

El Inmigrante Transnacional y la Conducta Emprendedora

The Transnational Immigrant and the Entrepreneurial Behavior

Maria de Fatima Silva Oliveira¹
Juan Carlos Garcia Iglesias²

Resumo: O presente estudo tem como principal objetivo verificar uma possível relação entre a conduta dos imigrantes das famílias transnacionais e a conduta dos indivíduos empreendedores. Isto se efetuará através de uma análise comparativa entre os resultados de alguns estudos sobre os atributos dos empreendedores, realizados pela ciência do comportamento humano, e a teoria sobre migrações transnacionais, onde existe informação histórica sobre a vida destes imigrantes. Também através de uma análise de discurso, realizada com o resultado de uma entrevista em profundidade, aplicada a um imigrante egípcio residente na Espanha. Os resultados comprovam que existem fortes evidências de que os imigrantes sustentadores das famílias transnacionais são, de fato, indivíduos empreendedores. Este trabalho sugere suposições para futuras pesquisas sobre a conduta dos imigrantes transnacionais, possibilitando uma possível convergência entre a teoria de migrações e a teoria do comportamento empreendedor.

Palavras-chave: Imigrantes. Transnacionalismo. Conduta. Empreendedores. Empreendedorismo.

Abstract: This study's main objective is to verify a possible relationship between the behavior of transnational immigrant families and the behavior of individual entrepreneurs. This will be done through a comparative analysis of the results of some studies on the attributes of entrepreneurs, made by the science of human behavior, and the transnational migration theory, where there is historical information about the lives of these immigrants. Also through a discourse analysis, performed with the result of an in-depth interview, applied to an Egyptian immigrant living in Spain. The results show that there is strong evidence that immigrants supporters of transnational families are, in fact, enterprising individuals. This paper suggests approaches for future research on the behavior of transnational immigrants, allowing a possible convergence between migration theory and the theory of entrepreneurial behavior.

Keywords: Immigrants. Transnationalism. Entrepreneurial behavior. Entrepreneurship.

¹ Professora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB). Doutora em Psicologia Social e Antropologia das Organizações, pela Universidade de Salamanca, Espanha. Contato: mafasioliver@hotmail.com

² Professor do Yazgi Internexus de João Pessoa, Paraíba. Avaliador do Diploma de Espanhol Nivel Estrangeiro, Licenciado em Administração e Direção de Empresas, pela Universidade de Salamanca, Espanha. Contato: jucagarigle@hotmail.com

1 INTRODUCCIÓN

Después de un volumen razonable de lecturas sobre el fenómeno de las migraciones internacionales contemporáneas (Blanco, 2000; Espinosa, 1998; Duany, 2002; Gurak, 1998; Kemper, 1987; Portes, 1998; 2000) hemos despertado un profundo interés en uno de los resultados de este fenómeno migratorio. Hablamos de un nuevo tipo de familia, denominada como *familias transnacionales* por algunos autores. El interés se centra en la conducta o estrategias requeridas por este tipo de grupo familiar, o, mejor dicho, por uno o algunos de sus miembros, que toman una decisión profundamente valiente que los hace romper con diversas “amarras” que normalmente mantienen presos a los individuos en general en un determinado tipo de estructura familiar. Esta ruptura puede ser ocasionada por diversos motivos, como veremos más adelante, lo que, sin embargo, no invalida determinadas características comportamentales que parecen estar presentes en estos individuos, que los hace distintos de otros que pueden encontrarse en una situación similar.

Incluso Portes (1998, p.50) ya llegó a cuestionar los motivos de que “dado el mismo conjunto de expulsión y de incentivos externos, ¿por qué ciertos individuos se marchan y otros se quedan?”. Y asoció diversos factores que podrían estar relacionados con esta cuestión, uno de los cuales es el rol de las redes sociales. Aquí intentaremos relacionar otro factor, de carácter microestructural, que sería la conducta de estos individuos, sin invalidar los diversos factores (véase Gurack, 1998, p. 84) que actúan conjuntamente en este proceso de decisión.

Así, en este trabajo, lo que se pretende es averiguar la posibilidad de que las características de comportamiento o atributos emprendedores, definidos por la ciencia de la conducta referente al estudio de los individuos emprendedores, puedan estar presentes en algunos miembros de estas familias (que quizás puedan ser llamados de emprendedores), actuando de forma que los haga tomar la decisión de realización de este emprendimiento, que es la migración con fines de obtener mejores condiciones de vida para su propio beneficio y de su familia. En esta perspectiva, lo que se pretende es intentar identificar cuáles son los atributos de perfil comportamental que se hallan presentes en algunos individuos de estas modernas familias, que pueden ser caracterizados como un individuo emprendedor, y así quizás poder también denominarlos como “emprendedores transnacionales”.

El gran objetivo será sugerir las bases de esta cuestión básica: **¿es el individuo sustentador de la familia transnacional un emprendedor?** Y aún intentar responderla. Es casi cierto que la contestación es positiva, ya que muchos de los inmigrantes transnacionales acaban por tornarse dueños de un negocio propio, o incluso por el propio hecho de ser la migración una decisión de carácter emprendedor. Como no fue posible hacer una encuesta con un determinado grupo de individuos mantenedores de las familias transnacionales o un estudio etnográfico (debido al tiempo requerido para presentación de este trabajo), la contestación a esta cuestión será efectuada teniendo como base la investigación bibliográfica donde existen casos e historial de familias transnacionales, y una entrevista en profundidad realizada con un inmigrante egipcio, que se tornó empresario en la ciudad de Salamanca en España. Sin la pretensión de desarrollar un trabajo que sea considerado un gran avance teórico en la teoría sobre la inmigración y el emprendedorismo, se pretende contribuir para quizás despertar un nuevo planteamiento en esta teoría en convergencia con la teoría de la conducta emprendedora.

Al principio, este estudio aborda el tema del impacto de la globalización sobre el fenómeno migratorio y sobre el transnacionalismo, ya que las migraciones modernas están fuertemente influenciadas por los efectos de la globalización en el mundo. Posteriormente, se pasará a enfocar las familias transnacionales y la conducta emprendedora, no dejando de mencionar el papel de las redes sociales y algunos otros

factores que coadyuvan en la decisión de estos individuos para emigrar. Después se pasa a cuestionar la presencia de algunos de estos aspectos en el inmigrante de las familias transnacionales, basadas en los criterios definidos en el perfil emprendedor y en el caso de los inmigrantes observados en la investigación bibliográfica. También se presenta el resultado de la entrevista llevada a cabo con un inmigrante egipcio, donde se busca averiguar la presencia de los atributos emprendedores en este individuo. Finalmente se presenta la conclusión con la contestación de la pregunta aquí planteada.

