

# **Empresarios transnacionales: una forma alternativa de adaptación económica de los inmigrantes**

*Alejandro Portes, Universidad de Princeton*

*William J. Haller, Universidad de Princeton*

*Luis Eduardo Guarnizo, Universidad de California, Davis*

## **Resumen**

La literatura reciente sobre transnacionalismo inmigrante apunta a una forma alternativa de adaptación económica de las minorías extranjeras, en sociedades avanzadas, basada en la movilización de sus redes sociales, a través de diferentes países. Los casos de estudio han subrayado el significado potencial del fenómeno de la integración de los inmigrantes en los países receptores y del desarrollo económico en los países de origen. No obstante su carácter sugestivo, esos estudios casi siempre se basan en el análisis de la variable dependiente, no consiguiendo establecer la existencia empírica de esas actividades, más allá de algunos pocos ejemplos descriptivos y sus posibles determinantes. En este artículo, los temas son abordados usando una encuesta diseñada explícitamente para este propósito y realizada en Estados Unidos con grupos escogidos de inmigrantes latinoamericanos. Aunque el transnacionalismo inmigrante hasta ahora ha recibido poca atención, en la literatura sociológica más importante, tiene potencial para alterar el carácter de las nuevas comunidades étnicas, generadas por la inmigración contemporánea. La existencia empírica del transnacionalismo se examina a partir de las funciones discriminantes de las características migratorias, y busca establecer las probabilidades relativas para participar en esa clase de actividades, basándose en las hipótesis planteadas en la literatura existente. Se discuten las implicaciones de los resultados para la sociología de la inmigración, así como para teorías sociológicas de la economía.

## Introducción

El estudio de la inmigración en economía y sociología se ha enfocado, desde sus orígenes clásicos del siglo XIX, a dos problemas centrales: los determinantes de la migración y la adaptación de los inmigrantes a las sociedades receptoras (Ravenstein, 1928; Park, 1885). Historiadores económicos, como Brinley Thomas (1973), han examinado las fuerzas económicas que dieron pie al flujo migratorio laboral, a través del Atlántico Norte, entre Gran Bretaña y Estados Unidos. Esa tradición dura hasta la actualidad y ha elaborado modelos ortodoxos de expulsión y atracción, así como también un conjunto de teorías alternativas sobre los determinantes de los flujos migratorios, llamadas en su conjunto la “nueva” economía de la migración (Todazo, 1969, 1976; Stara, 1984; Massey, Arango *et al.*, 1998). Los sociólogos también han abordado los orígenes de la inmigración, enfocándose en la adaptación de los inmigrantes a sus nuevos ambientes. Conceptos como asimilación, aculturación y, más recientemente, incorporación, han sido usados de forma extensiva en la literatura sociológica sobre la inmigración, a fin de proporcionar una guía conceptual para analizar este tópico (Alba y Nee, 1997; Portes y Rumbaut, 1996).

En años recientes, un nuevo concepto, “transnacionalismo”, ha introducido una mirada analítica alternativa, en los estudios sobre la migración internacional. En vez de enfocarse en las preocupaciones tradicionales sobre los orígenes de los inmigrantes y su adaptación a las sociedades receptoras, esta perspectiva emergente se concentra en las relaciones continuas, entre los inmigrantes y sus países de origen, y en cómo ese tráfico de ida y vuelta construye complejos nexos sociales, que atraviesan las fronteras nacionales. En su uso contemporáneo, y tal como se aplica a las poblaciones inmigrantes, el término fue introducido por antropólogos sociales, quienes notaron primero la intensa interacción entre los lugares de origen y destino, además del impacto que estas actividades tenían en las comunidades de ambos (Basch *et al.*, 1994).

Sociólogos y geógrafos sociales prosiguieron, en una serie de estudios empíricos documentados, la densidad de los lazos económicos, políticos y culturales de varios grupos inmigrantes (Guarnizo y Smith, 1998; Kyle, 1999, 2001; Levitt, 2001; Smith, 1998). Aunque no cuestionaban en directo los conceptos de asimilación y aculturación, estos estu-

dios sugieren con fuerza que, en el mundo moderno, ha emergido una forma alternativa de adaptación de los inmigrantes a las sociedades receptoras, divergente de las que sugieren los conceptos tradicionales. De forma progresiva, los que inmigraban a países desarrollados vivían una vida dual, participaban en dos escenarios políticos y encontraban nuevos caminos de movilidad económica, en redes sociales, creadas a través de las fronteras (Levitt, 2001; Poros, 2001).

Esta literatura emergente sobre el transnacionalismo inmigrante se caracteriza por una base empírica, consistente, de manera exclusiva, en casos de estudio. Casos de estudio cualitativos, basados casi siempre en el análisis de la variable dependiente. Esto significa que documentan con detalle las características de los inmigrantes que participan en estas actividades transnacionales, pero dicen poco acerca de aquellos que no lo están. La orientación metodológica de estos estudios, por lo general, deja la impresión de que el transnacionalismo se ha vuelto la primera forma de adaptación de los inmigrantes —política y económica. Esta impresión puede no ser exacta.

En este artículo se investiga esta cuestión, usando la primera encuesta diseñada específicamente para abordar el fenómeno de las actividades económicas, políticas y culturales transfronterizas, entre inmigrantes contemporáneos. El análisis se enfoca hacia la empresa económica transnacional, porque es la forma más señalada por la literatura existente y la que tiene el mayor potencial para afectar la movilidad socioeconómica de los grupos inmigrantes, además de su influencia en las comunidades de origen. A partir de este conjunto único de datos, se investiga el transnacionalismo inmigrante para responder a las preguntas siguientes: (a) ¿existe la empresa inmigrante transnacional?, y ¿es empíricamente distinta de las formas de adaptación económica más tradicionales de los inmigrantes?; (b) en caso de que exista, ¿qué tan común es entre los grupos de inmigrantes contemporáneos y cuáles son sus principales manifestaciones? Y (c) ¿cuáles son los principales factores asociados a su surgimiento?

### 1. El terreno controversial del transnacionalismo

Existen en la actualidad dos posiciones alternativas y opuestas respecto a este concepto. La primera enfatiza el significado y la influencia potencial del transnacionalismo, en la nación de origen

y en la receptora, mientras que la segunda cuestiona su importancia, o más aún, su existencia como un fenómeno nuevo. La mejor manera de presentar el transnacionalismo como un fenómeno digno de estudio es resumir las diferentes instancias ilustradas por la investigación. Las instancias de transnacionalismo han sido documentadas en varios grupos inmigrantes, tanto en Estados Unidos como en Europa del este, tal como indican los ejemplos siguientes.

En su estudio sobre la gran población salvadoreña que ha inmigrado a Los Ángeles y Washington D.C., Landolt y sus socias descubrieron una "comunidad empresarial vibrante, afianzada en una red de relaciones sociales" (Landolt, Autler y Baires, 1999, p. 296). El estudio identifica cuatro tipos de empresas transnacionales. El primer tipo está conformado por un circuito de empresas dedicadas a la transferencia de bienes y remesas entre los países, las cuales varían, desde un conjunto de *couriers* internacionales informales, conocidos como *viajeros*, hasta grandes empresas formales como *Gigante Express*, cuya casa matriz está en Los Angeles. El segundo lo integran las *empresas culturales*, que se basan en el contacto diario con El Salvador y dependen de los deseos de los inmigrantes para adquirir y consumir bienes culturales de su país. Periódicos salvadoreños se encuentran en Los Ángeles y Washington D.C., así como también los discos compactos y videos con los últimos éxitos musicales. El tercer tipo son las *empresas étnicas*, empresas pequeñas de minoristas, que proveen a la comunidad inmigrante. Dependen de la provisión continua de bienes salvadoreños importados de El Salvador, tales como ropa o comestibles. Finalmente, las *microempresas de inmigrantes retornados*, empresas establecidas por quienes regresan a El Salvador y dependen de sus contactos en Estados Unidos. Incluyen restaurantes, tiendas de video, ventas y reparación de carros, lavanderías y materiales de oficina. Los hallazgos encontrados sobre el último tipo de empresa, llevan a las autoras a concluir que

---

[...] un nuevo concepto, "transnacionalismo", ha introducido una mirada analítica alternativa, en los estudios sobre la migración internacional [...] esta perspectiva emergente se concentra en las relaciones continuas, entre los inmigrantes y sus países de origen, y en cómo ese tráfico de ida y vuelta construye complejos nexos sociales, que atraviesan las fronteras nacionales.

---

Típicamente, la idea de una microempresa se origina en la experiencia del inmigrante en Estados Unidos, y la inversión de capital proviene de los ahorros personales como inmigrante. Dada la precaria y frecuente baja rentabilidad de sus negocios, la expansión y los costos de mantenimiento con frecuencia fuerzan a que el empresario busque en Estados Unidos empleo remunerado de manera regular (Landolt *et al.*, 1999, p. 299).

Un patrón similar fue detectado por Itzigsohn *et al.* (1999), en su estudio sobre las comunidades de inmigrantes dominicanos, en el área de Washington Heights, Nueva York. Estos investigadores también descubrieron una serie de *couriers* transnacionales informales, que operan entre Estados Unidos y República Dominicana, gran variedad de tiendas, que venden comestibles importados, música y prensa dominicanos, en Nueva York y Providencia, y un rápido crecimiento de agencias de remesas, conocidas localmente como *financieras*. En la ciudad capital de Santo Domingo, las empresas de emigrantes que han regresado incluyen también un conjunto de negocios, basados en la reproducción de ejemplos de Estados Unidos. Estos incluyen tiendas de video, lavanderías, accesorios para carros, entrega a domicilio de comida rápida y tiendas de *software* para computadoras.

La industria de la construcción residencial en República Dominicana se ha vuelto transnacional, por su creciente dependencia de las demandas de los inmigrantes. Las empresas de construcción y bienes raíces, por lo general, se anuncian en la prensa de inmigrantes, en la ciudad de Nueva York. Barrios residenciales completos de Santo Domingo han sido construidos, pensando en la comunidad expatriada. El gobierno dominicano ha facilitado la elección de un representante de la comunidad inmigrante en Nueva York, en el Congreso Nacional, y ha nombrado cónsul en esa ciudad a un inmigrante, lo cual refleja la importancia creciente

de las remesas y las inversiones. En declaraciones oficiales, los inmigrantes dominicanos ya no son "ausentes", sino personas "temporalmente en el exterior" (Itzigssohn *et al.*, 1999).

Un tercer ejemplo con un sesgo cultural único es el estudio de Kyle (1999, 2001), sobre la comunidad indígena otavaleña, en el altiplano ecuatoriano. Tradicionalmente, el pueblo de Otavalo es especialista en la producción y mercadeo de ropa; desde la época colonial ha desarrollado y adaptado nuevas habilidades productivas. En las últimas tres décadas, los otavaleños han viajado al exterior, para vender sus coloridos productos, en las ciudades principales de Europa y Norteamérica. En contraste con otros productores indígenas, quienes venden sus artesanías a intermediarios, los otavaleños se apropian del valor total de su producción al llevarla ellos mismos a los consumidores del primer mundo. En el mismo período, enclaves otavaleños han empezado a surgir en el extranjero. Su característica distintiva es que sus miembros no viven de empleos asalariados, sino de la venta de bienes traídos de Ecuador. El movimiento de ida y vuelta, requerido por su comercio, ha hecho que los otavaleños sean reconocidos, no solo en el aeropuerto de Quito, sino también en ferias de calle de Nueva York, París, Amsterdam y otras ciudades del primer mundo (Kyle, 2001). Este denso comercio transnacional ha causado un impacto profundo en el pueblo. Así, ha revertido la jerarquía racial tradicional de los Andes; en Otavalo, los empresarios indígenas y no los blancos o los mestizos locales son los que habitan en las casas mejores y los que tienen los carros mejores. En las calles de Otavalo, no es inusual encontrar mujeres blancas, vestidas con los trajes indígenas tradicionales de gala; son las esposas de los empresarios transnacionales, quienes han comprado y traído los vestidos durante sus viajes a Alemania, Inglaterra u Holanda (Kyle, 1999).

