

5. Una aproximación tipológica al empresariado inmigrante transnacional de origen boliviano en España

Leonardo Cavalcanti

(Centro de Pesquisa e Pós-Graduação sobre as Américas CEPPAC, Universidade de Brasília)

5.1 Introducción

El empresariado inmigrante transnacional conforma una de las prácticas de la perspectiva transnacional de las migraciones contemporáneas. Esta categoría incluye tanto a los inmigrantes propietarios de negocios y empresas en la sociedad de destino, así como los emprendimientos afincados en el país de origen que tienen en el fenómeno migratorio su principal fuente de ingresos. El empresariado transnacional contribuye de diferentes formas a ambas sociedades del proceso migratorio: sociedad de inmigración y de emigración. Por ello, son muchos los autores que sostienen que las remesas no se constituyen como la única contribución económica de los inmigrantes para los países de origen (Portes y Guarnizo, 1991; Dore *et al.* 2001; Itzigsohn, 1995).

El caso del empresariado transnacional boliviano presenta matices propios de las condiciones estructurales y coyunturales en que se ha producido el flujo migratorio boliviano hacia

España. Al contrario de sociedades donde la inmigración boliviana cuenta con una afianzada tradición (Estados Unidos, Argentina y Brasil)¹ –en España el empresariado transnacional boliviano es todavía muy incipiente. Sin embargo, se trata de un fenómeno en constante crecimiento.

La tímida presencia del empresariado transnacional boliviano en España confirma los argumentos de Portes y Rumbaut (1990) y Popkin (2003) de que el contexto de recepción y la imagen social del colectivo en la sociedad de destino condicionan de forma decisiva el proceso de asentamiento y las prácticas económicas transnacionales de los migrantes. En este sentido, los indicadores estadísticos de la población boliviana en España muestran un cuadro de irregularidad (en torno al 65%), malestar

¹ Sobre la inmigración boliviana en estos tres países y sus prácticas económicas, consultar los trabajos de De la Torre Ávila (2006), Grimson (2010) y Silva (1997).

social e inserción laboral en sectores no regulados. Esta evidencia no sólo limita las prácticas económicas transnacionales de los inmigrantes al envío de remesas para las necesidades básicas de consumo, pero también determinan las estrategias de creación y de supervivencia del empresariado transnacional.

El objetivo de este capítulo es aproximarse a las iniciativas empresariales transnacionales del colectivo boliviano en España a partir de una tipología de sus empresas. La tipología

que será presentada constituye un esfuerzo clasificatorio, pero no vértebra en sí misma la construcción de un mapa conceptual sobre el empresariado boliviano. Aunque en la tipología hay variables explicativas que permite un acercamiento teórico a la composición y dinámica del empresariado transnacional boliviano, su objetivo primordial es presentar un cuadro sistemático del panorama de las empresas transnacionales bolivianas vinculadas al proceso migratorio español.

5.2. Conceptualización teórica y nota metodológica

5.2.1 Conceptualización teórica

De acuerdo con el marco conceptual de Portes y Rumbaut (1990), el contexto social de la sociedad de destino o los niveles de recepción - como por ejemplo opinión pública y política gubernamental - condicionan el proceso de asentamiento de un grupo de inmigrantes. La fría recepción en la ciudad receptora puede acentuar la necesidad de los migrantes de mantener vínculos con su tierra natal o con otros lugares en que tengan familiares emigrados. Según los autores, unos contextos hostiles y marcados por la discriminación pueden convertir las circunstancias del origen nacional en las bases primarias de la solidaridad del grupo y en un aumento de sus prácticas transnacionales (Portes y Rumbaut, 1990; 96).

Además, diferentes estudios constatan cómo los migrantes tienden a preservar su acervo cultural original mientras se adaptan instrumentalmente a otro. De ese modo, optan por los vínculos transnacionales con el fin de mantener una identidad del país de origen o híbrida, con el fin de evadir marcas de estigmatización y discriminación (Popkin, 1999; Golding, 1996; Guarnizo, 1999; Bach et al 1994).

Según Portes (1990), cuando por razones fenotípicas o culturales, un grupo extranjero es rechazado de manera uniforme y confinado a una posición inferior permanente, existe mayor incentivo para construir el campo social transnacional. El caso de la inmigración boliviana confirma la hipótesis de Portes y Rumbaut (1990). En este sentido, a través de las redes migratorias los inmigrantes ya llegan a España sabiendo que sus connacionales se enfrentan a diferentes formas de discriminación y rechazo, además de ocupar condiciones de inserción laboral muy desfavorecidas. (Cortes, 2004; De la Torre Ávila, 2006; Hinojosa, 2008; 2009; Whitesell, 2008).

