmillan, https://doi.org/10.1007/978-3-030-25185-7_9

LUNDBERG, HÉLÉNE y ANNELI REHNFORS

- 2018 “Transnational Entrepreneurship: Opportunity Identification and Venture Creation”, *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 16, pp. 150-175.

MAFICO, NKOSANA, ANNA KRZEMINSKA, CHARMINE HÄRTEL y JOSH KELLER

- 2021 “The Mirroring of Intercultural and Hybridity Experiences: A Study of African Immigrant Social Entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing*, vol. 36, no. 3, <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106093>

MANIMALA, MATHEW J., KISHINCHAND P. WASDANI y ABHISHEK VIJAYGOPAL

- 2019 “Transnational, Ethnic and Returnee Entrepreneurship: Perspectives on SME Internationalization”, en Mathew J. Manimala, Kishinchand Poornima Wasdani y Abhishek Vijaygopal, eds., *Transnational Entrepreneurship, Entrepreneurship and Development in South Asia: Longitudinal Narratives*, Nueva York, Springer, doi: 10.1007/978-981-10-6298-8_1

MARQUÉS, JOSÉ C.

- 2019 “Entrepreneurship among Portuguese Nationals in Luxembourg”, en Cláudia Pereira y Joana Azevedo, eds., *New and Old Routes of Portuguese Emigration*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-030-15134-8_9

MATRICANO, DIEGO y MARIO SORRENTINO

- 2014 “Ukrainian Entrepreneurship in Italy: Factors Influencing the Creation of Ethnic Ventures”, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol. 3, no. 10, pp. 1-18.

MEHTAP, SALIME y ABDUL G. AL-SAIDI

- 2019 “Informal Refugee Entrepreneurship: Narratives of Economic Empowerment”, en Veland Ramadani, Léo-Paul Dana, Vanessa Ratten y Abdylmenaf Bexhetieds, *Informal Ethnic Entrepreneurship*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_15

MOSBAH, AISSA, ROCHDI DEBILI y HACHEMI MERAZGA

- 2018 “First-generation Immigrant Entrepreneurship in Malaysia: What Do We Know so Far?”, *Kasetsart Journal of Social Sciences*, vol. 39, pp. 351-357.

NAUDÉ, WIM, MELISSA SIEGEL y KATRIN MARCHAND

- 2017 “Migration, Entrepreneurship and Development: Critical Questions”, *IZA Journal of Migration*, vol. 6, no. 5, pp. 1-16.

NIJKAMP, P., MEDIHA SAHIN y TUZIN BAYCAN-LEVENT

- 2009 "Migrant Entrepreneurship and New Urban Economic Opportunities: Identification of Critical Success Factors by Means of Qualitative Pattern Recognition Analysis", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 101, no. 4, pp. 371-391.

NKRUMAH, AMOS

- 2018 "Immigrants' Transnational Entrepreneurial Activities: The Case of Ghanaian Immigrants in Canada", *Journal of International Migration and Integration*, vol. 19, pp. 195-211.

PAOLONI, PAOLA y MARCO VALERI

- 2019 "Female Entrepreneurship and Management in the Immigrant Reception Sector in Italy", en Paola Paoloni y Rosa Lombardi, eds., *Gender Issues in Business and Economics*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-030-00335-7_16
- 2018 "An Overview on Immigrant Women's Entrepreneurship in the Italian Context", en Paola Paoloni y Rosa Lombardi, eds., *Gender Issues in Business and Economics*, Nueva York, Springer, doi: 10.1007/978-3-319-65193-4_4

PEBERDY, SALLY y CHRISTIAN ROGERSON

- 2000 "Transnationalism and Non-South African Entrepreneurs in South Africa's Small, Medium and Micro-enterprise (SMME) Economy", *Canadian Journal of African Studies*, vol. 34, no. 1, pp. 20-40.

PEDRINI, MATTEO, VALENTINA BRAMANTI y BENEDETTO CANNATELLI

- 2016 "The Impact of National Culture and Social Capital on Corporate Social Responsibility Attitude among Immigrants Entrepreneurs", *Journal of Management and Governance*, vol. 20, no. 4, pp. 759-787.

PEKKALA, SARI y WILLIAM KERR

- 2020 "Immigrant Entrepreneurship in America: Evidence from the Survey of Business Owners 2007 & 2012", *Research Policy*, vol. 49, no. 3, pp. 1-14.