2 GLOBALIZACIÓN, FENÓMENO MIGRATORIO Y TRANSNACIONALISMO:

Gran parte de los estudios de las ciencias sociales en la actualidad en algún momento hablan sobre este importante fenómeno llamado como *globalización*, ya que su impacto en los diversos aspectos de la vida social ha causado cambios bastantes significativos. La economía, la cultura, los hábitos de consumo, entre tantos otros aspectos de la vida en los diversos países del mundo, sufrieron y aún siguen sufriendo cambios debido a la globalización. Esto no es diferente para el proceso migratorio contemporáneo, que también ha sufrido fuertes impactos causados por la misma. En el análisis de Blanco, (2000, p.46) “la seña de identidad de las actuales migraciones internacionales es su carácter global, afectando directamente a más y más países y regiones y unidas a complejos procesos que afectan al mundo entero”.

Guerra-Borges (2002, p.39) afirma que existen numerosas definiciones de globalización que van desde su reducción a una sola de las formas en que se manifiesta hasta las más descriptivas, que comprenden sus expresiones más importantes, aproximándose de esta manera a la esencia del proceso. Para él la globalización es un proceso propio del capitalismo, es multidimensional y no es exclusivamente económico. En sus palabras:

“es el proceso mediante el cual el capitalismo reestructura la economía mundial en consonancia con el establecimiento de un nuevo régimen de acumulación, que se sustenta en nuevos principios generales de organización del trabajo y del uso de las tecnologías avanzadas disponibles, para recuperar, mantener o elevar la tasa de ganancia que haga posible la reproducción del sistema” (Guerra-Borges, 2002, p.51).

Por otra parte, para Lapuente (2000) la globalización, además de ser un fenómeno propio del capitalismo a escala global, es un proceso “con una doble vertiente: extensiva e intensiva; por un lado, abarcar potencialmente todo el espacio físico planetario, y, por otro, afectar a todas las áreas de la actividad humana”. Así como la globalización puede ser considerada como una de las grandes consecuencias del interés del capitalismo, que tiene su principal lógica en la maximización de lucros, también puede ser considerada una de las fuerzas macroestructurales que estimula las migraciones actuales (Portes, 2000, p.40).

De acuerdo con el Documento del Consejo Confederal de CC.OO. sobre Migraciones (1998), “el fenómeno migratorio en nuestro tiempo es una manifestación clara de un mundo cada vez más globalizado y al servicio de la coyuntura económica, que adapta sus necesidades de producción en función de criterios de máxima rentabilidad, provocando movimientos y trasvases de mano de obra de unos países a otros.”

Es verdad que el fenómeno migratorio no es algo nuevo, una vez que desde los tiempos de la colonización ésta ya era utilizada por los colonizadores en el sentido de enviar inmigrantes con el objetivo de desarrollar la colonia. Desde los inicios de la historia hombres y pueblos han experimentado la necesidad y/o el deseo de cambiar de asentamiento, pero las causas y características de los movimientos han ido evolucionando, dando lugar a diferentes formas de migrar (Blanco, 2000, p.34). Luego hay que

considerar que la configuración actual de las migraciones es bien distinta de las migraciones en épocas pasadas. Los intereses son otros, la estructura es otra, la intensidad es otra; en fin, la migración en la actualidad está involucrada en un nuevo contexto, es decir, en un entorno de un mundo globalizado.

“El fenómeno de inmigración y de políticas empresariales que se conocía antes no estaba relacionado con la expansión capitalista global ni estaba ceñido por los bajos costos de transporte y comunicación que facilitan el contacto y el intercambio entre comunidades transnacionales”. (Portes, Guarnizo & Landolt, 1999).

Según Blanco (2000, p.46), los movimientos migratorios contemporáneos han experimentado una gran extensión tanto en lo que se refiere a volumen de flujos como a la ampliación de redes migratorias, incorporándose nuevos países emisores y receptores, así como a la diversificación de los tipos y formas de migrar.

Sin embargo, es necesario tener claro que no todo desplazamiento o traslado de un lugar a otro puede ser llamado como *migración*. Para que de hecho un desplazamiento pueda ser considerado como migración tiene que “suponer para el sujeto un cambio de entorno político-administrativo, social y/o cultural relativamente duradero, o, de otro modo, cualquier cambio permanente de residencia que implique la interrupción de actividades en un lugar y su reorganización en otro” (Blanco, 2000, p. 9). Estas migraciones tienen un carácter global y afectan directamente a un número cada vez mayor de países. Para Dirmoser (2002, p.2) los movimientos migratorios actuales se distinguen marcadamente de migraciones anteriores, una vez que pocas décadas atrás viajar era difícil y costoso, pero ahora los precios de pasajes aéreos son bajos, posibilitando a millones de personas desplazarse a lugares situados a miles de kilómetros de distancia y aún también hacerlo con cierta frecuencia.

El hecho es que la globalización, agregada a los avances en los sistemas de comunicación y de transporte, actúa como uno de los grandes factores de intensificación del fenómeno migratorio contemporáneo. La globalización, aliada a estos factores, estimula las migraciones por “facilitar” los desplazamientos de las personas entre los diversos países por tener, como dice Lapuente (2000), este carácter que “entraña una interdependencia de las sociedades, como si las fronteras geográficas, materiales y espaciales del planeta desaparecieran. Las redes de comunicación se ponen en relación e interdependencia entre todos los países, culturas y sociedades, convirtiendo nuestro mundo en una aldea homogeneizada y global donde unos son los beneficiados y otros los perjudicados”. En esta “aldea” desigual, los perjudicados tienen que, de alguna manera, conseguir garantizar su subsistencia y la de su familia, y si esto no puede ser en su propio lugar de origen hay que desplazarse a un lugar que les permita conseguirlo. Esta es una de las causas de la aparición de este nuevo tipo de grupo familiar, llamado como *familia transnacional*.

Aunque éste no es el único motivo de los desplazamientos que generan las migraciones, y por consecuencia las familias transnacionales, para Blanco (2000, p.50), “la motivación prioritaria de los desplazamientos internacionales contemporáneos sigue siendo la de carácter económico, esto es, la búsqueda de mejores condiciones de vida, de ingresos más altos o simplemente de un trabajo del que no se dispone en origen”.

Al propiciar el estímulo a las migraciones, la globalización ejerce un importante papel para el transnacionalismo, una vez que el mismo no deja de ser una de sus consecuencias.

Dimorser (2000, p.3) afirma que los estudiosos del fenómeno migratorio sostienen que al ritmo que avanza la globalización se hace cada vez más notorio el fenómeno llamado como transnacionalismo,

que es una de las consecuencias de las migraciones contemporáneas. Así, como este trabajo trata sobre las familias transnacionales y las conductas de sus migrantes, no se puede hablar de migración y no dejar de relacionar este fenómeno con la globalización, una vez que el fenómeno migratorio contemporáneo se halla involucrado en este mundo afectado por los cambios promovidos por la globalización, y que las familias transnacionales son una consecuencia de estos fenómenos.