Junto a esto, los datos del Padrón Municipal² corroboran que es a partir del año 2004 que el colectivo boliviano en España registra un importante aumento en términos cuantitativos. El crecimiento es exponencial sobre todo entre los años 2004 y 2008, ya que los bolivianos en el territorio español pasan de ser 52.345 a ser poco más de 230.000, cuatro años más tarde. Además, el colectivo presenta una de las

² Datos del Padrón Municipal disponibles en http://www.ine.es/inebmenu/mnu_cifraspob.htm

más altas tasa de irregularidad, con una media del 65% del colectivo sin los permisos de residencia y trabajo. Esto se debe, en parte, a que el flujo migratorio de los bolivianos es reciente. Por ello, la mayoría del colectivo no ha podido acogerse a los últimos procesos de regularización llevados a cabo por el gobierno español. La no participación en la regularización extraordinaria que tiene lugar entre los meses de febrero y mayo del año 2005 es especialmente determinante a la hora de explicar las elevadas tasas de irregularidad del colectivo³.

Además, esta situación de alta tasa de irregularidad y de inserción laboral en sectores no regulados, genera un escenario de precariedad que tiene una incidencia directa en las estrategias empresariales del colectivo y de sus prácticas transnacionales. Así, todas estas especificidades sociales que determinan el proceso de asentamiento de los bolivianos en el contexto de recepción español, condicionan y limitan el abanico de perfiles de las empresas transnacionales del colectivo. De hecho la mayoría de las iniciativas empresariales de los bolivianos están orientadas a fortalecer el campo social transnacional, a través de empresas que fomentan los vínculos con el país de origen.

El empresariado inmigrante transnacional ha generado amplios debates a lo largo de la década de los noventa hasta la actualidad. Los vínculos entre transnacionalismo y empresariado inmigrante han sido ampliamente estudiados en las áreas metropolitanas de Estados Unidos (Portes y Guarnizo, 1991; Itzigsohn *et al.*, 1999, Landolt *et al.*, 2003, 1999; Portes *et al.*, 2003; Wong, 2004), especialmente el caso de colectivos latinoamericanos. Dichos estudios demuestran que el empresariado transnacional incluye una diversificada red de vínculos entre países y constituye una vía específica de adaptación económica (Guarnizo, 2004).

Así los migrantes –y algunas de sus empresas– están imbricados en espacios sociales

transnacionales, multilocales, que afectan tanto a los que emigran como a los que permanecen en origen. Es la intensidad de los vínculos (por ejemplo, los viajes mensuales de un empresario inmigrante a su país para adquirir productos) lo que justifica el transnacionalismo como nueva realidad a investigar (Portes, Guarnizo y Landolt, 1999).

Además, la perspectiva transnacional proporciona instrumentos para captar la complejidad que subyace a las iniciativas empresariales de los inmigrantes. Los espacios sociales transnacionales proporcionan importantes ventajas a los inmigrantes que quieren establecer sus propios negocios en la sociedad receptora y son capaces de transformar los obstáculos estructurales, propios de su condición social de inmigrantes, a través del uso de redes de carácter transnacional.

Las redes no sólo facilitan los procesos de migración y de inserción, una vez instalados en la sociedad receptora (alojamiento, búsqueda de empleo, acceso a las instituciones, etc.), sino que también juegan un papel crucial en promover al empresariado transnacional y su crecimiento (Guarnizo *et al.*, 2003). Las redes transnacionales que favorecen la creación de empresas no necesariamente se basan en los vínculos familiares o de amistad.

Así, las prácticas económicas transnacionales demuestran cómo los migrantes son capaces de crear iniciativas comerciales que están simultáneamente imbricadas en más de una sociedad. Desde este marco basado en las interconexiones, los inmigrantes desarrollan en sus actividades empresariales un continuo flujo económico entre los lugares de origen y de destino de la migración boliviana.

5.2.2 Nota metodológica

El estudio sobre las empresas transnacionales de los bolivianos en España se basa en parte en los resultados de una investigación más amplia - llevada a cabo desde una perspectiva transnacional de las migraciones en el seno del GEDIME (Grupo de Estudios sobre Inmigración

³ Uno de los requisitos para acceder a este proceso era, precisamente, documentar haber estado empadronado con mínimo 6 meses en el territorio español antes de febrero de 2005. En este sentido, el principal flujo de la inmigración boliviana llega a España a partir de 2005; por lo que el grueso del colectivo no ha podido beneficiarse de dicha regularización.

ción y Minorías Étnicas)⁴ - sobre las prácticas económicas transnacionales de la inmigración boliviana en España.

La parte del estudio sobre empresas transnacionales de los migrantes bolivianos fue desarrollado en base a la evidencia empírica obtenida a través de las entrevistas en profundidad (como técnica de investigación sociológica) y la observación participante realizada en el trabajo de campo transnacional durante los años 2008 y 2009.