El último ejemplo se refiere a los lazos comerciales informales transatlánticos que conectan a las islas de Cabo Verde con el país que las colonizó, Portugal, y con otras naciones lusoparlantes. Este negocio lo conducen mujeres viajeras. De acuerdo a un equipo investigador de la Universidad de Lisboa, estas mujeres se han ganado un nombre distintivo, en el dialecto local, *rebidantes*, que significa "aquellas que son capaces de sobrepasar obstáculos y crear nuevas oportunidades de vida". Los obstáculos a superar son los costos de viaje y las

dificultades para comprar bienes en países extranjeros; las oportunidades se relacionan con la movilidad económica y la adquisición de una posición "respetable" para sus familias y comunidades (Marques *et al.*, 2001).

Este comercio transatlántico informal es posible por la presencia de comunidades de Cabo Verde en el extranjero y de redes familiares y amistosas de larga distancia. Los lazos de solidaridad (Portes y Sensenbrenner, 1993), dentro de esas redes, permite que mujeres de recursos modestos tengan acceso a vendedores mayoristas y a otros proveedores, en países lejanos; la confianza, reforzada por lazos de consanguinidad, en varios sitios de un país transforma a esas mujeres en *couriers* internacionales confiables, que trasladan cantidades de dinero y bienes, a través del Atlántico. El transporte aéreo y las comunicaciones de larga distancia han facilitado el crecimiento de este comercio internacional, que, en la actualidad, emplea a miles de mujeres en las islas de Cabo Verde (Marques *et al.*, 2001).

No obstante la novedad y el interés despertados por estos estudios, que difieren de manera significativa de las historias tradicionales de asimilación de los inmigrantes, el escepticismo sobre el significado de las empresas transnacionales de base, persiste. Esta posición ante la perspectiva transnacional tiene dos argumentos. El primero sostiene que estas actividades, aunque llamativas, son excepcionales. En gran parte, los inmigrantes actuales todavía siguen las vías tradicionales, ya sea que se habitúen a y sean asimilados por las sociedades receptoras, o regresen de manera definitiva a su país de origen (López, 2001). El segundo argumento solo afirma que no hay nada nuevo en lo que se designa como transnacionalismo. Los europeos que emigraron a Estados Unidos, a finales del siglo XIX y principios del XX, siguieron los mismos patrones de viajes de ida y vuelta, así como también tuvieron iniciativas económicas que vinculaban los lugares de origen y destino (Foner, 1997).

Hay algún mérito en el segundo argumento, en tanto que establece una conexión entre flujos migratorios pasados y presentes; pero la existencia de iniciativas transfronterizas de inmigrantes, en períodos previos, no implica forzosamente la existencia de una perspectiva transnacional. En primer lugar, las condiciones tecnológicas de hace un siglo hacían que para las empresas transfronterizas fuera imposible alcanzar la amplitud e intensidad

de las iniciativas descritas en la literatura contemporánea. El transporte aéreo, las llamadas de larga distancia, el fax y las comunicaciones vía Internet subrayan la extraordinaria flexibilidad lograda por las redes comerciales otavaleñas, la proliferación de *viajeros* salvadoreños moviéndose con regularidad entre California y pueblos remotos de Centroamérica, y la viabilidad de las redes de las *rebidentes*, a través del Atlántico. Aún los académicos que apoyan este argumento reconocen que las condiciones tecnológicas actuales proporcionan al auge de actividades transnacionales de inmigrantes una amplitud e intensidad no comparables con las documentadas en el pasado (Foner, 1997).



En segundo lugar, la existencia de precedentes del transnacionalismo inmigrante contemporáneo no invalida su potencial importancia teórica. De hecho, el descubrimiento retrospectivo de actividades similares entre inmigrantes al cambio del siglo XX, subraya el valor del concepto, y apunta a conexiones ignoradas antes. La tendencia a descartar una idea, una vez que los precedentes históricos han sido encontrados, fue analizada por Merton (1968), en un ensayo clásico. Merton se refirió a esto como la falacia del presagio. Comienza su análisis con la incisiva cita de Whitehead, "toda cosa importante ha sido dicha antes por alguien que no la descubrió". En palabras de Merton (1968):

Lo que es más común es que cuando una idea es formulada de manera suficientemente definitiva y enfática, no puede ser ignorada por los contemporáneos, y entonces se vuelve fácil encontrar anticipaciones de ella (p. 16).

En nuestro caso, una vez que la perspectiva transnacional ha sido formulada "de manera suficientemente enfática", encontrar precedentes en la literatura histórica resulta ser un ejercicio simple. Desde entonces se hizo posible establecer nexos retroactivos entre fenómenos antes inconexos, como las actividades trasatlánticas de los inmigrantes rusos y polacos a Norteamérica y el tenso comercio transpacífico de los comerciantes chinos (Glick Schiller, 1999). No hay nada incorrecto en estos descubrimientos, así como tampoco invalidan el concepto.

De mayor peso es la objeción que la empresa transnacional es excepcional y no justifica mucha

atención. Desde esta perspectiva, el principal enfoque sociológico sobre la inmigración, que se basa en los conceptos de asimilación (Alba y Nee, 1997) o, más reciente, el que se fundamenta en los modos de incorporación (Portes y Rumbaut, 1996), parece poder dar buena cuenta de los estudios, en este campo. Para críticos como Waldinger (1998) y López (2001), las actividades transnacionales documentadas hasta ahora representan poco más que fenómenos de poca importancia, ya sea desde el punto de vista cuantitativo o de contenido.

Este artículo investiga la validez de estos argumentos, para lo cual usa información recogida específicamente para este propósito. Busca establecer si estas empresas transnacionales de inmigrantes existen de manera regular y si representan una forma de adaptación económica distinta a las formas más tradicionales. Si es así, intenta identificar las características de tales empresas y de los empresarios, para clarificar las determinantes principales de su participación en esas actividades. El fenómeno del transnacionalismo inmigrante ha recibido, en la práctica, poca atención, por parte de la literatura sociológica más importante. ¿Está justificada esta indiferencia, o al contrario, es un tópico significativo, pero ignorado, el cual necesita ser abordado?

## 2. El estudio

### 2.1. Diseño de la muestra

La información para el análisis proviene del Proyecto Comparación de Inmigración Empresarial (*Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*),

un esfuerzo conjunto entre universidades de la costa este y oeste de Estados Unidos<sup>1</sup>, para reunir información e identificar y estudiar las actividades empresariales de tres nacionalidades de inmigrantes. Inicialmente, en 1996, el proyecto reunió información sobre muestras de unos 50 informantes, en áreas de concentración de inmigrantes, y usó esta información para una encuesta de jefes de hogares adultos, en esas áreas. La encuesta, llevada a cabo en 1998, recogió información de 1 202 personas nacidas en Colombia, República Dominicana o El Salvador, que habían inmigrado a Estados Unidos. Las entrevistas se llevaron a cabo en áreas seleccionadas de Los Ángeles, Nueva York, Providencia y Washington D.C.

La encuesta identificó a los encuestados, a través de dos estrategias de muestreo. En primer lugar, en cada ciudad se identificaron segmentos censales correspondientes a la comunidad inmigrante de interés. Se diseñó una muestra aleatoria de grupos de dos etapas, usando manzanas de la ciudad como unidades primarias de muestreo (Kish, 1965, p. 155). Las manzanas fueron numeradas y luego seleccionadas por muestreo aleatorio simple. Dentro de las manzanas seleccionadas, se llevó a cabo un muestreo aleatorio sistemático de las viviendas. La fracción de muestreo se mantuvo constante en cada área, siendo de 1-4 o 1-5 de las viviendas, en cada manzana. Una pregunta filtro sobre el lugar de nacimiento del jefe de hogar sirvió para determinar la elegibilidad. Se descartaron viviendas en las cuales el jefe del hogar había nacido en Estados Unidos o en otros sitios diversos a los tres países que se buscaba investigar.

El diseño del muestreo en dos etapas mantiene una probabilidad de selección igual dentro de los sitios de la muestra, porque el muestreo de viviendas tiene un peso propio con respecto a los grupos de la primera etapa (Frankel, 1983; Kish, 1965, p. 154-61). No obstante, las probabilidades de selección varían en los sitios, por el tamaño desigual de las comunidades de inmigrantes. Para el análisis donde se usó el total de la muestra obtenida, ajustamos esas diferencias, mediante el peso de los casos. En cada ciudad y en cada comunidad inmigrante, los pesos son el opuesto de la fracción de muestra, definida como la proporción entre la muestra y la población de jefes de hogar de los grupos meta, en cada área. El Censo de Población y Vi-

vienda de 1990 proveyó la información necesaria para computar fracciones de muestra, en cada sitio de la muestra (Frankel, 1983; Sudman, 1983).

En segundo lugar, la encuesta *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project* incluye una muestra no aleatoria de empresarios, identificados por referencias de informantes. El propósito de esta muestra era compensar la relativa escasez de empresarios entre la población en general. Una muestra aleatoria, especialmente pequeña, corre el riesgo de identificar muy pocos empresarios para su análisis. Por lo tanto, era necesario complementar la muestra de dos etapas para asegurar un número suficiente de casos. Por eso, se solicitó información a varios grupos de informantes, entrevistados en la primera fase del estudio, incluyendo a líderes comunitarios, políticos, sacerdotes y profesionales. A esos informantes se les pidió que identificaran a todos los empresarios que conocían de la misma nacionalidad de origen, fueran o no transnacionales. Con esta información, tratamos de identificar y entrevistar a todas las personas mencionadas.

Este muestreo de referencia es tratado como un estrato especial (Kish, 1965, p. 408). Puede ser usado como un estimado de la proporción de empresarios inmigrantes en una comunidad solo asumiendo que los informantes no excluyeron un número significativo, en otras palabras, que la probabilidad de selección de tales casos se aproxime a 1. Esta situación fue aproximada en algunas áreas, donde los datos de los informantes resultaron redundantes y las mismas personas fueron identificadas varias veces. En algunos lugares, el número de empresarios de la muestra se aproxima o excede el número total de las personas autoempleadas de la nacionalidad investigada, en el área, tal como lo registra el censo de 1990. Este muestreo de referencia se usó sobre todo para investigar los antecedentes socioeconómicos y las características actuales de los diferentes tipos de empresarios, en comparación con otros inmigrantes. Para este propósito, reunimos ambas muestras (de grupo y de referencia) en un análisis multivariado, dando peso a los casos de referencia por la proporción que los autoempleados representaban en la población de jefes de hogar adultos de las nacionalidades investigadas, en cada área de la muestra. Este procedimiento evita la pérdida de información valiosa, al

1. Universidad John Hopkins, Universidad Brown y Universidad de California, Davies. En 1998, la sede del proyecto se trasladó al Centro para la Migración y el Desarrollo, en la Universidad de Princeton.

mismo tiempo que evita los estimados sesgados, resultantes de diferentes probabilidades de selección (Kish, 1965, pp. 406-408; Sudman, 1983).