Las migraciones contemporáneas, teniendo como causa la globalización, presentan un carácter transnacional generando diversas comunidades multilocales. El término transnacional y/o transnacionalismo, que puede ser aplicado a empresas, familias, comunidades, etc. y que ahora forma parte del vocabulario de los investigadores de las ciencias sociales, también es fruto de los cambios generados por la globalización, aliada a los avances en las tecnologías de comunicación y transporte. No se puede hablar de transnacionalismo sin los avances de estas tecnologías, ya que el término incorpora la capacidad de una persona, empresa, o grupos de actuar en dos naciones o Estados a la vez.

Para Fletcher y Margold, (2002) el transnacionalismo ha sido, en parte, una respuesta a los trastornos económicos y sociales que se han presentado dentro del contexto de la globalización en el Tercer Mundo, que ha sido incapaz de absorber su propia oferta de trabajo.

Duany (2002, p.58) llama de *transnacionalismo* el "mantenimiento de lazos sociales, económicos, culturales y políticos a través de fronteras nacionales, aunque éstas no coincidan necesariamente con las líneas divisorias entre Estados". Estudios empíricos realizados en los años 90, demuestran que existen grupos y comunidades de latinoamericanos que residen como mínimo en dos lugares, uno en su país de origen y el otro en EEUU o Europa (Dimorser, 2002, p.3). Éstos, a su vez, pertenecen a redes sociales que aseguran su integración económica, social y cultural en ambos sitios. De esta manera construyen puentes sólidos y duraderos entre puntos distantes del tercer y primer mundo, donde se van configurando espacios transnacionales constituidos por contactos, relaciones e interacciones transfronterizas de los inmigrantes mismos, de sus parientes y de sus comunidades en el país de origen y de destino.

Las comunidades transnacionales son definidas por Fletcher y Margold, (2002) como todos aquellos grupos de personas cuyas actividades cotidianas, trabajo y relaciones se extienden a través de las fronteras de dos o más Estados.

Queda claro que la globalización y sus diversas consecuencias de carácter económico, social y político, actúan como uno de los principales factores macroestructurales para el surgimiento de las familias transnacionales y a su vez de las comunidades transnacionales, a través del proceso migratorio. No obstante, no podemos olvidar que también existen factores de carácter microestructural que coadyuvan con éstos y a su vez contribuyen a la formación de este tipo de familia. Hay diversas teorías que tratan de explicar las diversas causas de los procesos migratorios y los factores macro y micro estructurales que influyen en éstos, pero no nos interesa aquí profundizar sobre este tema, sino dejar claro el papel que la globalización ha desempeñado en la intensificación de las migraciones contemporáneas, así como en el surgimiento de las familias transnacionales.

3 LAS FAMILIAS TRANSNACIONALES Y LOS ATRIBUTOS EMPRENDEDORES:

Anteriormente hemos expuesto que la globalización ha desarrollado un importante papel en el fenómeno migratorio moderno, al generar necesidades de desplazamientos de individuos por los diversos desequilibrios causados entre las naciones. Estos desplazamientos a su vez tienen consecuencias en diversos aspectos de la vida de estos individuos, que se marchan en busca de nuevas oportunidades de empleo y

ascensión económica y social, una de las cuales sería el desmembramiento de sus unidades familiares, originando las llamadas familias transnacionales ya anteriormente citadas. Según Molina, (2004), “el fenómeno sociocultural de la globalización, ha generado el desarrollo de familias transnacionales”, las cuales él define como “unidades domesticas multilocales cuyos miembros están viviendo en al menos dos Estados-naciones”. Aquello que caracteriza a los inmigrantes y a las comunidades transnacionales son sus esfuerzos por organizar sus vidas dentro de las condiciones de globalización política y económica que prevalecen en el mundo. Esto los coloca en una posición tal que no son “ni de aquí, ni de allá, pero a la vez de aquí y de allá” (Smith, 1994, p.17).

Ya hemos dicho que existen distintas motivaciones que influyen en la decisión de las personas de desplazarse de su país, cambiando fuertemente su modo de vida, así como diversos elementos que afectan en esta decisión. De acuerdo con el Documento del Consejo Confederal de CC.OO. sobre Migraciones (1998) “son muchos los elementos y estímulos que confluyen: sentimientos de insatisfacción, precariedad (objetiva o no), expectativas de ascenso social, antecedentes migratorios en la familia, círculo de amistades o vecindario, aspiración a derechos laborales, sociales, políticos o culturales, presión social,... y posesión de los recursos mínimos necesarios para emigrar”. Incluso considerando todos estos elementos, este estudio se centra el enfoque en las personas que se desplazan motivadas por necesidades de mejora de nivel de vida económico para sí mismas y para sus familiares. Por ejemplo, como el caso citado por Fletcher y Margold (2002), donde los habitantes de las comunidades rurales en México para tener éxito como pequeños agricultores en su país, envían algunos miembros de su familia a trabajar al otro lado de la frontera norte de su país. De este modo, extienden el alcance económico del hogar para poder participar en la economía global capitalista y así poder enviar a casa una suma considerable de remesas.

Las redes sociales, también actúan como un estímulo, o de otro modo, como uno de los factores microestructurales que ayudan al emigrante a la hora de tomar la decisión de marchar en búsqueda de nuevas oportunidades. Para Cueto (2002, p.91), “todo proceso migratorio, está asentado en redes sociales, que reproducen ciclos migracionales a través de varias generaciones y que encadenan un conjunto de contactos y lazos entre los agentes sociales y entre el país de origen y el de destino”.

En relación con los miembros de las familias transnacionales, estas redes sociales ejercen un papel fundamental, donde normalmente hay algún pariente cercano o amigo que participa en la decisión de migrar y que ofrecen subsidios al nuevo emigrante.

Por otra parte, la conducta del emigrante en sí mismo será determinante para su adaptación en el país de destino y en el logro de su éxito, y es justo en este factor de carácter intrínseco en el que puede estar la llave de este éxito. Espinosa (1998), al estudiar las familias transnacionales de origen mexicano, que generan comunidades transnacionales en Estados Unidos, habla sobre esto. Dice Espinosa (1998, p.74) que, a pesar del capital social migratorio acumulado ser determinante en el momento en que un nuevo miembro de la comunidad se incorpora al flujo migratorio por primera vez, después de estar dentro del flujo migratorio “es de más peso la experiencia personal o las capacidades que cada migrante sea capaz de desarrollar (capital humano) para poder moverse en un mercado de trabajo transnacional que requiere de muchas habilidades y cierta flexibilidad”. Para él ésta es la razón que hace que la mayoría de los migrantes de la comunidad que ha estudiado suelen atribuir el éxito en Estados Unidos a cuestiones de voluntad personal.