En un primer momento, la investigación fue realizada en las ciudades de Madrid y Barcelona, por tratarse de espacios urbanos que albergan una significativa cantidad de iniciativas empresariales de los inmigrantes bolivianos en España. Una vez concluido el trabajo de campo en el contexto español, la investigación se realizó en Bolivia, principalmente en la ciudad de Santa Cruz, por ser un lugar en el país de origen que acoge una significativa cantidad de empresas vinculadas al proceso migratorio.

Para la realización del estudio se ha optado por la entrevista en profundidad como

técnica de investigación sociológica, por tratarse de una herramienta de obtención de datos que mejor encaja con los objetivos de esta parte de la investigación. Esta técnica tiene una gran importancia en el ámbito de los estudios migratorios, y viene siendo empleada también por investigadores de las más distintas áreas de las ciencias sociales. De acuerdo con Schoenberger (1991), la entrevista en profundidad y abierta - como una herramienta de investigación - permite obtener información sobre la complejidad social que está intrínsecamente presente en las biografías individuales y que es muy difícil de obtenerla a través de los métodos cuantitativos.

Los sujetos participantes han sido seleccionados según criterios de accesibilidad y heterogeneidad. El universo de esta parte de la investigación estuvo formado por un grupo de bolivianos empresarios, hombres y mujeres de distintos perfiles, que tenían sus actividades empresariales vinculadas al fenómeno migratorio español, dedicados a ocupaciones variadas, pertenecientes a diferentes niveles sociales, con los más diversos orígenes étnicos y en algunos casos con experiencias migratorias anteriores en otros países.

4 Investigación financiada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología y realizada por el GEDIME y dirigida por la Dra. Carlota Solé, catedrática de sociología de la Universitat Autònoma de Barcelona y directora del GEDIME.

5.3. Tipología de las empresas

En la literatura sobre las iniciativas empresariales de los inmigrantes hay diferentes clasificaciones a modo de tipología (Ambrosini, 1996; Solé y Parella, 2005; Jones, Barrett y McEvoy, 2000; Solé, Parella y Cavalcanti, 2007). Desde la perspectiva transnacional de las migraciones, destaca la tipología elaborada por Landolt *et al.* (2003) para el estudio del transnacionalismo económico salvadoreño vinculado al proceso migratorio americano. En este trabajo los autores presentan cinco tipos de empresas que favorecen el mantenimiento de los vínculos económicos transnacionales entre lugar de origen y de destino: *Empresas circuito*, *Empresas culturales*, *Empresas étnicas*, *Microempresas migrantes de retorno*, *Empresas transnacionales de expansión*. Los tres primeros tipos constituyen iniciativas empresariales en el contexto local de la sociedad receptora. Los otros dos restantes, “migrante de retorno” y “de expansión”, surgen al margen de la sociedad de destino (Landolt *et al.* 2003).

La tipología que se presenta en este capítulo toma como punto de partida la aportación tipológica de Landolt *et al.* (2003), aunque es consciente que la génesis y la expansión de las empresas transnacionales de los bolivianos vinculados al proceso migratorio español tiene peculiaridades completamente diferentes al caso salvadoreño en Estados Unidos.

Además constituye un claro ejemplo de cómo la discriminación y exclusión social de los bolivianos en España, asociada a la reciente y masiva llegada del colectivo, condicionan el tipo y los límites de sus prácticas empresariales transnacionales. Es por ello que si inicialmente habíamos previsto construir una amplia tipología con diferentes empresas que concretan los vínculos sociales transnacionales entre Bolivia y España, el trabajo de campo hizo patente que las especificidades sociales del colectivo –anteriormente descriptas– además de determinar el proceso de asentamiento de los bolivianos en el contexto de recepción español, también condicionan y limitan el abanico de perfiles de las empresas transnacionales del colectivo.

A partir del análisis de los datos recabados durante el trabajo de campo, elaboramos una tipología propia de empresas, que clasifica las distintas iniciativas emprendedoras de los inmigrantes bolivianos, según una serie de dimensiones: tipo de producto y servicio que se ofrece, capital inicial, características del negocio y tipo de clientela o público al que se orienta la empresa. Los resultados de la investigación permiten clasificar las empresas transnacionales de los bolivianos en tres tipos: 1- *las empresas de carácter socio-económico-cultural*; 2- *las empresas destinadas a la venta diferida de productos y compra-venta de casas en Bolivia*; 3- *las empresas “circuito”*.

Esta clasificación a modo de tipología no contempla ni los contextos que facilitan los procesos de producción y consumo (análisis de mercado, financiación y expansión de capital, regulación de mano de obra, etc.), ni tampoco los condicionantes socio-jurídicos que puedan determinar si la empresa es formal o informal; regular o irregular. Las condiciones de precariedad de la inmigración boliviana en España y las diferencias en términos de jurisdicción comercial entre sociedad de destino y de origen dificulta la posibilidad de determinar la frontera entre formal e informal, regular e irregular, en el complejo flujo económico transnacional protagonizado por los inmigrantes bolivianos.