PERONI, CHIARA, CESARE A. F. RIILLO y FRANCESCO SARRACINO

- 2016 "Entrepreneurship and Immigration: Evidence from GEM Luxembourg", *Small Business Economics*, vol. 46, pp. 639-656.

PIO, EDWINA

- 2007 "Ethnic Entrepreneurship among Indian Women in New Zealand: A Bittersweet Process", *Gender, Work and Organization*, vol. 14, no. 5, pp. 409-432.

PISANI, MICHAEL J. y JOSEPH GUZMAN

- 2017 "Small Business Enterprises and Latino Entrepreneurship: An Enclave or Mainstream Activity in South Texas?", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 15, pp. 295-323.

POBLETE, CARLOS

- 2018 "Shaping the Castle According to the Rocks in the Path? Perceived Discrimination, Social Differences, and Subjective Wellbeing as Determinants of Firm Type among Immigrant Entrepreneurs", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 16, pp. 276-300.

PORTES, ALEJANDRO, WILLIAM J. HALLER y LUIS E. GUARNIZO

- 2002 "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation", *American Sociological Review*, vol. 67, no. 2, pp. 278-298.

PORTES, ALEJANDRO y MIN ZHOU

- 1996 "Self-employment and the Earnings of Immigrants", *American Sociological Review*, vol. 61, no. 2, pp. 219-230.

RAHMAN, MIZANUR y KWEN FEE

- 2011 "The Development of Migrant Entrepreneurship in Japan: Case of Bangladeshis", *International Migration & Integration*, vol. 12, pp. 253-274.

RAIJMAN, REBECA

- 2001 "Determinants of Entrepreneurial Intentions: Mexican Immigrants in Chicago", *Journal of Socio-economics*, vol. 30, no. 5, pp. 393-411.

RAIJMAN, REBECA y MARTA TIENDA

- 2000 "Training Functions of Ethnic Economies: Mexican Entrepreneurs in Chicago", *Sociological Perspectives*, vol. 43, no. 3, pp. 439-456.

RAMÍREZ, HERNAN y PIERRETE HONDAGNEU-SOTELO

- 2009 "Mexican Immigrant Gardeners: Entrepreneurs or Exploited Workers?", *Social Problems*, vol. 56, no. 1, pp. 70-88.

RANA, MOHAMMAD B. y FOJIA S. NIPA

- 2019 “Entrepreneurship in an Institutionally Distant Context: Bangladeshi Diaspora Entrepreneurs in Denmark”, en Maria Elo y Indianna Minto-Coy, eds., *Diaspora Networks in International Business, Contributions to Management Science*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_27

RATTEN, VANESSA, LÉO-PAUL DANA, VELAND RAMADANI y SHAHAMAK REZAEI

- 2017 “Transnational Entrepreneurship in a Diaspora”, en Shahamak Rezaei, Leo-Paul Dana y Veland Ramadani, eds., *Iranian Entrepreneurship*, Nueva York, Springer, doi: 10.1007/978-3-319-50639-5_10

RAZIN, ERAN

- 1989 “Relating Theories of Entrepreneurship among Ethnic Groups and Entrepreneurship in Space -The Case of the Jewish Population in Israel”, *Geografiska Annaler*, vol. 71, no. 3, pp. 167-181.

REZAEI, SHAHAMAK, LÉO-PAUL DANA y VELAND RAMADANI

- 2017 “Introduction to Iranian Entrepreneurship”, en *Iranian Entrepreneurship*, Nueva York, Springer, doi: 10.1007/978-3-319-50639-5_1

RIDDLE, LIESL y JENNIFER BRINKERHOFF

- 2011 “Diaspora Entrepreneurs as Institutional Change Agents: The Case of Thamel.com”, *International Business Review*, vol. 20, pp. 670-680.

RIDDLE, LIESL, GEORGE A. HRIVNAK y TJA M. NIELSEN

- 2010 “Transnational Diaspora Entrepreneurship in Emerging Markets: Bridging Institutional Divides”, *Journal of International Management*, vol. 16, pp. 398-411.

RIETA, JOAQUÍN, JUAN C. PEDRAZ y FRANCISCO J. LARA

- 2014 “Business Creation by Immigrant Entrepreneurs in the Valencian Community. The Influence of Education”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 10, pp. 409-426.