Muestras, fracciones de muestras y porcentajes de jefes de hogar autoempleados, en cada área investigada, se presentan en el Cuadro 1.

**Cuadro 1**  
**Distribución de la muestra CIEP por país de origen, área y tipo de actividad económica**

País de origen	Sitio de estudio	Muestra N	Población N*	%	% Auto-empleados (Censo 1990)	% Auto-empleados (muestra aleatoria CIEP)	% Empresarios transnacionales **	% Empresarios domésticos ***	% Transnacionales entre los auto-empleados
Colombia	Queens, NY	311	26,750	1.16	8.0	11.5	4.3	7.2	37.5
República Dominicana	Providence, RI	159	2,296	6.92	4.0	21.3	13.6	7.7	64.0
	Washington Heights, NY	259	88,930	0.29	7.8	8.2	3.7	4.5	45.6
	<i>Subtotal</i>	418	91,226	—	7.7 <sup>3</sup>	8.5 <sup>3</sup>	4.8	3.7	52.5
El Salvador	Los Ángeles, CA	240	57,076	0.42	7.4	7.0	5.5	1.5	78.5
	Washington, DC	233	12,176	1.91	5.3	7.2	5.3	1.9	74.0
	<i>Subtotal</i>	473	69,252	—	7.0 <sup>3</sup>	7.0 <sup>3</sup>	5.3	1.7	76.2
<i>Total</i>		1,202	187,228	0.64	7.5	8.4	5.1	3.3	57.9

\* Jefes adultos de hogares trabajando de nacionalidad relevante en los sitios escogidos, censo 1990.

\*\* Muestra ponderada CIEP.

\*\*\* Promedios ponderados por población de los jefes adultos de nacionalidad relevante en cada sitio.

### 3. Definición de transnacionalismo

La mayoría de los inmigrantes ocasionalmente participa en algún tipo de actividad transfronteriza, como el envío de remesas a familiares o la venta de bienes para revenderlos en el país de origen, de manera casual. Aunque estas actividades amplían el campo transnacional, no son el sujeto de la investigación por dos razones. En primer lugar, son las *menos* novedosas de las manifestaciones del transnacionalismo, dado que los viajes ocasionales de regreso y las remesas han sido casi universales, entre los grupos de inmigrantes, pasados y presentes (Foner, 1997; Guamizo y Smith, 1998). En segundo lugar, no representan un modo alternativo de adaptación económica, porque la mayoría de las personas continúa con un empleo asalariado o con un sueldo, en la sociedad que la acoge.

Si el transnacionalismo inmigrante más mencionado en la literatura reciente significa algo, es que debería constituir una forma distinta de adaptación económica. En otras palabras, debe haber una clase distinta de inmigrantes, dedicados a estas acti-

vidades de manera regular y que dependen de ellas como su primera fuente de subsistencia. Estos empresarios transnacionales deberían diferir, de diversas maneras, tanto de la masa de inmigrantes con un empleo remunerado como de los empresarios tradicionalmente más determinados por el factor étnico, cuyas actividades se limitan a los mercados locales de la sociedad receptora (Landolt, 2001; Levitt, 2001).

Se hicieron una serie de preguntas filtro a todos los que respondieron para identificar a estas personas. Los *empresarios* fueron definidos, en términos operativos, como aquellos que dijeron ser propietarios de una empresa o autoempleados, en las preguntas sobre su ocupación principal y su lugar de empleo. Los *empresarios transnacionales* fueron definidos, a su vez, como el subgrupo de propietarios de empresas que viajaban al exterior, al menos dos veces al año, por negocios, y quienes afirmaron que "El éxito de mi empresa depende de un contacto regular con países extranjeros" y "El éxito de mi empresa depende de contacto regular con [Colombia, República Dominicana o El Salva-

un esfuerzo conjunto entre universidades de la costa este y oeste de Estados Unidos<sup>1</sup>, para reunir información e identificar y estudiar las actividades empresariales de tres nacionalidades de inmigrantes. Inicialmente, en 1996, el proyecto reunió información sobre muestras de unos 50 informantes, en áreas de concentración de inmigrantes, y usó esta información para una encuesta de jefes de hogares adultos, en esas áreas. La encuesta, llevada a cabo en 1998, recogió información de 1 202 personas nacidas en Colombia, República Dominicana o El Salvador, que habían inmigrado a Estados Unidos. Las entrevistas se llevaron a cabo en áreas seleccionadas de Los Ángeles, Nueva York, Providencia y Washington D.C.

La encuesta identificó a los encuestados, a través de dos estrategias de muestreo. En primer lugar, en cada ciudad se identificaron segmentos censales correspondientes a la comunidad inmigrante de interés. Se diseñó una muestra aleatoria de grupos de dos etapas, usando manzanas de la ciudad como unidades primarias de muestreo (Kish, 1965, p. 155). Las manzanas fueron numeradas y luego seleccionadas por muestreo aleatorio simple. Dentro de las manzanas seleccionadas, se llevó a cabo un muestreo aleatorio sistemático de las viviendas. La fracción de muestreo se mantuvo constante en cada área, siendo de 1-4 o 1-5 de las viviendas, en cada manzana. Una pregunta filtro sobre el lugar de nacimiento del jefe de hogar sirvió para determinar la elegibilidad. Se descartaron viviendas en las cuales el jefe del hogar había nacido en Estados Unidos o en otros sitios diversos a los tres países que se buscaba investigar.

El diseño del muestreo en dos etapas mantiene una probabilidad de selección igual dentro de los sitios de la muestra, porque el muestreo de viviendas tiene un peso propio con respecto a los grupos de la primera etapa (Frankel, 1983; Kish, 1965, p. 154-61). No obstante, las probabilidades de selección varían en los sitios, por el tamaño desigual de las comunidades de inmigrantes. Para el análisis donde se usó el total de la muestra obtenida, ajustamos esas diferencias, mediante el peso de los casos. En cada ciudad y en cada comunidad inmigrante, los pesos son el opuesto de la fracción de muestra, definida como la proporción entre la muestra y la población de jefes de hogar de los grupos meta, en cada área. El Censo de Población y Vi-

vienda de 1990 proveyó la información necesaria para computar fracciones de muestra, en cada sitio de la muestra (Frankel, 1983; Sudman, 1983).

En segundo lugar, la encuesta *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project* incluye una muestra no aleatoria de empresarios, identificados por referencias de informantes. El propósito de esta muestra era compensar la relativa escasez de empresarios entre la población en general. Una muestra aleatoria, especialmente pequeña, corre el riesgo de identificar muy pocos empresarios para su análisis. Por lo tanto, era necesario complementar la muestra de dos etapas para asegurar un número suficiente de casos. Por eso, se solicitó información a varios grupos de informantes, entrevistados en la primera fase del estudio, incluyendo a líderes comunitarios, políticos, sacerdotes y profesionales. A esos informantes se les pidió que identificaran a todos los empresarios que conocían de la misma nacionalidad de origen, fueran o no transnacionales. Con esta información, tratamos de identificar y entrevistar a todas las personas mencionadas.

Este muestreo de referencia es tratado como un estrato especial (Kish, 1965, p. 408). Puede ser usado como un estimado de la proporción de empresarios inmigrantes en una comunidad solo asumiendo que los informantes no excluyeron un número significativo, en otras palabras, que la probabilidad de selección de tales casos se aproxime a 1. Esta situación fue aproximada en algunas áreas, donde los datos de los informantes resultaron redundantes y las mismas personas fueron identificadas varias veces. En algunos lugares, el número de empresarios de la muestra se aproxima o excede el número total de las personas autoempleadas de la nacionalidad investigada, en el área, tal como lo registra el censo de 1990. Este muestreo de referencia se usó sobre todo para investigar los antecedentes socioeconómicos y las características actuales de los diferentes tipos de empresarios, en comparación con otros inmigrantes. Para este propósito, reunimos ambas muestras (de grupo y de referencia) en un análisis multivariado, dando peso a los casos de referencia por la proporción que los autoempleados representaban en la población de jefes de hogar adultos de las nacionalidades investigadas, en cada área de la muestra. Este procedimiento evita la pérdida de información valiosa, al

1. Universidad John Hopkins, Universidad Brown y Universidad de California, Davies. En 1998, la sede del proyecto se trasladó al Centro para la Migración y el Desarrollo, en la Universidad de Princeton.

mismo tiempo que evita los estimados sesgados, resultantes de diferentes probabilidades de selección (Kish, 1965, pp. 406-408; Sudman, 1983).

Muestras, fracciones de muestras y porcentajes de jefes de hogar autoempleados, en cada área investigada, se presentan en el Cuadro 1.

**Cuadro 1**  
**Distribución de la muestra CIEP por país de origen, área y tipo de actividad económica**

País de origen	Sitio de estudio	Muestra N	Población N*	%	% Auto-empleados (Censo 1990)	% Auto-empleados (muestra aleatoria CIEP)	% Empresarios trans-nacionales **	% Empresarios domésticos ***	% Trans-nacionales entre los auto-empleados
Colombia	Queens, NY	311	26,750	1.16	8.0	11.5	4.3	7.2	37.5
República Dominicana	Providence, RI	159	2,296	6.92	4.0	21.3	13.6	7.7	64.0
	Washington Heights, NY	259	88,930	0.29	7.8	8.2	3.7	4.5	45.6
	<i>Subtotal</i>	418	91,226	—	7.7 <sup>1</sup>	8.5 <sup>1</sup>	4.8	3.7	52.5
El Salvador	Los Ángeles, CA	240	57,076	0.42	7.4	7.0	5.5	1.5	78.5
	Washington, DC	233	12,176	1.91	5.3	7.2	5.3	1.9	74.0
	<i>Subtotal</i>	473	69,252	—	7.0 <sup>1</sup>	7.0 <sup>1</sup>	5.3	1.7	76.2
<i>Total</i>		1,202	187,228	0.64	7.5	8.4	5.1	3.3	57.9

\* Jefes adultos de hogares trabajando de nacionalidad relevante en los sitios escogidos, censo 1990.

\*\* Muestra ponderada CIEP.

\*\*\* Promedios ponderados por población de los jefes adultos de nacionalidad relevante en cada sitio.

### 3. Definición de transnacionalismo

La mayoría de los inmigrantes ocasionalmente participa en algún tipo de actividad transfronteriza, como el envío de remesas a familiares o la venta de bienes para revenderlos en el país de origen, de manera casual. Aunque estas actividades amplían el campo transnacional, no son el sujeto de la investigación por dos razones. En primer lugar, son las *menos* novedosas de las manifestaciones del transnacionalismo, dado que los viajes ocasionales de regreso y las remesas han sido casi universales, entre los grupos de inmigrantes, pasados y presentes (Foner, 1997; Guarnizo y Smith, 1998). En segundo lugar, no representan un modo alternativo de adaptación económica, porque la mayoría de las personas continúa con un empleo asalariado o con un sueldo, en la sociedad que la acoge.