En primer lugar, están *las empresas de carácter socio-económico-cultural*. Esta categoría abarca emprendimientos que trabajan con el co-desarrollo y con el asesoramiento jurídico y financiero en ambos países. Estos tipos de iniciativas emprendedoras engloban un conjunto de profesionales liberales, asesoría jurídica, medios de comunicación y ONG, entre otros.

Dentro de esta primera categoría, las empresas con una vertiente más económica se dedican, por un lado, a solucionar problemas financieros más inmediatos de la población inmigrante en ambos países. Se trata de empresas formales e informales que ofrecen créditos individuales para los familiares de los migran-

tes en Bolivia. Son empresas especializadas en brindar servicios financieros a aquellos sectores sociales vinculados a la población migrante que estuvieron (o continúan) excluidos del sistema crediticio tradicional en Bolivia. Estas iniciativas comerciales también ofrecen préstamos en condiciones más flexibles que las grandes instituciones financieras. Son servicios ofrecidos tanto por pequeñas empresas de préstamo, como por inmigrantes que de forma individual han podido acumular una cantidad de dinero o que trabajan directamente con personas que de manera informal negocian con divisas. Las condiciones de acceso al préstamo son más manejables - en comparación con las instituciones financieras tradicionales - y se basan tanto en circuitos de obligación moral dentro de determinado grupo, como con la exigencia de un bien personal o de terceros como garantía que el préstamo será devuelto con sus respectivos intereses.

Por otro lado, las iniciativas empresariales de carácter económico también trabajan con el asesoramiento a los migrantes para que sus remesas puedan ser destinadas a la creación de empresas o convertidas en las llamadas “remesas productivas”. Sus proyectos también incluyen la canalización de remesas a través de las instituciones financieras y agencias gubernamentales a fin de que faciliten - a partir del activo de las remesas - microcrédito a los migrantes para que puedan, junto con sus familiares en el país de origen, montar un negocio.

A partir de convenios con instituciones financieras y agencias gubernamentales nacionales e internacionales, estas empresas se encargan de toda la formación y selección de los migrantes en España y de sus familiares en Bolivia. Además trabajan con micro créditos sociales, asistencia económica al retorno voluntario y apoyo a las actividades productivas de los familiares de los inmigrantes en el país de origen.

En efecto, algunas asociaciones se inspiran en la experiencia de otros colectivos que residen en Barcelona y que cuentan con proyectos relacionados con el uso productivo de las remesas. Este es el caso de un emprendimiento

social boliviano que se inspira en los proyectos y experiencia acumulada del colectivo ecuatoriano, conforme nos explica nuestro entrevistado.

Tenemos un proyecto de remesa productiva que se tiene en mente a partir de la experiencia del Ecuador (...) ya tenemos un proyecto que es similar a un proyecto en el Ecuador, para hacer que nuestras remesas estén ligadas a la parte productiva y no solamente a la fase de gastos o sea al gasto corriente, por ejemplo nosotros estamos llevando hasta nuestros hogares casi 1.000 millones de dólares, que es una cifra muy significativa no solamente en producto interno bruto de Bolivia sino también en el proceso de dinamizar la economía, la economía familiar. Gracias a nuestros dineros lógicamente, se están solventando varios gastos, que bien las familias allá no lo pueden hacer por los escasos ingresos. Estamos comenzando a encarar de que estas remesas también tengan destino productivo, es decir comprar herramientas de trabajo en vez de enviar dinero, aquí hay casa comerciales que están ofreciendo por ejemplo, están ofreciendo equipos de la línea blanca, refrigeradores, cocinas, etc. Bien con estas cocinas se pueden implementar, digamos restaurantes, se puede producir comida para vender, se pueden comprar hornos para fabricar pan, etc. Estamos justamente en esa fase de hacer proyectos para que nuestras remesas estén orientadas o dirigidas no solamente a cubrir gastos corrientes, sino que también a realizar inversiones, inversiones sobre todo en herramientas de trabajo. (Pablo, Madrid).

Ya las iniciativas emprendedoras de carácter más social prestan diferentes servicios que van desde la asesoría jurídica, pasando por el apoyo integral a los inmigrantes menos favorecidos socialmente, hasta el emprendimiento de proyectos colectivos o comunitarios. Con la crisis económica internacional algunos inmigrantes bolivianos irregulares se encuentran en riesgo de exclusión social. La precariedad del inmigrante en España afecta directamente al

bienestar social de sus familiares en el país de origen. Así, estas iniciativas emprendedoras - a partir de convenios con ONGs de grande porte, como Manos Unidas y Cáritas, y entidades gubernamentales nacionales e internacionales - brindan todo tipo de apoyo a los inmigrantes y sus familiares en país de origen.