ROBLES, BÁRBARA y HÉCTOR CORDERO-GUZMÁN

- 2007 “Latino Self-Employment and Entrepreneurship in the United States: An Overview of Literature and Data Sources”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 613, no. 1, pp. 18-31.

SADIKU-DUSHI, NORA

- 2019 "Survival or Willing? Informal Ethnic Entrepreneurship Among Ethnic Serbs in Kosovo", en Veland Ramadani, Léo-Paul Dana, Vanessa Ratten y Abdylmenaf Bexheti, eds., *Informal Ethnic Entrepreneurship*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_8

SCHWANTES, BENJAMIN

- 2014 "Immigrant Entrepreneurship: German-American Business Biographies, 1720 to the Present—An Online Project of the German Historical Institute Washington", *Journal of American Ethnic History*, vol. 33, no. 4, pp. 67-72.

SELMER, JAN, YVONNE McNULTY, JAKOB LAURING y CHARLES VANCE

- 2018 "Who Is an Expat-preneur? Toward a Better Understanding of a Key Talent Sector Supporting International Entrepreneurship", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 16, pp. 134-149.

SENIK, CLAUDIA y THIERRY VERDIER

- 2011 "Segregation, Entrepreneurship and Work Values: The Case of France", *Journal of Population Economics*, vol. 24, pp. 1207-1234.

SHINNAR, RACHEL, MELISSA CARDON, MICKI EISENMAN,
VIRGINIA SOLIS ZUIKER y MYUNG-SOO LEE

- 2009 "Immigrant and U.S.-Born Mexican-Owned Businesses: Motivations and Management", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 14, no. 3, pp. 273-295.

SINKOVICS, NOEMI y REBECA REUBER

- 2021 "Beyond Disciplinary Silos: A Systematic Analysis of the Migrant Entrepreneurship Literatura", *Journal of World Business*, vol. 56, no. 4, <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101223>

SOLANO, GIACOMO

- 2019 "The Mixed Embeddedness of Transnational Migrant Entrepreneurs", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 46, no. 10, en <https://www.academia.edu/38395116/The_mixed_embeddedness_of_transnational_migrant_entrepreneurs_Moroccans_in_Amsterdam_and_Milan?email_work_card=view-paper>.

SPENER, DAVID y FRANK D. BEAN

- 1999 "Self-Employment Concentration and Earnings among Mexican Immigrants in the U.S.", *Social Forces*, vol. 77, no. 3, pp. 1021-1047.

STRANGIO, DONATELLA

- 2018 "Entrepreneurship and Immigrant Business Groups in the Italian Labour Market", en Francesca Fauri y Paolo Tedeschi, eds., *Labour Migration in Europe*. Volume I, Nueva York, Palgrave, https://doi.org/10.1007/978-3-319-90587-7_5

SUPPATKUL, PANU, RUKCHANOK CHUMNANMAK y WANICHCHA NARONGCHAI

- 2021 "How Citizen Spouses Help Immigrant Entrepreneurs Pull Up Their Boots-traps: The Case Study of Married Thai Immigrant Entrepreneurs in Japan", *Asian Journal of Social Science*, vol. 49, pp. 68-75.

TAJEDDIN, MAHDI, AMIR EMAMI y ABBAS A. RASTGAR

- 2018 "Social Networks of Immigrant Entrepreneurs in Media Industry: The Case of Iranian Immigrants in Canada", en Datis Khajeheian, Mike Friedrichsen y Wilfried Mödingereds, eds., *Competitiveness in Emerging Markets, Contributions to Management Science*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-71722-7_8

THOMAS, KEVIN y CHRISTOPHER INKPEN

- 2013 "Migration Dynamics, Entrepreneurship, and African Development: Lessons from Malawi", *The International Migration Review*, vol. 47, no. 4, pp. 844-873.

TOLBERT PAMELA S. y RYAN COLES

- 2018 "Studying Entrepreneurship as an Institution", en Johannes Glückler, Roy Suddaby y Regina Lenz, eds., *Knowledge and Institutions, Knowledge and Space*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-75328-7_13

TREVIZO, DOLORES y MARY LÓPEZ

- 2018a "Gendered Differences among Mexican Immigrant Shopkeepers", en *Neighborhood Poverty and Segregation in the (Re-)Production of Disadvantage*, Londres, Palgrave Macmillan, https://doi.org/10.1007/978-3-319-73715-7_5
- 2018b "Hardline Policies, Blocked Mobility, and Immigrant Entrepreneurs", en *Neighborhood Poverty and Segregation in the (Re-)Production of Disadvantage*, Londres, Palgrave Macmillan, https://doi.org/10.1007/978-3-319-73715-7_2

TUBERGEN, FRANK V.