Es probable que la decisión de marchar no sea fácil para el emigrante, una vez que tiene una serie de consecuencias, de entre ellas destaca la ruptura de la proximidad con relación a sus seres más

queridos (hijos o hijas, esposos o esposa, padres o madres, etc.) y por consecuencia de la unidad familiar. Aún de acuerdo con Molina (2004), “los emigrantes, que buscan alternativas para maximizar sus recursos en la economía global, se esfuerzan en mantener sus unidades domésticas premigratorias frente a las duras estructuras que les imponen las actuales políticas migratorias de los países receptores”. La decisión del emigrante de marchar se produce en un consenso entre los miembros de la familia. Sin embargo, es evidente que en el emigrante se centra la mayor responsabilidad. De una cierta manera, el emigrante es “forzado” a presentar una conducta que le permita continuar teniendo control del grupo familiar incluso desde lejos, garantizando la unidad de la familia y a su vez gestionar su nueva vida. En otras palabras, los cambios provocados por las nuevas situaciones en el acto de migrar de su país hasta un país desconocido, donde hay distinta cultura, idioma, pueblos, etc. aliados a necesidad de mantener el control del grupo familiar exigirá una conducta que, a luz de la ciencia comportamental, podremos llamar de emprendedora, que Espinosa, antes citado, llama como *capital humano*. Para él (op. cit. p. 62) el espacio social transnacionalizado, donde vive el inmigrante transnacional, es una especie de arena donde los migrantes tienen que negociar constantemente sus identidades, su pertenencia a una determinada comunidad local o nacional y redefinir quién es frente a otros.

La situación que viven los inmigrantes exige de los mismos una conducta de auto-motivación, autoconfianza, necesidad de realización, entre otras características, donde vemos una posibilidad de convergencia con la conducta emprendedora. Incluso Espinosa (1998, p.74) utiliza el término *empresa migratoria* para referirse al proyecto de migrar. De acuerdo con este autor, la migración en estas comunidades aparece ante los ojos de sus miembros, “como una empresa personal cuyo éxito es una responsabilidad individual, a pesar de que está sustentada en una consistente infraestructura transnacional que se ha construido colectivamente a lo largo de muchos años de idas y vueltas a Estados Unidos”.

También Portes (1998) estudió cómo los inmigrantes transnacionales imitan las estrategias de los hombres de las grandes empresas corporativas, beneficiándose de las mismas redes de comunicaciones y de los mismos avances tecnológicos y de transporte.

Así, si estos estudiosos del fenómeno migratorio utilizan el término de *empresa migratoria* para referirse a los proyectos de los migrantes de desplazarse en busca de mejor situación económica, ¿por qué no pensar en estos migrantes como emprendedores, ya que su proyecto migratorio no deja de ser un determinado tipo de emprendimiento o empresa? ¿O aún porque no considerar a los inmigrantes como emprendedores, ya que estos suelen presentar características de comportamiento similares a los que el campo de estudio del emprendedorismo define como emprendedor? Así, creemos que los inmigrantes transnacionales, mantenedores de sus familias, presentan determinados tipos de comportamiento o conducta que podemos llamar de conducta emprendedora, y aún nos atrevemos a decir que sólo las personas que presentan esta conducta emprendedora son capaces de migrar motivadas por ascensión económica y mantener una familia transnacional.

Es oportuno ahora hablar un poco sobre lo que es la conducta emprendedora, o aún lo que es ser emprendedor o tener actitudes y comportamientos emprendedores, para entonces verificar en los mantenedores de las familias transnacionales algunos de estos comportamientos o actitudes. Llamamos aquí de mantenedores de las familias transnacionales a los individuos de estas familias que, de hecho, migran en búsqueda de nuevas oportunidades de ascensión económica para sí mismos y para sus familiares, y que aún ejercen el control de estos incluso de lejos.

A pesar de ser un tema que solo pasó a ser explorado en el ambiente académico hace pocos años, el término emprendedorismo fue usado por primera vez en la teoría económica por Richard Cantillon en

1755 (Murphy, Liao, & Welsch, 2006). La visión que este autor tenía sobre el emprendedorismo es similar a la de autores contemporáneos. Para Cantillon el emprendedor es un innovador, o alguien que asume o corre riesgos (Filion, 2003). En esta perspectiva nos atrevemos a decir que el inmigrante de la familia transnacional no deja de tener un comportamiento de alguien que asume riesgos y que de una cierta manera innova al buscar en otros países lo que no ha podido tener en el suyo propio. Citamos una vez más a Espinosa (1998, p.62), que se refiere a la versatilidad utilizada por los migrantes que les permite moverse, incluso con todas las dificultades, entre los dos Estados nacionales, construyendo arraigos en ambos lados de la frontera, renegociando sus múltiples identidades. Queda claro que este tipo de versatilidad exigirá del mismo una cierta capacidad de innovar.

Los términos emprendedor y emprendedorismo suelen tener una larga aplicación. Es obvio que, a pesar de algunos autores adoptarlos como sinónimos, ellos no tienen el mismo significado. El emprendedorismo se refiere a la acción de emprender y emprendedor al individuo que realiza esta acción. Para Drucker (1985) el emprendedorismo se refiere a un comportamiento. Según él las personas pueden aprender a actuar como emprendedoras, usando para ello herramientas basadas en el interés en buscar cambios, reaccionar a ellos y explorarlos como oportunidades. Por su parte, Timmons (1989, citado por Cromie, 2000), basado en los diversos años que ha trabajado con emprendedores, define el emprendedorismo como "la habilidad para crear algo de prácticamente nada." Para él el emprendedorismo también se refiere al conocimiento para encontrar, guiar y controlar recursos envolviendo la capacidad de asumir riesgos.

La verdad es que el término *emprendedor* puede ser empleado no solamente para el individuo que crea una nueva empresa o negocio, sino que puede referirse a individuos que presentan una serie de comportamientos o conductas identificadas en el perfil de emprendedor, incluso considerando que los estudios de las conductas emprendedoras generalmente son realizados a partir de creadores de nuevos negocios y normalmente exitosos (Vecchio, 2003).

Cromie (2000, pp.11-12) hace una clara distinción entre emprendedores de negocios, e individuos emprendedores. Para él "aunque emprendedores e individuos emprendedores ejerzan sus actividades en distintos contextos y posean objetivos distintos parece plausible que ellos tengan atributos similares". Citando Gibb (1987, p.10) Cromie (op.cit.) argumenta que "atributos emprendedores como iniciativa, flexibilidad, capacidad de asumir riesgos moderados, creatividad, imaginación y dirección son presentados y desarrollados por diversos tipos de personas trabajando en diferentes circunstancias y que estos son individuos emprendedores que inician y desarrollan proyectos". Espinosa (1998, p.74) cita que los inmigrantes, para obtener éxito en su empresa personal, necesitan diversas habilidades, así como flexibilidad.