Además, algunas de estas iniciativas emprendedoras también prestan soporte afectivo en el seno del campo social transnacional. El programa “familias transoceánicas” - desarrollado por una entidad social con oficinas en España y en Bolivia - ilustra este tipo de soporte emocional, conforme nos explica con detalle su directora.

“Desarrollamos proyectos integrales. Al tener presencia en ambas orillas hemos construido un puente real, entonces nuestros programas tienen incidencia tanto en Bolivia como aquí, por ejemplo, hay uno de ellos que quizás pueda representarte más lo que hacemos que son “Las familias transoceánicas”; esto significa que tiene dos ejes. Por una parte, la persona que está aquí trabajando y que es de Bolivia se ha dejado una parte importante de su vida, su corazón allí, que son sus menores, bueno, pues, puede tener una inquietud por cómo están, bien sea por una situación grave que a ella le pueda llegar la noticia de todos, a una situación de sospecha, de inquietud porque lo oyó por teléfono raro o porque su marido, su hermano o la vecina que está a cargo se queja de un comportamiento no normal, viene aquí, a cualquiera de los tres centros que tenemos en Madrid. Se entrevista con la trabajadora social o con la psicóloga, individualmente y en privado. Ésta, mi compañera, emite su informe y se lo pasamos por correo electrónico ese mismo día a nuestros compañeros de Santa Cruz, Cochabamba o La Paz, a cualquiera de las tres ciudades, va a parar a manos del área psicosocial y éstos se desplazan hacia, la casa, el hogar donde esté el niño. Piden permiso al tutor para poder entrevistarle, pues su mamá o su papá está interesado por saber de él” y ya está y habla con el menor y emite un informe. Otras veces no es fácil... Por otro lado, está el

segundo eje del proyecto “familias transoceánicas”, dónde también facilitamos el contacto entre los familiares vía internet. Cuidando la diferencia de hora, una vez al mes nos vemos con Santa Cruz, Cochabamba y La Paz. Pero son contactos privados, no queremos que sea un circo (...) (Laura, Madrid).

Por otro lado, en el emprendimiento social también tienen destaque las acciones realizadas desde una perspectiva de género. Algunas asociaciones trabajan directamente con las mujeres inmigrantes en España y con sus familiares en las localidades de origen. En su conjunto se trata de proyectos puntuales que visan la inserción laboral, la lucha contra la violencia de género, la formación del liderazgo femenino, el desarrollo educativo y programas de microcrédito especializados en el público femenino. Además brindan todo tipo de apoyo necesario para que las mujeres y sus familiares puedan montar un negocio propio.

Por último están los emprendimientos sociales que cuentan con proyectos colectivos y comunitarios en las zonas de origen. Esta categoría abarca tanto las propuestas a largo plazo, como las campañas ocasionales, como consecuencia de alguna catástrofe natural. Se trata de actividades comunitarias de la más diversa índole: educación, salud, medio-ambiente, ayudas sociales, infraestructura, entre otros. Dos proyectos ilustran este tipo de práctica transnacional. El primero es de un grupo de profesionales liberales bolivianos que trabajan en la sanidad madrileña y que han creado una asociación. El objetivo principal de esta entidad es captar y destinar recursos a la atención sanitaria de los niños y niñas socialmente desfavorecidos que viven en la zona del altiplano boliviano, en el Departamento de La Paz.

Un segundo proyecto comunitario transnacional de envergadura que colectamos en nuestro trabajo de campo está relacionado con el apoyo social a obras de infraestructura en Bolivia. En este tipo de proyecto, los inmigrantes tratan de conseguir recursos de los conciudadanos, de la Comunidad de Madrid, del Gobierno Español o de la Unión Europea para colaborar

con obras de infraestructura en las zonas rurales y pobres de Bolivia. Uno de los participantes del trabajo de campo explica el tipo de proyecto colectivo y comunitario que su entidad desarrolla.

En Bolivia estamos impulsando básicamente infraestructura municipal, es decir trabajamos con alcaldías, éste año se están presentando varios proyectos de desarrollo de infraestructura y de inversiones para que los municipios puedan acceder a una subvención directa, es decir estamos queriendo fortalecer el carácter de la infraestructura, me estoy refiriendo a riegos, canalización de vertientes, atajados. (...) Por ejemplo, en La Paz, básicamente en la población de Caranavi, tenemos un proyecto que estamos ahora solicitando el financiamiento que es muy grande, estamos hablando de 900.000 euros en el momento, que es el costo total de éste proyecto, que va a destinarse reitero para canalizar las vertientes y hacer de que el uso de estas aguas sean mejor distribuidas a las comunidades rurales para hacer sembradíos particularmente (...) los proyectos los estamos presentando a ayuntamientos, a la misma comunidad de Madrid y también pensamos presentarlos a la Agencia de Cooperación Internacional de España (...) Son acciones que se desarrollan acá por los inmigrantes y que también puedan reproducirse en Bolivia. Hay compañeros bolivianos que permanentemente nos insisten en desarrollar campañas de solidaridad, es así como por ejemplo para el problema que tuvo recientemente Bolivia, el problema de las inundaciones, es que nosotros hemos desarrollado campañas de solidaridad con el recojo de alimentos, vituallas y al mismo tiempo ayuda de carácter económico, que no ha sido en gran magnitud, lo hemos destinado justamente a comunidades rurales, se les ha entregado bajo la filmación de un video, todos estos recursos, básicamente en el oriente boliviano, estamos entregando, de esta forma estamos colaborando directamente en el ámbito social, por ejemplo estamos colaborado a niños que tienen problemas de enfermedad, a estos niños estamos patrocinando de que puedan venir aquí a España a hacer su medica-