Si el transnacionalismo inmigrante más mencionado en la literatura reciente significa algo, es que debería constituir una forma distinta de adaptación económica. En otras palabras, debe haber una clase distinta de inmigrantes, dedicados a estas acti-

vidades de manera regular y que dependen de ellas como su primera fuente de subsistencia. Estos empresarios transnacionales deberían diferir, de diversas maneras, tanto de la masa de inmigrantes con un empleo remunerado como de los empresarios tradicionalmente más determinados por el factor étnico, cuyas actividades se limitan a los mercados locales de la sociedad receptora (Landolt, 2001; Levitt, 2001).

Se hicieron una serie de preguntas filtro a todos los que respondieron para identificar a estas personas. Los *empresarios* fueron definidos, en términos operativos, como aquellos que dijeron ser propietarios de una empresa o autoempleados, en las preguntas sobre su ocupación principal y su lugar de empleo. Los *empresarios transnacionales* fueron definidos, a su vez, como el subgrupo de propietarios de empresas que viajaban al exterior, al menos dos veces al año, por negocios, y quienes afirmaron que "El éxito de mi empresa depende de un contacto regular con países extranjeros" y "El éxito de mi empresa depende de contacto regular con [Colombia, República Dominicana o El Salva-

dor, de acuerdo al país de procedencia del encuestado]”.

Un módulo especial del cuestionario fue aplicado a los empresarios, tanto transnacionales como domésticos, para obtener información detallada sobre sus empresas y el carácter de sus actividades. Este procedimiento llevó a tres categorías de empleo, mutuamente excluyentes: empleados asalariados, empresarios domésticos y empresarios transnacionales. La primera cuestión planteada a los datos disponibles fue si las tres categorías preliminares eran, en realidad, distintas, en términos de características de los antecedentes, participación en varias actividades y situación económica de sus miembros.

### 3.1. Selección de grupos inmigrantes

Las nacionalidades meta, seleccionadas por varias razones, fueron inmigrantes colombianos, dominicanos y salvadoreños. En primera instancia, todos son grupos de inmigrantes de tamaño significativo, cada uno de ellos estaba conformado por medio millón de personas, aproximadamente, en 1996 (Farley, 2001; Oficina del Censo, 1999). En segunda instancia, son menos conocidos que las grandes poblaciones de inmigrantes, como los mexicanos, quienes han sido estudiados de forma extensiva (Massey, Alarcón *et al.*, 1987; Sáñez-Orozco, 1998). En tercera instancia, sus contextos de salida y recepción son suficientemente diversos como para proveer una base comparativa de diferentes tipos de adaptación económica.

Los dominicanos son, en particular, inmigrantes económicos, que procuran escapar a condiciones difíciles en sus hogares, aunque mantienen lazos estrechos con sus familias y comunidades de origen. Con el transcurso del tiempo, la inmigración dominicana se ha ido diversificando, de una forma progresiva —incluye a profesionales así como también a trabajadores rurales—, y se ha ido dispersando. Del área de Washington Heights, en Manhattan, se ha extendido a las pequeñas ciudades, en el corredor Nueva York-Boston, sobre todo en Providencia (Itzigsohn, *et al.*, 1999, Levitt, 1997).

En cambio, los salvadoreños representan una emigración política: llegaron a Estados Unidos para escapar de una violenta guerra civil, en su país. A la mayoría de ellos, las autoridades migratorias estadounidenses les denegaron asilo; no obstante, han subsistido como inmigrantes ilegales en trabajos de

baja paga y estatus. La mayoría de los que llegaron al comienzo eran refugiados campesinos —pequeños agricultores y trabajadores rurales— quienes, no obstante las condiciones difíciles que enfrentaron para asentarse en Estados Unidos, lograron mantener fuertes lazos con sus comunidades de origen. Con el tiempo, la composición educativa y ocupacional del grupo se ha diversificado y su situación legal ha mejorado. Los salvadoreños se agrupan en áreas centrales del sureste, sobre todo, en Los Ángeles. De manera gradual se han ido hacia el este y así han conformado otra gran concentración en Washington D.C., sobre todo, en la sección Adams Morgan (Landolt *et al.*, 1999; Mahler, 1995; Repak, 1995).

Los colombianos son un grupo inmigrante más reciente, que ha crecido con rapidez por el aumento de la violencia relacionada con la política y el narcotráfico en su país. La mayor parte de esta inmigración proviene de ciudades e incluye un número considerable de profesionales con nivel universitario. Los lazos con el país natal son más débiles que los de quienes son originarios de áreas rurales y poseen unos vínculos sociales estrechos. Varios estudios registran que el estigma asociado con el narcotráfico y con la sospecha perenne de que algunos puedan ser parte de él, ha causado que estos inmigrantes desconfíen unos de otros y estén menos dispuestos a participar en actividades cooperativas (Díaz, 1997; Guamizo, Sánchez y Roach, 1999). Por la misma razón, los inmigrantes colombianos están más dispersos que otros grupos, existen pocas concentraciones en las áreas residenciales identificables. El principal núcleo se encuentra en el área de Jackson Heights, Queens, Nueva York, con enclaves secundarios en Los Ángeles y Miami.

El Cuadro 1 sintetiza las características de la muestra *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*, por origen nacional y ubicación. Los 1 202 casos de la muestra representan un estimado de una población total de unos 180 000 jefes de hogar adultos, en las cinco áreas investigadas. Se presentan los datos del censo de 1990 sobre el porcentaje de adultos en edad de trabajar autoempleados, de la misma nacionalidad, en esas áreas, con propósitos comparativos. Los datos son de magnitud similar, exceptuando en Providencia, Rhode Island, donde la muestra reveló un porcentaje de empresarios cinco veces mayor a los censados. Si se toman en cuenta la diferencia de casi diez años en la recolección de los datos y el crecimiento veloz

de la inmigración, durante la década de los noventa, estos resultados apoyan la representatividad total de la muestra *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*.

Los datos censales no diferencian a los autoempleados, según el tipo de empresas. Esto se hizo sobre la base de la muestra obtenida y se proporcionan del porcentaje de empresarios transnacionales y domésticos, para cada nacionalidad de origen y en cada sitio.

## 4. Resultados

### 4.1. Análisis discriminante

El Cuadro 1 aclara dos resultados iniciales de la encuesta. Primero, que las comunidades de inmigrantes incluyen un grupo de personas que puede ser identificado como empresarios transnacionales, según criterios explícitos, empleados en las preguntas filtro. Segundo, que este grupo no es dominante, pero representa una fracción de la mayoría de los inmigrantes, que continúa siendo empleado asalariado. Este hallazgo pone en evidencia una limitación clave de la extensa literatura cualitativa sobre el tema: la tendencia a fijarse en instancias de transnacionalismo visibles, mientras se ignora a la mayoría, la cual no participa en actividades transnacionales de manera regular. Simultáneamente, se observa que los transnacionales representan un porcentaje considerable de todos los inmigrantes empresarios. En la muestra *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*, obtenida y sopesada, los transnacionales representan solo el 5 por ciento del total, pero llegan a ser el 58 por ciento de los autoempleados. Este es un hallazgo significativo, pues la mayor parte de la literatura previa sobre inmigración empresarial había negado esta distinción, y sugería, por eliminación, que la mayor parte de esas actividades eran puramente de carácter doméstico (Nee y Sanders, 2001; Portes y Zhou, 1999).

Dados estos resultados, la siguiente pregunta es: ¿en qué grado los inmigrantes identificados como transnacionales poseen un perfil socioeconómico distinto? Se busca establecer con mayor precisión, si las tres categorías de adaptación, definidas a partir de las preguntas filtro de la encuesta, son, en realidad, diferentes. Para ello, se emplea el análisis discriminante, un método introducido por Fisher, quien asigna casos a un conjunto de categorías mutuamente excluyentes sobre la base de

funciones lineales de variables de predicción. Los pesos asignados a cada variable de predicción se escogen para maximizar la relación entre la suma de cuadrados de los grupos y la suma de los cuadrados de los intragrupos (Norusis, 1990; Van de Geer, 1971, pp. 242-243). La función canónica discriminante puede ser escrita como sigue:

$$C_{ij} = \sum_{ik} \beta_{jk} \theta_{ik}$$

Donde,  $C_{ij}$  es el centroide (promedio) de cada categoría mutuamente excluyente  $i$  en función discriminante  $j$ ; los  $\beta$  son coeficientes de funciones discriminantes no estandarizados, y  $\theta_{ik}$  son valores medio en un conjunto de variables  $k$  para cada grupo  $i$ .

Las variables de predicción usadas en el análisis están dentro de tres categorías: (a) rasgos demográficos individuales, incluyendo edad, sexo y nacionalidad de origen; (b) características de adaptación, incluyendo ciudadanía, ingresos mensuales y percepciones de discriminación, y (c) relaciones con el país de origen. En el Apéndice se presentan



medias, medianas, desviaciones estándar y rangos para todas las variables.

A diferencia de la regresión múltiple, el propósito del análisis discriminante no es examinar los efectos causales, sino establecer si hay diferencias en grupos arbitrariamente contruidos, y en caso de que sea así, de qué manera. El Cuadro 2 presenta los resultados. El primer hallazgo relevante es que este conjunto de variables de predicción sí discrimina de forma empírica entre los tres grupos. Esto está indicado por los valores eigen (la relación entre-sumas-de-cuadrados con intra-sumas-de-cuadra-

dos), en el margen superior del cuadro. En tres grupos, el análisis alcanza un máximo de dos funciones lineales. El valor discriminante de cada uno puede ser probado con la distribución de *chi* cuadrado del  $\lambda$  de Wilk, que es el opuesto a la correlación canónica, elevada al cuadrado. Tal como se muestra en los datos de *chi* cuadrado, en la parte superior del cuadro, ambas funciones son significativas, pero la primera es responsable del grueso de la diferencia entre grupos. Esto está indicado por el amplio margen en valores eigen, además del porcentaje de variación común explicado.

**Cuadro 2**  
**Análisis discriminante de la adaptación económica de los inmigrantes, 1998<sup>2</sup>**

Estadísticas/variables	Funciones	
	I	II
Valor Eigen	0.70	0.09
Porcentaje de la varianza común	88.8	11.2
Correlación canónica	0.642	0.285
Lambda de Wilk	0.540	0.919
Chi Square (grados de libertad)	6357.3 (30)*	0.285
<i>Predictores(a)</i>	<i>Coefficientes de la función discriminante**</i>	
<i>Demografía</i>		
Edad	-0.002	-0.003
Sexo (Masculino)	0.436 (.36)	-0.037
Nacionalidad: Colombiano***	0.024	1.088 (0.45)
Nacionalidad: Salvadoreño***	0.373	-0.782 (-0.64)
<i>Adaptación</i>		
Discriminación percibida en Estados Unidos	0.233	-0.277
Ciudadanía norteamericana	0.638 (0.26)	-0.233
Ingresos mensuales en Estados Unidos	0.000 (0.45)	0.000
<i>Lazos con el país de origen</i>		
Asociaciones del pueblo de origen	1.062 (0.58)	1.077
Asociaciones caritativas	1.028 (0.63)	-0.638
Organizaciones políticas	1.336 (0.41)	1.549 (0.61)
Clubes deportivos	0.183 (0.42)	0.098
Presencia en celebraciones patronales	0.136 (0.32)	1.224 (0.32)
Inversiones propias en bienes raíces	0.399 (0.28)	-0.117
Dinero enviado para proyectos en pueblos de origen	0.062 (0.46)	-1.628
Dinero enviado para campañas políticas	-0.067 (0.34)	1.111 (0.55)
<i>Grupos centroides</i>		
Salarios de trabajadores empleados	-0.583	-0.004
Empresario doméstico	0.799	0.728
Empresario transnacional	1.372	-0.310

\* Grados de libertad en paréntesis.