Así, la migración también puede ser considerada un emprendimiento o hasta incluso una empresa. De acuerdo con Portes (2000, p. 140), el transnacionalismo inmigrante presenta consecuencias económicas, políticas, religiosas y cultural, en el área del establecimiento de estos inmigrantes y en sus países y comunidades de origen, siendo el espíritu empresarial, como alternativa al trabajo de salario bajo, la consecuencia de tipo económica.

Según Vecchio (2003, p.306) son numerosos los esfuerzos para desarrollar perfiles de emprendedores y dueños de pequeños negocios (exitosos y no), que tuvieron como resultado la determinación de un juego de cinco atributos que invariablemente están a la vanguardia de discusiones de perfiles emprendedores, que son: (1) *propensión al riesgo*, (2) *necesidad de realización*, (3) *necesidad de autonomía*, (4) *auto-eficacia*, y (5) *locus de control interno*. Cromie (2000, p.16) presenta además de estos atributos la (6)

tolerancia de ambigüedad y la (7) creatividad. Estos son los atributos que los estudiosos del comportamiento emprendedor destacaron como los principales atributos relacionados con el comportamiento que define a un individuo emprendedor.

Haremos una breve definición de cada uno de estos atributos, en base a los dos autores anteriormente citados, y posteriormente pasaremos a verificar la posibilidad de la presencia de estos en los inmigrantes de las familias transnacionales.

Las personas emprendedoras *buscan y comprenden las oportunidades productivas y por consiguiente funcionan en un ambiente incierto.* Como resultado ellos *no se intimidan por las situaciones arriesgadas* (Cromie, 2000, p. 19). Éste sería el atributo correspondiente a la *(1) propensión al riesgo o toma de riesgo* encontrado en las personas emprendedoras. La propensión al riesgo se refiere a una decisión orientada, aceptando una mayor probabilidad de pérdida a cambio de una mayor recompensa potencial (Vecchio, 2003). El individuo emprendedor es alguien que tiende a ver algunas situaciones como oportunidades, en cuanto otros perciben circunstancias similares como características de bajo potencial. El segundo atributo citado es la *(2) necesidad de realización, que, denota una necesidad de la persona de esforzarse duramente para obtener éxito.* Estos realizadores establecen altos objetivos, son exigentes consigo mismo y son proactivos, fijándose sobre cómo realizar los objetivos (Cromie, 2000, p.16). La *(3) necesidad de autonomía* fue definida como el deseo para ser independiente y auto-dirección (Vecchio, 2003, p.308). En general, las personas emprendedoras presentan la capacidad de auto-dirigirse, y este atributo está muy relacionado con la necesidad de realización.

La *(4) auto-eficacia o auto-confianza* se refiere a la creencia en sí mismo para ser capaz de realizar algo determinado. Las personas emprendedoras y empresarios procuran y realizan tareas exigentes y es improbable que ellos pudiesen hacer esto prósperamente si tienen baja auto-eficacia (Cromie, 2000, p.21). Ya el *(5) locus de control interno* es la capacidad interna que uno presenta para controlar su ambiente por las acciones que realiza. Estos individuos con un alto nivel interno de control perciben que ellos tienen control de su mundo y suerte, y el destino realmente no determina lo que acontece con ellos (Cromie, 2000, p. 18). El locus de control interno también puede ser definido como la convicción según la cual los individuos acreditan que la extensión de sus acciones o características personales afectan sus resultados (Shane, Locke & Collins, 2003, p. 266).

La *(6) tolerancia a la ambigüedad* no es citada por algunos autores como uno de los atributos importantes para determinar el comportamiento emprendedor, aunque Shane, Locke & Collins (2003, p.265), Cromie y otros autores lo consideren como un atributo importante para la determinación de individuos emprendedores. Shane, Locke & Collins, (2003, p.265) citan a Budner (1982) para definir la tolerancia a la ambigüedad como la tendencia para ver situaciones sin resultados claros como atraídas en lugar de amenazadoras. Los emprendedores han de tomar decisión sin tener todas las informaciones necesarias; así, éstas son tomadas en situación de incertidumbre, demandando de las mismas tolerancia a la ambigüedad.

Finalmente *(7) la creatividad* puede ser definida como un proceso que concibe fases como la acumulación de conocimiento, reflexión, desarrollo y evaluación de una idea (Cromie 200, p.20). Los individuos emprendedores así serían aquellos que desarrollan ideas nuevas, oportunidades de mercado, o combinan ideas existentes y recursos de modos diferentes para crear valor adicional.

A lo largo de la descripción de todas estas características o atributos emprendedores, se puede percibir claramente una cierta similitud en los comportamientos requeridos por los inmigrantes de las familias transnacionales. El inmigrante transnacional, en su emprendimiento personal, suele presentar

una serie de comportamientos que no son ajenos a los anteriormente citados y que son típicos de los emprendedores. Haremos algunas cuestiones sobre la situación a que estos se enfrentan en su emprendimiento migratorio. ¿Sería la migración una situación de riesgo? ¿Hay pérdidas involucradas en la decisión de migrar? ¿Existe riesgo en la migración internacional? ¿Sienten estos inmigrantes necesidad de realización? ¿O de autonomía? ¿Se sienten capaces de realizar el proyecto migratorio al decidir migrar? ¿Es decir, creen en sí mismos en la realización de este proyecto? ¿Perciben sus resultados como consecuencias de sus acciones? ¿Son las migraciones situaciones que presentan resultados claros para los migrantes o resultados inciertos? ¿Es necesaria la acumulación de conocimiento, reflexión y desarrollo en una idea para migrar?

Todas estas cuestiones tienen relación con cada uno de los atributos emprendedores citados anteriormente. La primera se refiere a la *toma de riesgo o propensión al riesgo*. Hay que admitir el carácter de riesgo que presentan las migraciones transnacionales, principalmente cuando éstas son de aspecto ilegal. Es evidente que la gran mayoría de los migrantes que salen de su propio país están apoyados por redes sociales, como ya hemos expuesto antes, y que éstas sirven también como una forma de disminuir los riesgos de este proceso migratorio. Incluso apoyados en redes sociales, estamos tratando a los migrantes transnacionales que salen de su país motivados por el ascenso económico y social, muchos de los cuales tienen escasos recursos económicos, poco conocimiento del idioma, y habiendo dejado en su país de origen a los miembros de su familia. Estos migrantes arriesgan sus recursos materiales, la estabilidad de la familia (a veces de sus matrimonios), y muchas veces su propia integridad física y psicológica. Por otra parte, conviven muchas veces con racismo, discriminación, ofertas de empleos subalternos, salarios inferiores a los de los nativos, entre tantas otras situaciones características del proceso de adecuación a este nuevo espacio social propio del fenómeno migratorio. Para Blanco, (2000, p.111) el mero hecho de ser inmigrante puede producir un rechazo en la sociedad receptora, generando actitudes de rechazo y exclusión en varios o todos los órdenes de la vida. Por lo tanto, existen fuertes evidencias que demuestran la estricta relación entre el atributo de toma de riesgo y la conducta del inmigrante transnacional cuando toma su decisión de migrar.