ción, Lo mismo estamos haciendo para gente que por accidente de trabajo, están inválidos en estos momentos, hay un compañero que está en Caranavi justamente, que ha sufrido el derrumbe de una de las minas en Caranavi, lo que le ha dejado paralítico en silla de ruedas, para él estamos justamente buscando un trabajo destinado a desarrollar un proyecto de formación, para trabajadores con invalidez. (Martin, Madrid)

Por otro lado, están las entidades que tienen sus actividades vinculadas a eventos culturales. A través de proyectos culturales transnacionales estas entidades buscan la “integración” y la “cooperación” cultural entre Bolivia y España. De hecho, el colectivo boliviano en España destaca como una de las comunidades migrantes con una importante presencia numérica en términos de asociaciones culturales (Guallarte, et. al 2011). Las actividades son variadas, aunque un gran número de entidades trabajan con danzas típicas de Bolivia (como “la diablada” o “el caporal”) y con eventos relacionados a fiestas tradicionales de sus zonas de origen. En algunos casos las vestimentas típicas para los bailes son confeccionadas en Bolivia y enviados a España. Igualmente hay entidades que están “hermanadas” o son directamente filiales de entidades que están radicadas en Bolivia.

Además de las actividades culturales vinculadas a la danza, están los programas de carácter deportivo, especialmente relacionadas con el fútbol. Tiene destaque especialmente la liga boliviana de fútbol celebrada en Madrid. A través de estas actividades también se establecen conexiones con diversas ciudades de Bolivia. Los resultados de los partidos e incluso la transmisión de algunos partidos en directo vía Internet, permiten a los hijos y familiares de los inmigrantes seguir la liga en tiempo real.

Del mismo modo, dentro del ámbito de las empresas culturales están las iniciativas empresariales que se dedican a distribuir o producir bebidas y comestibles típicos de Bolivia a través de la importación de productos bolivianos (tiendas de alimentación, panaderías, restaurantes, discotecas, peluquerías, entre otras).

Son actividades comerciales que cuentan con un público fundamentalmente de origen boliviano y ofrecen una gama de negocios que pretenden satisfacer una demanda específica. También cuentan con clientela autóctona, ya sea por la calidad del producto o gustos, ya sea por sus precios más competitivos.

Por último están las empresas que se dedican a difundir noticias sobre Bolivia en ambos países de la migración. Son periódicos y revistas de la comunidad boliviana que facilitan la comunicación transnacional del cotidiano de la comunidad boliviana en España y en Bolivia. Estos son los casos de dos inmigrantes Enrique y Víctor. El primero era profesor de una universidad privada en Santa Cruz que fue a quiebra en la década de los noventa y decidió emigrar hacia España. El segundo viajó primeramente a Vigo con una beca para estudiar filosofía y luego se estableció en Madrid. Aunque ambos no son periodistas de formación, tenían experiencia previa en gestión y coordinación de equipos. Juntos deciden montar una empresa de comunicación con periódicos y revistas especializados en la comunidad boliviana. En sus medios cuentan con periodistas corresponsales que facilitan la difusión tanto de las noticias de Bolivia en España, como de las noticias y eventos de España en Bolivia, especialmente para los familiares y amigos de los migrantes.

El segundo tipo de empresas de la presente tipología está formada por las iniciativas empresariales destinadas *a la venta diferida de productos y compra-venta de casas en Bolivia*. Estas empresas trabajan directamente con uno de los objetivos del proyecto migratorio de muchos bolivianos: adquirir una vivienda o mejorar la condiciones de la actual. En Bolivia las casas financiadas con el dinero de los inmigrantes en España son muy conocidas y populares, son las llamadas “eurocasas” (Bastia, 2011). Tiene especial destaque los condominios formados por “eurocasas” en el área metropolitana de Santa Cruz y Cochabamba. Se trata de condominios en que todas las casas fueron construidas con el dinero de los inmigrantes en España.