\*\* Coeficientes no estandarizados. Las correlaciones al interior del grupo están entre paréntesis. Los valores menores a 0.25 se omitieron.

\*\*\* Los dominicanos son la categoría de referencia.

2. Peso de la muestra *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project (CIEP)*. Ver el Apéndice para la descripción de variables.

Una mirada al grupo de centroides muestra la clase de diferencias que el análisis identifica. La primera función, y por un margen amplio, la más poderosa, discrimina entre todos los empresarios, cuyos valores principales sean positivos y empleados asalariados, cuyo centroide es negativo. Entre los empresarios, los transnacionales son con mucho los más distantes en el espacio de función canónica con respecto a la mayoría de empleados asalariados, lo cual indica que valores positivos en esta función están asociados sobre todo a ellos. En cambio, la segunda función, más débil, discrimina empresarios domésticos, cuyo centroide es positivo, de las otras dos categorías.

La contribución de cada variable de predicción a las funciones discriminantes puede ser evaluada de varias maneras. El Cuadro 2 incluye los coeficientes de función no estandarizados y aquellas correlaciones intragrupos seleccionadas entre cada variable de predicción y la respectiva función. Las correlaciones menos importantes ( $< 0.25$ ) han sido excluidas. Las contribuciones positivas a la función 1 —definida como transnacionalismo empresarial— están asociadas con ingresos mensuales, ciudadanía norteamericana y sexo (masculino). Al contrario de lo que se podría haber esperado, los inmigrantes que se han vuelto ciudadanos estadounidenses son más propensos a ser clasificados en la categoría transnacional, un resultado sobre el cual volveremos. La correlación de ingresos refleja los hallazgos establecidos en la literatura sobre inmigración: los empresarios tienen un nivel de ingresos promedio mayor que los empleados asalariados (Bailey y Waldinger, 1991; Nee y Sanders, 2001).

De manera predecible, la primer función también está asociada a un conjunto de lazos de continuidad con el país de origen, un patrón que se aclara con las correlaciones de variable-a-función canónica. La participación en asociaciones caritativas en el país de origen y en comités cívicos del pueblo natal, además de las contribuciones a trabajos públicos en las comunidades de origen, está muy aso-

ciada al transnacionalismo empresarial. La segunda función está definida sobre todo por el país de origen. Junto a los dominicanos, la categoría de referencia, es más común encontrar a los colombianos quienes también son empresarios domésticos, tal como lo indica el signo positivo de la función discriminante y la correspondiente correlación; mientras que los salvadoreños muestran precisamente el patrón opuesto<sup>3</sup>.

El análisis discriminante reclasifica bien tres cuartos de la muestra *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*, valorada en los grupos asignados originalmente. Los resultados, en particular los de la primera función discriminante, indican que los tres modos de adaptación económica no son categorías arbitrarias, sino que poseen perfiles empíricos distintivos. No obstante su pequeña presencia numérica entre los grupos estudiados, el transnacionalismo forma una categoría identificable, que difiere de otros empresarios así como de los empleados asalariados. A partir de estos hallazgos, se procedió a examinar las determinantes de este modo de adaptación económica.

## 5. Análisis logístico

### 5.1. Teoría

Los empresarios transnacionales son inmigrantes autoempleados, cuyos negocios requieren viajes frecuentes al exterior. Además, el éxito de su empresa depende de sus contactos y socios en otro país, en particular, el de origen. El análisis precedente nos muestra que la pertenencia a este grupo está asociada con ingresos más altos, adquisición de la ciudadanía estadounidense y la preservación simultánea de numerosos lazos con el país de origen. Se examinaron los determinantes potenciales del transnacionalismo económico, usando diversas hipótesis sugeridas por la teoría sociológica, las cuales pueden ser analizadas con nuestra información.

Un enfoque tradicional de asimilación sobre la inmigración sugeriría que las actividades transna-

3. De manera menos predecible, el empresario doméstico tiene también una participación muy fuerte en los partidos políticos de su país natal, tal como lo indican las correlaciones variable/función. Un análisis adicional revela que este resultado es una función del patrón de asociación entre variables de predicción, que representan el valor de coeficientes relativos a cada uno (Van de Geer, 1971). En otras nacionalidades controladas, estos coeficientes reflejan una tendencia más fuerte en los inmigrantes dominicanos, quienes tienden a convertirse en empresarios domésticos y a participar de manera activa en la política electoral de su país. En cambio, los salvadoreños tienden al activismo, en su pueblo natal y las empresas transnacionales.

cionales son de transición y destinadas a desaparecer con el tiempo, a medida que los inmigrantes se integran más en la sociedad receptora (Alba y Nee, 1997; Warner y Srole, 1945). Por lo tanto, esperaríamos a que el transnacionalismo declinase con los años de residencia en Estados Unidos y fuese más común entre cohortes de inmigrantes más recientes. Los inmigrantes con un sostén económico precario, en particular aquellos que experimentaron una seria movilidad descendente al arribar, deberían ser los más inclinados a esta opción. Aunque el transnacionalismo empresarial está correlacionado con un ingreso más alto y la ciudadanía estadounidense, en el análisis precedente, y dicho resultado arroja dudas sobre esas predicciones, este punto requiere investigación adicional.

La literatura reciente sobre el transnacionalismo empresarial ha tomado un giro diferente, identificando género, estatus marital y capital humano como variables de predicción importantes. La investigación previa indica de manera consistente que los hombres casados están sobrerrepresentados entre los empresarios. El género, en sí mismo, es el factor más poderoso (Light y Gold, 2000; Portes y Jensen, 1989). El capital humano, en forma de años educativos y habilidades ocupacionales complejas, también juega un papel importante en el éxito de los negocios de inmigrantes, según se ha encontrado. Aquí se plantea que el transnacionalismo empresarial dependería más de esas características del capital humano, pues comprende grandes riesgos y complejidad.

Finalmente, publicaciones recientes de la sociología económica de los inmigrantes subrayan otros dos factores relevantes (Granovetter, 1995; Roberts, 1995). En primera instancia, las redes sociales juegan un papel importante en el proceso de adaptación de los inmigrantes, debido a su tamaño y a otras características. Manteniéndose igual otros factores, es de suponer que los individuos con redes sociales más extensas y diversas estarían en mejor posición para iniciar y mantener empresas transnacionales (Kyle, 1999; Poros, 2001). En segunda instancia, el contexto social en el cual están insertados ciertos flujos de inmigrantes también podría afectar sus opciones económicas, sin importar las características individuales. Por lo tanto, gru-

pos que vinieron a Estados Unidos con el fin de escapar a estallidos de violencia política y de la violencia en general, en su país natal, quizá no tengan opciones transnacionales, mientras que aquellos que son parte de comunidades fuertes con vínculos múltiples a un país en paz pueden encontrar numerosas oportunidades económicas transfronterizas. El carácter comparativo de la información *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project* y la selección de nacionalidades de inmigrantes, que maximizan las diferencias en contextos de salida y recepción, permiten probar esas nociones.

## 5.2. Hallazgos

Hay dos maneras de conceptualizar la probabilidad de transnacionalismo empresarial: una, en relación con las otras formas de adaptación económica combinadas; dos, en relación con la categoría dominante de empleo asalariado, en el mercado laboral del país receptor. Se consideraron ambas opciones usando modelos de regresión logística con diferentes categorías de referencia y se computó el incremento/disminución neto en las probabilidades de transnacionalismo con el método propuesto por Petersen (1985)<sup>4</sup>.

El Cuadro 3 presenta los resultados. Tal como se esperaba, los negocios de los inmigrantes de cualquier tipo son primordialmente negocios de hombres casados; tanto el sexo como el estatus marital tienen fuerte influencia en la búsqueda de esta ruta económica. Este resultado no difiere de lo que la literatura sobre inmigración empresarial ha registrado, excepto el hecho que el efecto género es más fuerte para la probabilidad de empresas transnacionales que para las empresas domésticas. Indicadores como los antecedentes socioeconómicos —educación y experiencia profesional o ejecutiva— tienen los efectos positivos anticipados por la misma literatura. Ambos aumentan las probabilidades de autoempleo, pero los efectos son más fuertes en las empresas transnacionales que en las domésticas. Con base en coeficientes modelo, un hombre casado con educación universitaria y experiencia profesional tiene probabilidades de un 37 por ciento más de convertirse en un empresario transnacional; la probabilidad sube al 45 por ciento si el empleo remunerado es la categoría de referen-

4. Para los modelos de regresión multinomial, el método de Petersen (1985) se ha modificado, a fin de tomar en cuenta las múltiples categorías de la variable dependiente.

cia. Ya que todos esos indicadores de predicción se refieren a las características que los inmigrantes traen de su país de origen, la dirección de causalidad no es ambigua.

La noción de que las actividades transnacionales son una ocupación de transición, la cual es abandonada cuando la asimilación se lleva a cabo, no es apoyada por los datos. Largos períodos de residencia en Estados Unidos *aumentan* la probabilidad de participar en empresas, tanto domésticas como transnacionales<sup>5</sup>. El coeficiente asociado con la cohorte inmigrante más reciente, la que llegó en la década de los noventa, no es significativo y negativo. Tampoco hay experiencias de movilidad temprana descendente, asociada con el transnacionalismo. Nuestro indicador de movilidad es la relación del último estatus ocupacional en el país natal con el primer estatus ocupacional en Estados Unidos (ver el Apéndice A). Un puntaje más alto significa una movilidad descendente mayor y estaría asociado con mayor transnacionalismo. El efecto observado es, de hecho, negativo, lo cual indica que cada punto menos en estatus *reduce* en 2 por ciento la probabilidad de una empresa transnacional.

El rechazo a este conjunto de hipótesis indica que, contrario a lo que podría esperarse, desde un punto de vista tendiente a la asimilación, no es el período de estadía o la experiencia de fracaso ocupacional lo que lleva a los inmigrantes a convertirse en empresarios transnacionales. Los hallazgos indican que esta vía está abierta sobre todo para quienes han logrado establecer una base sólida en Estados Unidos. Mientras aquellos que experimentan una movilidad descendente seria, puede que

estén motivados a seguir la misma vía, pero es evidente que carecen de la experiencia, los recursos y la estabilidad para triunfar.

Los resultados sobre las redes sociales apuntan

en la misma dirección general. La encuesta *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project* contiene información sobre los atributos de las redes sociales de los encuestados, incluyendo su tamaño, densidad, amplitud y multiplicidad. Las especificaciones previas del modelo (que acá no se muestran), indicaban que la característica clave de las redes de los inmigrantes, con respecto al dina-

---

[...] la empresa transnacional es un modo excepcional de adaptación económica, pero no es marginal, ni está asociado con la pobreza o el tiempo de estadía. Al contrario, son los inmigrantes más calificados, con mayor experiencia y más seguros los que están más representados en estas actividades económicas.