Para demostrar la situación de riesgo que viven muchos de los migrantes que buscan oportunidades de trabajo en países mejor desarrollados, citamos a continuación la situación de algunos individuos al intentar cruzar la frontera Sur de México en dirección a Estados Unidos. De acuerdo con Domínguez (2001), en los primeros seis meses de 2001, han sido detenidos 27.662 guatemaltecos, 18.476 hondureños, 16.856 salvadoreños, 830 nicaragüenses y 2.499 personas de otras nacionalidades, que intentaban cruzar la frontera. Los emigrantes han muerto por asaltos y robos de las bandas conocidas como "salvatruchas", por insolación, por accidentes, por hambre, etc, concretamente las cifras indican que han sido en 1999, 192 personas; en 2000, fueron 326; y en lo que iba del 2001, fueron 47 personas. Pero el Cónsul de El Salvador en Tapachula, informó que fueron 130 personas de Centroamérica las que fallecieron en 2001. Así, solo un total desconocimiento sobre el fenómeno migratorio supondría dejar de admitir el riesgo en que esta decisión de migrar involucra para muchos de los emigrantes de las familias transnacionales.

La cuestión sobre si los emigrantes sienten *necesidad de realización*, claramente busca verificar la presencia de este atributo propio del emprendedor en estos individuos. Ya hemos dicho que la necesidad de realización denota la capacidad de buscar incansablemente la obtención de su sueño o proyecto personal. Es posible ver esta característica en un caso citado por Espinosa (1998, p.28) de un emigrante mejicano llamado Alejandro, que después de haber vivido 17 años en Chicago, ahorrando con el firme propósito de volver a su pueblo para invertir en un rancho y criar animales, y que después de haberlo

conseguido, experimentó un fracaso. Esto, no obstante, no le impidió tomar la decisión de volver una vez más a Estados Unidos con el firme propósito de ahorrar dinero y volver definitivamente a su rancho. Es claramente visible en este emigrante la capacidad de luchar firmemente por su propio sueño o proyecto personal, lo cual está claramente relacionado con una actividad de negocio. Una vez más se percibe la presencia del atributo emprendedor en un inmigrante transnacional.

Como ya vimos, la necesidad de autonomía demuestra el deseo de independencia de uno, su capacidad de auto-gestionarse delante de determinadas situaciones, ya sea con relación a su proyecto personal, a su negocio, o a otros aspectos. Espinosa, (1998, p.63), al mencionar sobre la necesidad del inmigrante transnacional de ejercer una doble vida y distintos papeles en los dos Estados nacionales, ve a " los trabajadores emigrantes como "agentes" capaces de ejercer mucha más autonomía, autodeterminación y flexibilidad con relación a las estructuras sociales que tratan de controlarlo". Incluso aquí se ve que el autor menciona la capacidad de autodeterminación del inmigrante transnacional, que está muy relacionada con la necesidad de realización citada anteriormente.

En cuanto a la presencia de *auto-eficacia* o *autoconfianza*, es fácil de percibir, ya que ésta denota la capacidad que uno tiene de confiar en sí mismo y en sus propias capacidades para realizar un determinado proyecto o un emprendimiento. Este atributo está muy relacionado con la toma de riesgo, ya que si uno es capaz de arriesgarse para realizar determinado proyecto, esto lo hace porque se siente capaz de hacerlo, es decir, confía en sí mismo como capaz de realizar este proyecto. Este es el caso de los migrantes que dejan todo lo que tenían en su propio país y van a otro en búsqueda de la obtención del crecimiento económico y social.

El atributo *locus de control interno* no es tan sencillo de percibir, pues está muy relacionado con la percepción del individuo sobre sí mismo. Para saber si los emigrantes transnacionales atribuyen los resultados que obtienen como consecuencia de sus acciones, utilizaremos como ejemplo la familia de inmigrantes mexicanos estudiada por Espinosa (1998, p.181) donde para la señora Ana María el hecho de que ella y su familia hubieran podido salir adelante (refiriéndose al éxito económico) en tan pocos años en Estados Unidos era una muestra palpable de que con sacrificios se podía llegar a tener un éxito aún mayor. "Y ambos (ella y su marido) coincidían en que la clave para "seguir progresando" era "trabajar apoyándose mutuamente", como lo habían hecho hasta entonces". En esta narrativa del autor, se percibe claramente que los inmigrantes transnacionales aquí mencionados, atribuyen el logro de su éxito a sus propios esfuerzos personales y no a cuestiones ajenas a sus personas, demostrando la presencia del atributo locus de control interno. Otra citación clara, de la presencia del locus de control interno en uno de los hijos de esta pareja de inmigrantes transnacionales también es descrita por Espinosa (1998, p.271), citando sus palabras: "mis primos vinieron a este país a trabajar y ya están progresando porque lo hace la lucha, pero ¿cómo es posible que ellos puedan hacer eso cuando no saben hablar inglés, escribirlo, leerlo tan bien como yo? Por eso me siento más comprometido a progresar".

La cuestión sobre si las migraciones son situaciones que presentan resultados claros para los migrantes o resultados inciertos, busca identificar si la decisión de migrar está involucrada en una situación de ambigüedad, donde no se pueden ver con seguridad los resultados de la toma de decisión. Así, al tomar la decisión de migrar, donde no hay ninguna seguridad sobre las consecuencias, existen indicios de que el inmigrante posiblemente presenta tolerancia a la ambigüedad.

El último atributo mencionado es la creatividad, que antes fue relacionada con la capacidad de concebir ideas en función de un cierto acumulo de informaciones y reflexiones. Así, buscamos verificar si sería necesario la acumulación de conocimiento, reflexión y desarrollo de una idea para migrar. Si

concebimos la decisión de migrar como una nueva oportunidad percibida por el migrante, es posible una relación entre esta conducta y la creatividad. ¿El hecho de ver que los límites de su país no significa los límites de sus oportunidades de éxito económico y social, no sería la visión de una nueva idea? ¿Además de todas las conductas de creatividad que son exigibles al migrante transnacional por las propias condiciones del enfrentamiento de un “doble proceso de exclusión”, tal como dice Espinosa (1998, p.62)?