Son empresas que cuentan con mano de obra y gestión simultáneamente en ambos

países. Sus propietarios son inmigrantes en Madrid o Barcelona que descubrieron en la inmigración y en el aumento del flujo boliviano hacia España una oportunidad de negocios. Son empresas que están centradas exclusivamente en la inmigración boliviana, aunque se han nutrido de las experiencias de otros colectivos, como el ecuatoriano o colombiano, con tradición en España en este tipo de actividad.

Se trata de empresas que trabajan directamente con constructoras bolivianas y españolas. Además de hacer convenios con bancos y grupos inversores tanto en España, como en Bolivia, conforme nos comenta un inmigrante propietario de una empresa de estas características y que ya construyó varios condominios privados en Santa Cruz.

La empresa nosotros la hemos constituido legalmente acá en Madrid, con imagen de marca de acá. Trabajamos directamente con unos inversionistas catalanes que en Bolivia han invertido más de cincuenta millones de dólares. Construyendo una cadena de cines en Bolivia, un parque acuático gigante, teniendo inversiones con Área Sur, son un grupo de inversionistas muy grandes. Ellos han construido un proyecto de seiscientas viviendas en Bolivia, nosotros estamos comercializando con exclusividad en territorio español, las casas para los bolivianos que quieren irse a vivir allá (...) el tener un piso aquí es mucho más complicado que tener un piso en Bolivia, y la satisfacción y la idea de tener un piso, le da cierta seguridad al boliviano de que tiene de alguna forma asegurado el futuro. Al no tener la opción de comprar piso aquí por el precio, proyecta esa autorrealización de tener el piso a Bolivia. Nosotros tenemos promotores ofreciendo casas en todos los restaurantes bolivianos en Madrid y Barcelona. Y promotores ofreciendo casas a los familiares de los inmigrantes en Bolivia también (Jorge, Madrid).

Todos los inmigrantes, independientemente de su situación administrativa pueden adquirir una casa o mejorar el equipamiento de la actual. Los precios comparados con Espa-

ña son mucho más baratos y viables a prácticamente todos los inmigrantes. Las casas más baratas llegan a valer en torno a 18.000 euros, lo que es asequible a los bolivianos residentes en España. Para los inmigrantes en situación irregular, los talones de envío de remesas funcionan como una garantía de la capacidad de ahorro del inmigrante para conseguir el crédito. En su mayoría, los créditos son financiados directamente por la constructora, con interés más alto que el banco, pero toda la gestión y proceso de negociación para conseguir el crédito está liderado por inmigrantes bolivianos. Las altas tasas de irregularidad del colectivo en España, convierte en muy atractiva la posibilidad de poder negociar directamente con sus conciudadanos la compra de la casa, conforme aclara nuestro entrevistado:

Los bolivianos dicen que los españoles son muy complicados, que tiene malas experiencias con bancos y dicen 'yo no quiero saber de españoles, yo solo quiero saber con ustedes que son bolivianos'. Nuestro crédito directo, es directo la constructora la que lo da y lo da directo porque es un grupo económico muy fuerte, que se puede dar ese lujo (...) Lo que nosotros hacemos es un crédito directo, le damos la casa y entra a vivir su familia a la casa (...) Le pedimos pasaporte, movimiento bancario y talones de envío de remesa, nada más (...) Nosotros lo que hacemos, le damos nuestro crédito directo pero la casa queda hipotecada a nuestro nombre, de la misma constructora. Eso quiere decir que si el cliente no paga, se inicia un proceso judicial, vienen los coercitivos y si no lo arregla, pierde la casa. Hasta ahora no hemos quitado ni una, no ha sido necesario entrar a procesos judiciales, la gente tiene una puntualidad impresionante. (Pedro, Madrid)

Además de la compra-venta de casa está también la venta diferida de electrodomésticos, material informático y hasta coches en que los inmigrantes lo compran en España y sus familiares lo reciben en Bolivia. Según comenta Ademir, un propietario de empresas de venta diferida, esta práctica es muy común por par-

te del colectivo, no sólo en España, pero también en otros países con fuerte presencia de la inmigración boliviana. El propio entrevistado emigró a Madrid después de haber vivido en Argentina, donde también observo este tipo de práctica transnacional. Tras haber trabajado en la construcción en España, decide montar un negocio de estas características. Su establecimiento ofrece:

Una gama de servicios que proporcionamos a los bolivianos. Tenemos un convenio con una casa comercial en Bolivia cosa que la persona puede comprar aquí un electrodoméstico llámese, un microondas, una nevera, una cocina y lo recoge en Bolivia y lo pagan aquí. Esa es una ventaja porque aquí hay un poder adquisitivo. Porque todo el mundo tiene trabajo, está en posibilidad de hacer un regalo a su mamá o a alguien allá en Bolivia y nosotros le damos esa facilidad con garantía. Tenemos una empresa también de reformas que esto es para reformas y construcciones grandes también (...): Es más, nosotros tenemos un convenio con una empresa que transporta por barcos. Si de pronto aquí una persona tiene un coche y que le apetece mandarlo a Bolivia, nosotros le podemos llevar a través del barco. Entonces es una ventaja bastante ambiciosa, de hecho ya han venido. (Ademir, Madrid)

Por último, están las empresas *circuito* (Landolt et al. 2003), que mantienen el flujo de recursos tangibles e intangibles entre el país de origen y sus asentamientos migrantes (agencias de paquetería y de remesas, locutorios, servicios a través de las tecnologías de información que ofrecen soporte afectivo a las familias, agencias de viajes, etc.). En cantidad numérica las empresas *circuito* son las más representativas de nuestro trabajo de campo.