- 2005 "Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western Societies", *Social Forces*, vol. 84, no. 2, pp. 704-732.

UWAIFO, RUTH y WILLIE BELTON

- 2012 "Coming to America: Does Having a Developed Home Country Matter for Self-Employment in the United States?", *The American Economic Review*, vol. 102, no. 3, pp. 538-542.

VAALER, PAUL M.

- 2018 "Immigrant Remittances and the Venture Investment Environment of Developing Countries", en A. Rebeca Reuber, ed., *International Entrepreneurship*, Londres, Palgrave Macmillan, https://doi.org/10.1007/978-3-319-74228-1_9

VANDOR, PETER

- 2021 "Are Voluntary International Migrants Self-selected for Entrepreneurship? An Analysis of Entrepreneurial Personality Traits", *Journal of World Business*, vol. 56, pp. 1-15.

VINOGRADOV, EVGUENI y EVA J. B. JØRGENSEN

- 2017 "Differences in International Opportunity Identification between Native and Immigrant Entrepreneurs", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 15, pp. 207-228.

VINOGRADOV, EVGUENI y LARS KOLVEREID

- 2010 "Home Country National Intelligence and Self-employment Rates among Immigrants in Norway", *Intelligence*, vol. 38, pp. 151-159.

WALDINGER, ROGER

- 1986 "Immigrant Enterprise. A Critique and Reformulation", *Theory and Society*, vol. 15, nos. 1 y 2, pp. 249-285.

WANG, QINGFANG y CATHY LIU

- 2015 "Transnational Activities of Immigrant-owned Firms and Their Performances in the USA", *Small Business Economics*, vol. 44, pp. 345-359.

WANG, Q. y WEI LI

- 2007 "Entrepreneurship, Ethnicity and Local Contexts: Hispanic Entrepreneurs in Three U.S. Southern Metropolitan Areas", *GeoJournal*, vol. 68, pp. 167-182.

YANG, CHULGUEN, STEPHEN M. COLARELLI, KYUNGHEE HAN y ROBERT PAGE

- 2011 "Start-up and Hiring Practices of Immigrant Entrepreneurs: An Empirical Study from an Evolutionary Psychological Perspective", *International Business Review*, vol. 20, pp. 636-645.

YOKOYAMA, KAZUKO y SARAH BIRCHLEY

- 2020 "Perspectives on Transnational Entrepreneurship", en *Transnational Entrepreneurship in South East Asia, Emerging-Economy State and International Policy Studies*, Nueva York, Springer, https://doi.org/10.1007/978-981-32-9252-9_1

YUENGERT, M. ANDREW

- 1995 "Testing Hypotheses of Immigrant Self-employment", *Journal of Human Resources*, vol. 30, no. 1, pp. 194-204.

ZHANG, YILI y MIN ZHANG

- 2017 "The Mechanism of Sustained Immigrant Entrepreneurship: Wenzhou Chinese Immigrants in Italy", en Simone Guercini, Gabi Dei Ottati, Loretta Baldassar y Graeme Johanson, eds., *Native and Immigrant Entrepreneurship*, Nueva York, Springer, doi: 10.1007/978-3-319-44111-5_10

- 2016 "Can Overseas Migrants Develop Sustained Entrepreneurship? Multiple Case Studies of Wenzhou Migrants in Italy", *The Journal of Chinese Sociology*, vol. 3, no. 4, pp. 1-23.

ZHOU, MIN

- 2004 "Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements", *The International Migration Review*, vol. 38, no. 3, pp. 1040-1074.

ZUCCOTTI, CAROLINA, HARRY B. GANZEBOOM y AYSE GUVELI

- 2015 "Has Migration Been Beneficial for Migrants and Their Children? Comparing Social Mobility of Turks in Western Europe, Turks in Turkey, and Western European Natives", *International Migration Review*, vol. 51, no. 1, pp. 1-30.