Así, antes de contestar la cuestión planteada en la introducción de este ensayo, y que ha sido la base para todo el desarrollo de este trabajo, haremos uso de una citación de Espinosa (1998, p.275) que, a pesar de no haber tratado el tema de la conducta de los migrantes transnacionales en su obra, base de nuestros argumentos, presenta de manera indirecta muchas de las conductas de estos. Dice el autor que *“precisamente los mexicanos salen de sus pueblos porque no se conforman con la vida que llevan ahí, lo que de alguna manera es una búsqueda de éxito, de triunfar en la vida o de salir adelante, como dicen los migrantes. Una muestra de ello es que lo peor que le puede pasar a un emigrante es regresar sin nada, fracasado, es decir, sin haber tenido éxito en la empresa que se fijó”*.

4 VERIFICANDO LOS ATRIBUTOS EMPRENDEDORES EN UN INMIGRANTE TRANSNACIONAL:

Con la intención de contestar la cuestión planteada en este estudio, además de las comparaciones realizadas entre los atributos emprendedores y las conductas de los emprendedores de los casos antes presentados, hemos entrevistado a un inmigrante egipcio que desde hace 5 años vive en Salamanca, donde es propietario de un bar llamado “El Rincón del Califa”. Este inmigrante, de 31 años de edad, es de sexo masculino, vive en Salamanca sin parientes, y ahora ya no envía más dinero a su familia, lo que había hecho al principio cuando trabajaba en un bar como camarero. Ha venido a España con ganas de obtener dinero y de evolucionar económica y socialmente. Es el único hijo varón de una familia formada por su madre y dos hijas más, además de él. Su madre es viuda y trabaja en una escuela en Egipto. La primera vez que salió de su país tenía 6 años de edad, y estuvo en Kuwait durante 11 años, para acompañar a su madre que tuvo que desplazarse allí por motivos laborales. Cuando decidió venir a España tenía 24 años, aunque solo a los 26 años decidió migrar firmemente a España. No conocía nada de España cuando tomó la decisión de venir, aunque un amigo suyo, también egipcio, tenía un conocido en Salamanca dueño de un bar árabe que se dispuso a contratarlo y facilitarle un contrato de trabajo. Así, su situación en España era la de un inmigrante legal. Como ha tenido ganas de crecer profesionalmente, decidió abrir el bar, del cual actualmente es propietario. Al principio su integración en esta sociedad nueva para él fue dura y sufrió mucho. No hablaba bien el idioma, fue discriminado en ciertas ocasiones, y muchas “puertas se cerraron para él”. Pero como tenía mucha obstinación ha conseguido poner en práctica su emprendimiento. Ha expresado sus ganas de continuar evolucionando en su empresa y ahora está bastante adaptado a España.

Además de la entrevista abierta, hemos utilizado un cuestionario adaptado de Aragon y Severi (2001), usado para la identificación de atributos emprendedores en el entrevistado. El cuestionario contiene 18 cuestiones de elección múltiple. Al principio existe un apartado para los datos personales del entrevistado y a continuación aparecen los resultados de las cuestiones pertinentes al objetivo de este estudio. Los autores creadores de este cuestionario lo aplicaron a una muestra de 22 individuos emprendedores y corporativos.

La primera cuestión verifica si el entrevistado trabaja en relación de dependencia o no. En el caso del inmigrante aquí entrevistado la respuesta fue no. Es decir, tiene su propio negocio, ya demostrando que

se trata de un emprendedor. Esta cuestión también buscó identificar el motivo por el cual el entrevistado trabaja de manera independiente, y la respuesta fue el interés de desarrollo de un proyecto personal. Esta primera cuestión presenta como objetivo verificar la presencia de la necesidad de autonomía en el entrevistado, que en el caso estudiado fue confirmada.

La segunda cuestión, así como la tercera, trata de comprobar si es cierto que los emprendedores poseen características definidas de personalidad desde temprana edad.

Al ser cuestionado sobre cómo generó sus primeros ingresos y a qué edad comenzó a generar sus propios ingresos, el entrevistado ha contestado que fue efectuada de forma independiente. Así, una vez más queda demostrada la presencia de la necesidad de autonomía. En cuanto a la edad a la que comenzó no fue tan temprano, ya que solo empezó a los 21 años.

Para verificar si el entrevistado posee locus de control interno, hemos preguntado cuántas horas le dedica al desarrollo o conducción de su proyecto/ negocio por día y con qué frecuencia planifica sus actividades. La contestación fue que se dedica de lunes a viernes e incluso los fines de semana, y que planifica sus actividades diariamente. De este modo se refleja una clara noción de que el éxito de su negocio está muy relacionado con sus propias acciones, confirmándose la presencia del atributo locus de control.

En cuanto al atributo de tolerancia a la ambigüedad, no ha sido confirmado en el individuo a través del resultado de la cuestión referente a esto, pues al preguntarle cuando toma una decisión cuál de los siguientes criterios considera: a) decisión rápida, con el riesgo de no contar con toda la información para la toma de la misma y b) esperar a contar con información, con el riesgo de que sea tarde, ha optado por la opción "b".

El atributo referente a la creatividad fue relacionado por los autores del cuestionario con la pregunta siguiente, la cual busca verificar cuánto tiempo el entrevistado dedica por día a la lectura de diarios, revistas especializadas, bibliografía, vinculada a su labor. Según el mismo, dedica aproximadamente 30 minutos al día a esta actividad. Esta pregunta se relaciona con la creatividad, por vincularse a obtención y acumulación de informaciones o conocimientos sobre su negocio o su idea, para generar nuevas oportunidades y progresos. Aquí, por lo tanto, ha sido confirmado el interés del entrevistado en informarse, aunque no necesariamente se pueda atribuirle creatividad.

La decimoprimer cuestión buscó una vez más verificar la presencia de la creatividad y también presenta una afinidad con el atributo necesidad de realización. Esta pregunta busca del entrevistado obtener qué enfoque prevalece en su actividad laboral actual, y sugiere tres posibilidades de contestación: a) Búsqueda de nuevas oportunidades, b) Mantener su actual posición y c) Crecimiento negocio actual. La opción "c" fue la elegida por el entrevistado, una vez más confirmando la presencia de la necesidad de realización y de la creatividad.

Una vez más el cuestionario busca la identificación del atributo autonomía a través de la cuestión decimoquinta, al preguntar al entrevistado cuál es la principal razón por la cual desarrolla su actividad. Él ha contestado que tiene como principal razón la independencia. Nuevamente se confirma la presencia del atributo necesidad de autonomía.

Las cuestiones decimosexta y decimoséptima son referentes al atributo autoeficacia, que es definido como la capacidad que uno tiene de sentirse capaz de realizar determinada tarea o proyecto. En la cuestión sobre qué significado le da a un fracaso, el entrevistado ha dicho que sería el fin del proyecto o negocio, demostrando un poco de inseguridad. Por su parte, en la siguiente cuestión, también relacionada con la autoeficacia, al preguntarle si siente que su futuro laboral depende predominantemente de: a) Usted, b) su empresa, c) situación país y finalmente d) sus empleados, al elegir la letra "a", nos ha confirmado la presencia de la autoeficacia, así como del atributo locus de control.