---

mismo empresarial, era su tamaño. Los propietarios de negocios tienen lazos sociales más numerosos que los empleados asalariados, y los transnacionales aún más que los empresarios domésticos. Como se muestra en el Cuadro 3, el coeficiente del tamaño de las redes sociales es muy fuerte, excediendo cinco veces su error estándar, tanto en los modelos binomiales como en los multinomiales. Cada contacto social adicional aumenta la probabilidad de una empresa transnacional en un 1.5 por ciento. Una segunda característica de las redes sociales es su amplitud, definida como la relación de contactos extra-locales (fuera de la ciudad de residencia) entre los puramente locales. Es significativo, aunque negativo, el efecto de la amplitud de las redes sociales, en cuanto a dinamismo empresarial doméstico: el aumento de cada unidad en la relación contactos extra locales-locales reduce las probabilidades de participar en esta forma de adaptación económica. Este resultado refuerza la imagen de la empresa doméstica como la vía buscada por los inmigrantes, cuyos lazos no van más allá de la comunidad local<sup>6</sup>.

5. En otros modelos de especificación, hemos sustituido adquisición de ciudadanía estadounidense por años de residencia en Estados Unidos. Estas dos variables no pueden ser agregadas simultáneamente por co-linealidad. La dirección de los efectos es la misma que las aquí observadas, con la naturalización en Estados Unidos, aumentan las probabilidades de transnacionalismo en un 10 por ciento, después de haber controlado otras variables.
6. La relación causal entre tamaño/composición de la red social y el nivel empresarial puede ir en dirección opuesta a la que pretende el modelo. Con información que cruza secciones y ante la ausencia de instrumentos para modelar de maneja independiente las características de las redes sociales, no es posible responder satisfactoriamente esta pregunta. Sin embargo, observamos que la teoría en esta área de una manera consistente ha dado un papel causal

**Cuadro 3**  
**Determinantes de las empresas transnacionales entre los migrantes colombianos, dominicanos y salvadoreños, muestra ponderada CIEP, 1998**

Predictores <sup>A</sup>	Empresariado transnacional (regresión logística binomial)			Empresariado transnacional (regresión logística multinomial)			Empresariado doméstico				
	Δ	Coefficiente	S.E.	<sup>B</sup>	Δ Coeficiente	S.E.	<sup>B</sup>	Coefficiente	S.E.	<sup>B</sup>	
<i>Demográficos</i>											
Edad		0.017	0.012		0.013	0.014		-0.008	0.013		
Sexo (masculino)		1.035***	0.231	0.08	1.245***	0.239	0.11	0.876**	0.260	0.04	
Estado marital (casado)		0.440*	0.215	0.03	0.615**	0.223	0.04	0.749**	0.243	0.03	
Número de hijos		-0.049	0.070		-0.046	0.074		-0.014	0.072		
<i>Capital humano</i>											
Educación (años)		0.114***	0.026	0.01	0.130***	0.026	0.01	0.071*	0.028	0.008	
Profesional/ejecutivo		1.191***	0.331	0.10	1.473***	0.340	0.14	0.861*	0.416	0.04	
<i>Antecedentes</i>											
<i>Asimilación</i>											
Años residencia en EEUU		0.036*	0.017	0.003	0.048**	0.018	0.004	0.041*	0.019	0.003	
Arribo posterior a 1989		-0.437	0.338		-0.585	0.353		-0.743*	0.373	-0.02	
Movilidad hacia abajo <sup>C</sup>		-0.402**	0.167	-0.03	-0.451**	0.170	-0.02	-0.110	0.202		
Experiencia de discriminación		0.308	0.207		0.344	0.217		0.199	0.222		
<i>Redes sociales</i>											
Tamaño		0.111***	0.022	0.01	0.139***	0.023	0.015	0.105***	0.023	0.008	
Cobertura <sup>D</sup>		0.226	0.121		0.153	0.133		-0.561*	0.249	-0.01	
<i>Nacionalidad<sup>E</sup></i>											
Colombiano		-1.519***	0.387	-0.05	-1.685***	0.384	-0.04	-0.846**	0.331	-0.02	
Salvadoreño		1.097***	0.279	0.09	0.939**	0.284	0.07	-0.619*	0.306	-0.015	
Constante		-6.235	0.686		-6.511	0.692		-3.673	0.817		
Chi cuadrado (grados de libertad)		141.67(14)***			257.17(28)***						
Pseudo R <sup>2</sup>		0.256			0.225						
N		1,096			1,096						

A Ver apéndice para la descripción de la medida de las variables.

B Cambio en la probabilidad neta de cada resultado por unidad de cambio en predictores significativos, evaluados en la distribución muestral ponderada. Los efectos poco significativos son omitidos.

C Razón de estatus ocupacional en el país de origen hacia el estatus de la primera ocupación en Estados Unidos.

D Razón del número de contactos fuera de la ciudad de residencia hacia los contactos locales.

E Los inmigrantes dominicanos son la categoría de referencia.

\* P<.05; \*\* P<.01; \*\*\*P<.001.

primario a las redes sociales, tanto en la puesta en marcha de la inmigración como en el triunfo económico de la empresa del inmigrante (Massey, 1987; Massey y Espinoza, 1997; Portes y Jensen, 1989; Roberts, Frank y Lozano-Ascencio, 1999).

Al tomar a los dominicanos como la categoría de referencia, los resultados en ambos modelos confirman la aguda diferencia entre las tres nacionalidades comparadas. Si todo lo demás se mantiene igual, las probabilidades que los salvadoreños participen en negocios transnacionales son de entre el 7 y el 9 por ciento mayores que las de los dominicanos; mientras que es menos probable que los colombianos hagan lo mismo. En este caso, las probabilidades se reducen a la mitad. Ambos coeficientes son confiables e indican la resistencia de las diferencias nacionales después de controlar otros factores. Estos resultados coinciden con los contextos de salida y recepción, en los cuales han ocurrido los flujos migratorios: el transnacionalismo salvadoreño es apoyado por lazos fuertes de solidaridad con las comunidades de origen, los cuales se forjaron durante la guerra civil del país; esos lazos fueron utilizados económicamente cuando el país retornó a la democracia política y a la paz interna. Al contrario, el transnacionalismo colombiano es debilitado por las convulsiones políticas y la violencia generalizada, en el país, además de la atmósfera de desconfianza, reflejo de la influencia perversa del narcotráfico (Guamizo *et al.*, 1999).

Así, pues, los contextos sociales y las diferencias individuales importan. En síntesis, la empresa transnacional es un modo excepcional de adaptación económica, pero no es marginal, ni está asociado con la pobreza o el tiempo de estadía. Al contrario, son los inmigrantes más calificados, con mayor experiencia y más seguros los que están más representados en estas actividades económicas. Sin embargo, las oportunidades para participar están muy condicionadas por las condiciones sociopolíticas del país de origen y por las características de la comunidad inmigrante misma. Dependiendo de estas condiciones, los inmigrantes pueden lograr aprovechar esta posibilidad e iniciar empresas exitosas, que trascienden las fronteras nacionales; o pueden carecer de esta alternativa y, en este caso, se orientan hacia iniciativas puramente domésticas.

### 5.3. Efectos de interacción

De acuerdo a estos resultados, la siguiente pregunta lógica es el grado en el cual las determinantes planteadas en las hipótesis del transnacionalismo inmigrante y el carácter de esas empresas varían entre los tres grupos estudiados. El Cuadro 4 presenta los efectos de la interacción de la nacionalidad de origen con las variables de predicción del

transnacionalismo seleccionadas. Por alta colinealidad, es imposible considerar simultáneamente la interacción de todos los efectos. En vez de ello, el Cuadro 4 presenta dos modelos separados, que incorporan interacciones seleccionadas entre características individuales y del país de origen. Este análisis revela varios resultados importantes. En primer lugar, los coeficientes multinomiales en el primer 1 indican que el empresario transnacional salvadoreño se mantiene entre los miembros más educados del grupo. Con esta interacción controlada, se vuelve negativo para la probabilidad del transnacionalismo el efecto positivo original de la nacionalidad salvadoreña. El resto de los efectos de interacción, aunque no alcanzan significancia estadística, son positivos de manera consistente, lo cual indica una tendencia de los más calificados y de los mejor vinculados entre los inmigrantes salvadoreños para participar en empresas transnacionales.

El patrón para los inmigrantes colombianos es exactamente el opuesto: todos los efectos de interacción son negativos, y una vez se han controlado todos, el principal efecto del origen colombiano (negativo en el Cuadro 3) cambia de signo. La interacción de la nacionalidad colombiana con los años de residencia en Estados Unidos y con el tamaño de las redes sociales es significativa estadísticamente, lo cual muestra que los colombianos más establecidos y mejor vinculados tendrían *menor* inclinación a participar en empresas transnacionales. Su tendencia, ya sugerida por los resultados previos, es seguir la vía de los empleos asalariados como su principal medio de adaptación económica.

Estos hallazgos refuerzan la hipótesis de los efectos contextuales en el establecimiento del transnacionalismo empresarial. Con la misma moneda, validan las conclusiones ya obtenidas sobre la base de los efectos aditivos: no siempre son los inmigrantes más educados y mejor establecidos quienes más se inclinan hacia esta opción. Mientras esta tendencia se mantiene en el agregado, hay excepciones, dictadas por factores históricos. En ausencia de un contexto socialmente favorable, los inmigrantes con más habilidades y conexiones mejores pueden tender a buscar la movilidad ascendente, mediante empleos asalariados, más que a buscar ventajas en iniciativas de negocios transfronterizos.

Las variaciones observadas sobre la base de nacionalidad son sólidas, manteniéndose a través de diversos modelos de especificación. El Cuadro 5 enfatiza las diferencias al mostrar lo que hacen los

**Cuadro 4**  
**Regresiones logísticas multinomiales mostrando los efectos de la interacción del país de origen**  
**en la probabilidad del empresariado transnacional, muestra ponderada, 1998**

Predictores	Modelo I			Modelo II		
	Coefficiente <sup>A</sup>	S.E.	$\Delta^B$	Coefficiente <sup>A</sup>	S.E.	$\Delta^B$
<i>Edad</i>	0.010	0.013		0.015	0.013	
Sexo (msculino)	1.259***	0.250	0.12	1.280***	0.245	0.12
Estado marital (casado)	0.609**	0.234	0.04	0.599**	0.229	0.04
Número de hijos	-0.065	0.074		-0.050	0.075	
Educación (años)	0.042	0.036		0.135***	0.029	0.01
Profesionales/ejecutivos	1.303***	0.384	0.12	1.710***	0.394	0.19
<i>Antecedentes</i>						
Años de residencia en EEUU	0.026	0.021		0.061**	0.021	
Llegada posterior a 1989	-0.556	0.364		-0.624	0.362	
Mobilidad hacia abajo <sup>C</sup>	-0.421*	0.169	-0.02	-0.477**	0.170	-0.02
Experiencia en discriminación	0.372	0.227		0.289	0.222	
Tamaño de la red	0.107***	0.031	0.01	0.175***	0.030	0.015
Cobertura de la red <sup>D</sup>	0.131	0.121		0.126	0.121	
<i>Nacionalidad<sup>E</sup></i>						
Colombiano	-1.195**	0.395	-0.04	2.745*	1.084	0.43
Salvadoreño	-2.359**	0.918	-0.06	0.948***	0.298	0.08
<i>Efectos de interacción</i>						
Salvadoreños x años en EEUU	0.054	0.032				
Salvadoreños x educación	0.152**	0.054	0.015			
Salvadoreños x prof./ejec.	0.458	0.605				
Salvadoreños x tamaño de la red	0.0	0.047				
Colombianos x años en EEUU	58			-0.077**	0.027	-0.015
Colombianos x educación				-0.069	0.056	
Colombianos x prof./ejec.				-0.614	0.549	
Colombianos x tamaño de la red				-0.142***	0.042	-0.015
Constante	-4.587	0.785		-7.117	0.761	
Chi cuadrado (grados de libertad)	281.91(36)***			269.62(36)***		
Pseudo R <sup>2</sup>	0.237			0.237		

A Coeficientes de regresión logística multinomial. Otros efectos salvo aquellos sobre las empresas transnacionales son omitidos.

B Cambio en la probabilidad del empresariado transnacional asociado con una unidad de cambio en cada predictor. Los efectos de poca significancia son omitidos.

C Razón de estatus ocupacional en el país de origen hacia el estatus de la primera ocupación en Estados Unidos.

D Razón del número de contactos fuera de la ciudad de residencia hacia los contactos locales.

E Inmigrantes dominicanos son la categoría de referencia.

\* p<.05

\*\* p<.01

empresarios transnacionales. La principal diferencia es cuantitativa: más de dos tercios de los negocios transnacionales, valorados en la muestra *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*, son propiedad de inmigrantes salvadoreños; el 24 por ciento son propiedad de los dominicanos, y menos del 10 por ciento de los colombianos. El patrón de distribución, a través de los sectores de los nego-

cios, es muy similar, lo cual indica que las empresas transnacionales de inmigrantes se concentran en ventas al detalle, además de la provisión de servicios de negocios y telecomunicaciones con el país de origen. Las empresas transnacionales también se encuentran en un amplio conjunto de otros sectores, que incluyen la manufactura, la construcción, los bienes raíces y los servicios de salud.

**Cuadro 5**  
**Actividades vinculando empresarios transnacionales**  
**a sus países de origen por nacionalidad**

Características	Origen nacional (%)			Total
	Colombianos	Dominicanos	Salvadoreños	
<i>Sector de firmas transnacional</i>				
Construcción	5.3	3.8	2.9	3.5
Manufactura	13.5	7.7	8.6	9.0
Ventas al detalle	21.6	40.4	27.5	30.7
Crédito, finanzas, inmobiliario	5.3	4.2	11.0	8.1
Servicios personales	13.5	16.3	9.1	12.0
Servicios a negocios y telecomunicaciones	27.4	15.7	27.0	23.5
Servicios de salud	13.5	3.8	6.9	6.8
Otros	0.0	8.1	7.0	6.4
<i>Actividades transnacionales<sup>A</sup></i>				
Importación de bienes del exterior	23.1	22.8	20.8	21.5
Exportación de bienes al exterior	38.5	19.0	41.7	36.1
Inversiones en negocios o bienes inmobiliario en el país de origen	66.5	56.3	49.8	52.8
Emplea al menos una persona en su país de origen	54.0	52.6	33.0	41.4
Ha sido correo internacional	12.8	16.7	32.5	27.1
Viajes al exterior al menos dos veces al año por negocios	48.7	37.4	50.2	47.5
% de firmas transnacionales en el peso de la muestra <sup>B</sup>	8.9	23.8	67.3	100.0
Ingreso mensual medio (\$)	3,618	2,350	4,306	3,855

A Actividades conducidas por la firma o el empresario en el momento de la entrevista.

B Fue un total de 452 negocios transnacionales en la muestra.

El número de sectores en los cuales estas empresas se encuentran y las diversas actividades en las cuales sus propietarios participan, apunta a un fenómeno muy dinámico. Tal como lo muestra el Cuadro 5, los empresarios transnacionales compran y venden en el exterior, viajan internacionalmente por negocios, invierten en empresas e incluso contratan personal en su país de origen. El pago por

esas actividades es sustancial: los empresarios transnacionales tenían un ingreso mensual promedio de 3 855 dólares, en 1998, una cantidad significativamente más alta que la de los trabajadores (1 299 dólares) e incluso más alta que la de los empresarios domésticos (3 031 dólares). Las empresas transnacionales iniciadas por salvadoreños no solo son las más numerosas, sino también las



más grandes, en términos de ventas mensuales e ingresos netos.

## 6. Conclusión

En este artículo hemos investigado el transnacionalismo empresarial, un fenómeno que progresivamente ha ganado atención, a partir de estudios cualitativos de inmigración. Aquí nos preguntamos si representa un desarrollo significativo como para ameritar nuevos estudios. Nuestra conclusión es claramente afirmativa. La información *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project* deja pocas dudas sobre la existencia de un conjunto diversificado de empresas transnacionales y de un grupo de inmigrantes que las maneja. Por un lado, a fin de identificar un número suficiente de tales empresarios para estudiarlos, tuvimos que buscarlos, pues representan una proporción pequeña de sus respectivas poblaciones inmigrantes. Cuando fueron valorados de una forma apropiada, la información indica que los porcentajes de personas autoempleadas y que participan en actividades transnacionales con regularidad constan de una cifra, en los tres grupos inmigrantes estudiados.

Por otro lado, tres hallazgos llaman la atención sobre el significado teórico y práctico del fenómeno. En primer lugar, los empresarios transnacionales representan una proporción grande, con frecuencia la mayoría, de las personas autoempleadas, en las comunidades inmigrantes. Por lo tanto, nuestros resultados revelan una dimensión importante, ignorada por estudios previos sobre inmigración empresarial, por ejemplo, la confiabilidad de muchas de tales empresas, en cuanto a mantener los lazos

con su país de origen. En segundo lugar, el análisis multivariado muestra que las actividades económicas transnacionales no están asociadas al tiempo de permanencia o con un estatus económico marginal. Al contrario, los empresarios transnacionales son parte de la elite en sus respectivas comunidades, en términos de educación y estatus legal, y obtienen de esas actividades ingresos mayores al promedio, en comparación con la mayoría de empleados asalariados con sueldo. En tercer lugar, dentro de esta imagen global, se da una variabilidad considerable, dependiendo del contexto histórico en el cual se llevan a cabo los flujos migratorios particulares. Esto abre la posibilidad para que, en ciertas circunstancias favorables, las actividades transnacionales puedan volverse mucho más prevaletentes de lo observado hasta ahora.

Aun cuando sean limitados numéricamente, la diversidad de actividades transnacionales documentadas por nuestra encuesta y la relativa preeminencia de los inmigrantes que participan en ellas sugiere que su impacto va más allá de los propios empresarios. En el menor de los casos, los clientes de esas empresas y sus contrapartes del país de origen son llevados a círculos transnacionales, en repetidas ocasiones. Las empresas transnacionales pueden ser vistas como puentes que ayudan a mantener vivos los vínculos con los países de origen e incluso los fortalecen con el tiempo. Según el grado en que los empresarios transnacionales sean exitosos económicamente, pueden estimular a otros para que sigan su ejemplo, expandiendo, por lo tanto, este modo de adaptación económica.

Tres preguntas aún no tienen respuesta y necesitan investigación adicional: la relación del transnacionalismo actual con sus predecesores, su variabilidad entre las nacionalidades de inmigrantes y el contexto de recepción, así como su evolución en el tiempo. Hay numerosos precedentes del fenómeno entre los flujos migratorios previos y, de hecho, el concepto de transnacionalismo ha llevado a la reinterpretación de estos ejemplos históricos. En su estudio sobre los activistas transnacionales de base, Keck y Sikink (1998) notan que las coaliciones actuales globales, orientadas hacia temas específicos, han tenido diversos precedentes. Sin embargo, en la actualidad, no hay estudios cuantitati-

vos sobre la incidencia de actividades transnacionales previas ni sobre su amplitud. Si bien es cierto que sobre la base de la tecnología no es plausible que ejemplos previos de transnacionalismo hayan podido alcanzar los niveles observados ahora, el progreso en este campo requiere más investigaciones que el material anecdótico disponible hasta la fecha.

En segundo lugar, puede esperarse que las formas de transnacionalismo varíen de una manera significativa por la nacionalidad del inmigrante y el contexto de recepción de maneras aún no bien comprendidas. Una literatura etnográfica creciente muestra que el fenómeno se da no solo en Estados Unidos, sino en también Europa occidental, y no solo entre inmigrantes latinoamericanos, sino entre inmigrantes de Asia, Medio Oriente y África (Marques *et al.*, 2001; Ostergaard-Nielsen, 2001; Poros, 2001; Zhou y Kim, en prensa). Sin embargo, no se han hecho estudios cuantitativos de transnacionalismo entre esas nacionalidades. Dadas las variaciones significativas de este fenómeno, descubiertas por la encuesta *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project*, entre inmigrantes de historial cultural similar, esperamos que estudios cuantitativos futuros documenten diferencias aún más amplias, en las prácticas transnacionales y sus determinantes.

En tercer lugar, se necesita investigación longitudinal para determinar la proporción de los inmigrantes que toman parte de esas actividades, los cuales, eventualmente, regresan a casa, frente a los que convierten los recursos económicos adquiridos, a través de esas actividades, en una incorporación más rápida a la sociedad receptora. De manera similar, la investigación longitudinal será necesi-

saria para dilucidar la pregunta de transmisibilidad generacional. Aunque la evidencia indica que el grueso de la segunda generación de inmigrantes se está asimilando a un ritmo más veloz (Waldinger y Perlman, 1998; Zhou y Bankston, 1998), no hay estudios dedicados a los hijos de los transnacionales. No se sabe si la mayoría de ellos seguirá los pasos de sus padres y expandirá el tamaño y la amplitud de sus empresas o si las usará como una base para una integración más completa y exitosa, en la sociedad receptora.

El transnacionalismo se ha descrito en los estudios antropológicos y culturales como una alternativa a la asimilación (Appadurai, 1990; Basch *et al.*, 1994). En realidad, no es del todo claro si ambos procesos se oponen. Como escape a labores domésticas mal remuneradas, la empresa transnacional puede ofrecer a la primera generación de inmigrantes una vía más deseable, incluyendo los medios económicos para apoyar la adaptación exitosa de sus hijos. La literatura sociológica previa sobre inmigración empresarial repetidamente observa cómo empresas de intermediarios y enclaves étnicos creados por la primera generación de inmigrantes financia la educación y el progreso de la segunda generación, así como también de las siguientes (Bailey y Waldinger, 1991; Nee y Sanders, 2001; Zhou, 1992). La empresa transnacional puede ofrecer un giro nuevo a la misma historia, acelerando más que retardando la integración, a cargo de inmigrantes contemporáneos. Los hallazgos de aquellos que participan en esas actividades, ya sean residentes estadounidenses, ciudadanos naturalizados y económicamente exitosos, apuntan en esa dirección.