5 CONCLUSIONES

Como hemos expuesto desde la introducción, este trabajo busca aportar una convergencia entre el estudio de las migraciones y la teoría del emprendedorismo, al intentar percibir en las familias de migrantes transnacionales la presencia de individuos emprendedores, o mejor dicho, verificar la presencia del comportamiento emprendedor en los inmigrantes transnacionales, como uno de los factores determinantes en la decisión de migrar. Planteamos la cuestión: ¿es el individuo mantenedor de la familia transnacional un emprendedor? Y nos propusimos contestarla de manera coherente basándonos en referencias bibliográficas y en un caso específico de un inmigrante residente en Salamanca. Así, con base en lo que verificamos en la referencia bibliográfica y en el inmigrante entrevistado, existen fuertes evidencias de que los inmigrantes mantenedores de las familias transnacionales son de hecho individuos emprendedores. No podemos afirmar que su comportamiento emprendedor permanezca a lo largo de toda su vida, aunque cuando éste decide migrar y de hecho realiza su emprendimiento migratorio, es innegable que presenta un comportamiento emprendedor. ¿Serían todos los inmigrantes mantenedores de las familias transnacionales emprendedores? Pues existen evidencias de que sí. Existen evidencias conceptuales que denotan claramente una similitud de comportamientos entre estos inmigrantes y lo que el campo del emprendedorismo define como un individuo emprendedor. No obstante, en nuestra defensa, conviene esclarecer que este trabajo propone las bases de una investigación empírica con una muestra representativa de esta población. Por lo tanto, la contestación con total seguridad será realizada basándose en el resultado de una investigación de este tipo, y que pueda ser generalizada. Aunque las investigaciones empíricas y sus resultados sufren críticas y discordancias, suponen un proceso imprescindible para el avance de la ciencia.

REFERÊNCIAS

- Aragon, F., Severi, M. L. (2001) **Características personales de los Emprendedores**. Diferencias con los Ejecutivos de corporaciones. Disertación para la obtención del título de Maestría en Administración de Empresas. Universidad del Cema.
- Blanco, C. (2000). **Las migraciones contemporáneas**. Alianza Editorial, Madrid.
- Budner, S. (1982). En: Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. **Human Resource Management Review**, (13), 257–279
- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. **European Journal of work and organizational psychology**, 9, pp.7-30.
- Cueto, A. Z. (2002). El enjambamiento cultural de los bolivianos en la Argentina. Transnacionalismo: Migración e Identidades. **Revista Nueva Sociedad**, (pp.89-103).
- Dirmoser, D. (2002) Segunda Página. Transnacionalismo: Migración e Identidades. **Revista Nueva Sociedad**, Caracas.
- Documento del consejo confederal de **CC.OO sobre Migraciones**. (1998). Extraído en 20 de Junio de http://www.ccoo.es/publicaciones/DocSindicales/conf_migraciones.html
- Domínguez, O. H. (2001). **CIEPAC**. Boletín "chiapas al día" no. 254
- Drucker, P. (1985). **Innovation and entrepreneurship**. London: Heinemann.
- Duany, J.(2002). Nación, migración, identidad. Sobre el transnacionalismo a propósito de Puerto Rico. Transnacionalismo: Migración e Identidades. Caracas, **Revista Nueva Sociedad**.

- Ensley, M. D., Pearson, A., Pearce, C. L.(2003). Top management team process, shared leadership, and new venture performance: a theoretical model and research agenda. **Human Resource Management Review**. N. 13 (pp.329-346)
- Espinosa, V. M (1998). **El Dilema del Retorno: Migración, género y pertenencia en un contexto transnacional**. Zamora, Mich: El Colégio de Michoacán.
- Fletcher, P., Margold, J.(2002) Comunidades Transnacionales. **Rural Mexico Research Review**. Primer número.
- Filion, L. J.(2003). Emprendedores y propietarios-dirigentes de pequeña y mediana empresa (PME). **Administración entre Líneas**. Universidad de Yucatán
- Gibb, A. A. (1987). En: Cromie S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. **European Journal of work and organizational psychology**, 2000, 9 pp.7-30.
- Guerra-Borges, A.(2002) Globalización. Ordenar el debate y asignarle un imperativo ético. Transnacionalismo: Migración e Identidades. Caracas, **Revista Nueva Sociedad**.
- Gurak, D., Caces, F. (1998). **Redes migratorias y la formación de sistemas de migración**. En: Graciela Malgesini (Comp.) **Cruzando fronteras: migraciones en el sistema mundial**. Barcelona: Icaria (pp. 75-110)
- Lapiente, C. L. (2000). **Globalización y género**. Extraído en 22 de Junio 2005 de <http://www.cjv.galcom.com/globaliza3.htm>
- Kemper, R. (1987). **Desarrollo de los estudios antropológicos sobre migración mexicana**. En Glantz, Susana (Comp.) **La heterodoxia recuperada**. México: F.C.E. (pp. 477-499).
- Molina, R. S. (2004). **Cuando los hijos se quedan en El Salvador: modo de incorporación, Familiar transnacionales y reunificación familiar**. (Nota del curso "Nuevos tiempos, Nuevas familias" del Doctorado de Psicología y Antropología de las organizaciones). Facultad de Psicología, Universidad de Salamanca.
- Murphy, P.J., Liao, J., Welsch, H. P. (2006). A conceptual history of entrepreneurial thought. **Journal of Management History**, 12, (1), 12-35.
- Portes, A.(2000) **Teoría de inmigración para un nuevo siglo: Problemas y oportunidades**.En: Felipe Morente Mejías (ed.) **Inmigrantes, claves para el futuro inmediato**. Jaén: Universidad de Jaén (pp.25-60)
- Portes, A., Guarnizo, L. E, Landolt, P. (1999). El estudio del transnacionalismo: sus trampas y la promesa de un campo de estudio emergente, *Ethnic and Racial Studies*. **Comunidades Transnacionales Rural Mexico Research Review**. Primer número 22(3), pp. 217-237.
- Portes, A., Böröez, J. (1998) **Migración Contemporánea. Perspectivas Teóricas sobre sus Determinantes y sus Modalidades de Incorporación**. En: Graciela Malgesini Comp.) **Cruzando Fronteras: migraciones en el sistema mundial**. Barcelona: Icaria (pp.43-73)
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. **Human Resource Management Review**, (13), 257-279
- Smith, (1994). En: Fletcher, P., Margold, J.(2002) Comunidades Transnacionales. **Rural Mexico Research Review**. Primer número.
- Timmons, J. (1989). En: Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. **European Journal of work and organizational psychology**, 2000, 9 pp.7-30.
- Vecchio, R.P. (2003). Entrepreneurship and leadership: common trends and common threads. **Human Resource Management Review**, 13. (pp. 303-327)