**Apéndice**  
**Estadística descriptiva para las variables usadas en el análisis:**  
**muestra CIEP valorada, 1998**

Variable	Media	Mediana	S.d.	Rango
<i>Variable endógena</i>				
Adaptación económica de los migrantes				
Porcentaje de empresarios transnacionales	21.06			
Porcentaje de empresarios domésticos	12.92			
Porcentaje de trabajadores asalariados	66.03			
<i>Variable exógena</i>				
Edad (años)	41.12	40.00	11.26	72.00
Sexo (masculino = 1, otro = 0)	0.53	0.00	0.50	1.00

Apéndice (continuación)

Variable	Media	Mediana	S.d.	Rango
Estatus marital (casado = 1, otro = 0)	0.54	1.00	0.50	1.00
Número de hijos	3.41	3.00	1.82	9.00
<i>Nacionalidad</i>				
Porcentaje de colombianos	14.92			
Porcentaje de dominicanos	39.26			
Porcentaje de salvadoreños	45.83			
<i>Estatus anterior</i>				
Años en educación	10.88	9.00	5.14	20.5
Ocupación en el país de origen (profesional/ejecutivo = 1, otro = 0)	0.19	0	0.39	1.00
<i>Asimilación</i>				
Años de Estados Unidos	15.10	14.00	8.35	51.00
Movilidad descendente	1.13	1.00	0.78	4.80
Discriminación experimentada en Estados Unidos (sí = 1, otro = 0)	0.46	0	0.50	1.00
Ciudadanía norteamericana (sí = 1)	0.31	0	0.46	1.00
Ingreso mensual	\$1,913.00	\$1,500.00	\$3,194.00	\$30,000.00
<i>Lazos con el país de origen</i>				
Asociaciones del pueblo de origen (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.14	0	0.34	1.00
Organizaciones de caridad (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.14	0	0.35	1.00
Organizaciones políticas (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.08	0	0.27	1.00
Clubes deportivos (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.08	0	0.27	1.00
Participación en fiestas del pueblo de origen (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.06	0	0.24	1.00
Propiedad/Inversiones inmobiliarias (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.11	0	0.32	1.00
Envío de dinero para proyectos en pueblo de origen (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.10	0	0.30	1.00
Envío de dinero para campañas políticas (participa regularmente = 1, otro = 0)	0.07	0	0.26	1.00
<i>Redes sociales</i>				
Tamaño de la red mencionada (número de lazos)	0.62	8.00	5.04	31.00
Cobertura de la red mencionada	0.77	0.67	0.61	12.91

**Bibliografía**

Alba, Richard y Victor Nee (1997). "Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration". *International Migration Review* 31, pp. 826-874.

Appadurai, Arjun (1990). "Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy", *Public Culture* 2, pp. 1-24.

Appadurai, Arjun (1993). "Patriotism and its Futures", *Public Culture* 5, pp. 411-429.

Bailey, Thomas y Roger Waldinger (1991). "Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets: A Training System Approach", *American Sociological Review* 56, pp. 432-445.

- Basch, Linda G., Nina Glick Schiller, y Cristina Blanc-Szanton (1994). *Nations Unbound: Transnational Projects, Post-Colonial Predicaments, and De-Territorialized Nation States*. Langhorne, PA, Gordon y Breach.
- Diaz, Luz M. (1997). "Comunidades transnacionales: el caso colombiano". Trabajo presentado en el seminario Comparative Research on International Migration, Santo Domingo.
- Farley, Reynolds (2001). "Immigrants and their Children: Evidence from the Census Bureau's Recent Survey". Trabajo presentado en la sesión de International Migration Meetings of the American Sociological Association, Anaheim, CA, agosto, 18-21.
- Foner, Nancy (1997). "What's New about Transnationalism? New York Immigrants Today and at the Turn of the Century". *Diáspora* 6, pp. 355-375.
- Frankel, Martin (1983). "Sampling Theory" en *Handbook of Survey Research*, Peter H. Rossi, James D. Wright y Andy B. Anderson (Eds.). New York, Academic Press.
- Glick Schiller, Nina (1999). "Transmigrants and Nation States: Something Old and Something New in the U.S. Immigrant Experience", en *Handbook of International Migration, the American Experience*, Hirschman, P. Kasinitz y J. DeWind (Eds.). New York, Russell Sage Foundation.
- Granovetter, Mark (1995). "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", en *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, A. Portes (Ed.). New York, Russell Sage.
- Guarnizo, Luis E., Arturo I. Sánchez y Elizabeth M. Roach (1999). "Mistrust, Fragmented Solidarity, and Transnational Migration", *Ethnic and Racial Studies* 22, pp. 367-396.
- Guarnizo, Luis E. y Michael P. Smith (1998). "The Locations of Transnationalism", en *Transnationalism from Below*, M. P. Smith y L. E. Guarnizo (Eds.). New Brunswick, NJ, Transaction Books.
- Itzigsohn, José; Dore, Carlos; Hernández, Esther; y Vázquez, Obed (1999). "Mapping Dominican Transnationalism", *Ethnic and Racial Studies* 22, pp. 316-339.
- Keck, Margaret E. y Kathryn Sikkink (1998). *Activists beyond Borders*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Kish, Leslie (1965). *Survey Sampling*. New York, Wiley.
- Kyle, David (2001). *The Transnational Peasant: The Social Construction of International Economic Migration and Transcommunities from the Ecuadoran Andes*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Kyle, David (1999). "The Otavalo Trade Diaspora: Social Capital and Transnational Entrepreneurship", *Ethnic and Racial Studies* 22, pp. 422-446.
- Landolt, Patricia (2001). "Salvadoran Economic Transnationalism: Embedded Strategies for Household Maintenance, Immigrant Incorporation, and Entrepreneurial Expansion". *Global Networks* 1, pp. 217-242.
- Landolt, Patricia, Lilian Autler y Sonia Baires (1999). "From 'Hermano Lejano' to 'Hermano Mayor': The Dialectics of Salvadoran Transnationalism". *Ethnic and Racial Studies* 2, pp. 290-315.
- Levitt, Peggy (1997). "Transnationalizing Community Development: The Case of Migration between Boston and the Dominican Republic". *Voluntary Sector Quarterly* 26, pp. 509-526.
- Levitt, Peggy (2001). "Transnational Migration: Taking Stock and Future Directions". *Global Networks* 1, pp. 195-216.
- Light, Ivan y Steven J. Gold (2000). *Ethnic Economies*. San Diego, CA, Academic Press.
- Lopez, David. (2001). "Los Angeles: Transnational City or Mélange of Transnational Communities?", trabajo presentado en el panel temático en Transnational Cities, Meetings of the American Sociological Association, Anaheim, CA, agosto, 18-21.
- Mahler, Sarah J. (1995). *American Dreaming, Immigrant Life on the Margins*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Marques, Maria M.; Santos, Rui; y Aranjó, Fernanda (2001). "Ariadne's Thread: Cape Verdean Women in Transnational Webs". *Global Networks* 1, pp. 283-306.
- Massey, Douglas S. (1987). "Understanding Mexican Migration to the United States". *American Journal of Sociology* 92, pp. 1372-1403.
- Massey, Douglas S. y Kristin E. Espinosa (1997). "What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis". *American Journal of Sociology* 102, pp. 939-999.
- Massey, Douglas S.; Alarcon, Rafael; Durand, Jorge; y Gonzalez, Humberto (1987). *Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley, University of California Press.
- Massey, Douglas S.; Arango, Joaquin; Hugo, Graeme; Kouaouci, Ali; Pellegrino, Adela; y Taylor, J. Edward (1998). *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium*. Oxford, UK, Clarendon Press.
- Merton, Robert K. (1968). "On the History and Systematics of Sociological Theory", en *Social Theory and Social Structure*. New York, The Free Press.
- Nee, Victor y Sanders, Jimmy (2001). "Understanding the Diversity of Modes of Incorporation: A Forms-of-

- Capital Model". *Ethnic and Racial Studies* 24, pp. 386-412.
- Norusis, Marija J. (1990). *SPSS Advanced Statistics User's Guide*. Chicago, SPSS Inc.
- Ostergaard-Nielsen, Eva (2000). "Turkish and Kurdish Transnational Political Mobilization in Germany and the Netherlands". Documento de trabajo, Center for Migration and Development, Princeton University.
- Park, Robert E. (1928). "Human Migration and the Marginal Man". *American Journal of Sociology* 33, pp. 881-893.
- Petersen, Trond (1985). "A Comment on Presenting Results from Logit and Probit Models". *American Sociological Review* 50, pp. 130-131.
- Poros, Maritsa V. (2001). "The Role of Migrant Networks in Linking Local Labour Markets: The Case of Asian Indian Migration to New York and London". *Global Networks* 1, pp. 243-260.
- Portes, Alejandro y Jensen, Leif (1989). "The Enclave and the Entrants: Patterns of Ethnic Enterprise in Miami Before and After Mariel". *American Sociological Review* 54, pp. 929-949.
- Portes, Alejandro y Rumbaut, Rubén G. (1996). *Immigrant America*. Berkeley, CA, University of California Press.
- Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action". *American Journal of Sociology* 98, pp. 1320-1350.
- Portes, Alejandro y Zhou, Min (1999). "Entrepreneurship and Economic Progress in the Nineties: A Comparative Analysis of Immigrants and African Americans", en *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, Frank D. Bean y Stephanie Bell-Rose (Eds.). New York, Russell Sage Foundation.
- Ravenstein, E. G. (1885). "The Laws of Migration". *Journal of the Royal Statistical Society* 48, pp. 167-227.
- Repak, Terry A. (1995). *Waiting on Washington, Central American Workers in the Nation's Capital*. Philadelphia, Temple University Press.
- Roberts, Bryan R. (1995). "Socially Expected Durations and the Economic Adjustment of Immigrants", en *The Economic Sociology of Immigration*, A. Portes (Ed.). New York, Russell Sage Foundation.
- Smith, Robert C. (1998). "Mexican Immigrants, the Mexican State, and Transnational Practice of Mexican Politics and Membership", *LASA Forum* 24, pp. 19-24.
- Smith, Christopher y Zhou, Min (1995). "Flushing: Capital and Community in a Transnational Neighborhood". Documento de trabajo, Russell Sage Foundation, New York.
- Stark, Oded (1984). "Migration Decision Making". *Journal of Development Economics* 14, pp. 251-259.
- Stark, Oded (1991). *The Migration of Labour*. Cambridge, UK, Basil Blackwell.
- Suárez-Orozco, Marcelo (1998). *Crossings: Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectives*. Cambridge, MA, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Sudman, Seymour (1983). "Applied Sampling", en *Handbook of Survey Research*, Peter H. Rossi, James D. Wright y Andy B. Anderson (Eds.). New York, Academic Press.
- Thomas, Brinley (1973). *Migration and Economic Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Todaro, Michael P. (1969). "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries". *American Economic Review* 59, pp. 138-148.
- Todaro, Michael P. (1976). *Internal Migration in Developing Countries*. Genova, International Labor Office.
- U.S. Bureau of the Census (1999). *Profile of the Foreign-Born Population of the United States: 1997*. Current Population Reports, Special Studies #P23-195. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- Van de Geer, John P. (1971). *Introduction to Multivariate Analysis for the Social Sciences*. San Francisco, W. H. Freeman and Company.
- Waldinger, Roger (1998). "Comment", presentado en International Conference on Nationalism, Transnationalism, and the Crises of Citizenship, University of California-Davis, abril.
- Waldinger, Roger y Joel Perlmann (1998). "Second Generations: Past, Present, Future", *Journal of Ethnic and Migration Studies* 24, enero, 1998, pp. 5-24.
- Warner, W. Lloyd y Srole, Leo (1945). *The Social Systems of American Ethnic Groups*. New Haven, Yale University Press.
- Zhou, Min (1992). *New York's Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia, Temple University Press.
- Zhou, Min y Bankston, Carl (1998). *Growing up American: How Vietnamese Immigrants Adapt to Life in the United States*. New York, Russell Sage Foundation.