Se trata de empresas que permiten un vivir transnacional entre ambos países. Sin embargo, este tipo de actividad no es exclusiva de los inmigrantes. De hecho, la interconexión en una sociedad marcada por flujos de información global es una de las características de la época en que vivimos (Castells, 1997). Asimismo de

acuerdo con Peñaranda (2010) en España hay diferentes anuncios publicitarios realizados por grandes compañías multinacionales que están dirigidas a los inmigrantes y que enfatizan la posibilidad de “vulnar” las distancias físicas. A título de ejemplo la autora cita el caso de las:

(...) tarifas especiales y económicas que permiten, con una simple llamada telefónica, eliminar la nostalgia (como apunta la Tarifa Juntos de Movistar); empresas de envíos de dinero (como Western Union) que no sólo permiten la transferencia de remesas económicas, sino también el intercambio de amor, seguridad, esperanza y felicidad; mundos que empuñan (como propone Skype) o familias que son felices gracias al contacto vía Internet (como publicita Vodafone), etc. (Peñaranda, 2010: 2)

Las empresas *circuito* son el arquetipo de la empresa comercial transnacional. La necesidad de los migrantes de mantener un contacto regular con sus connacionales en el país de origen proporciona el terreno propicio para el desarrollo de estas actividades comerciales. Hay migrantes que crean empresas dedicadas a potenciar estas formas de materialización de la interacción transnacional entre ambas sociedades involucradas en el proceso migratorio: sociedad de emigración y la de inmigración. Así, las empresas *circuito* abarcan todo tipo de actividad que facilite esta interacción transnacional entre lugares de origen y de destino.

En este tipo de comercios, en especial los locutorios, más allá del servicio o producto que dispensan, se convierten en lugares de reunión y espacios donde se construyen relaciones entre los inmigrantes. Constituyen un espacio donde pueden encontrar soluciones a las necesidades básicas de su vida cotidiana en España, como por ejemplo, encontrar un alojamiento provisional o un puesto de trabajo, consultar periódicos bolivianos, obtener información sobre temas burocráticos y actualizarse de las noticias cotidianas.

Las empresas *circuito* también brindan a los inmigrantes la posibilidad de compartir en

tiempo real a través de fotografías, videos, Web-Cam, etc., los cambios físicos y las imágenes actualizadas de personas que están separadas por meses y años. Además de poder compartir desde la distancia celebraciones colectivas, viajes, fiestas, tareas escolares, entre otras actividades del cotidiano. Es especialmente interesante la experiencia de una de nuestras entrevistadas que nos cuentan cómo un inmigrante pudo percibir los cambios físicos de su hija que había quedado en Bolivia a partir del contacto virtual.

Había un hombre, me acuerdo, el que al principio más nos impresionó que había dejado a su hija de 8 años allá y la veía después de 3 y la niña con 11 a punto de 12 tenía pecho, había desarrollado y tenía pecho y además estaba en la pantalla grande, la que hay ahí fuera y el hombre miraba a la pantalla y mi compañera... pues una mujer adulta con pecho y estaba sola, y el hombre miraba a la pantalla y tenía el micrófono y mi compañera le decía: “Háblele es su hija, háblele, le está escuchando” y el hombre miraba a la pantalla, le miraba el pecho a mi compañera y otra vez allí y le decía... miraba el pecho a una y a otra, y claro, mi compañera no se percataba de lo que le pasaba, era su hija, “pero, háblele, pero ¿por qué no le habla?” y el hombre decía “No puede ser mi hija, tiene...”, y ya mi compañera vio cuando le señaló el pecho y dijo “sí, dese cuenta usted”. El hombre no podía hablar, no podía reaccionar, si de hecho mandaba peluches para Bolivia porque para él su hija seguía siendo su menor, su niñita de ocho años que jugaba con las casitas. Y su hija ya era una pre-adolescente. (Marta, Madrid).

Del mismo modo en el contexto boliviano, estas empresas también ofrecen un espacio de socialización que permiten a los familiares de los inmigrantes que intercambien percepciones de la emigración de sus padres, esposas e hijos. Destaca especialmente en el país de origen el caso de las agencias de viajes que cuentan con amplio servicio de asesoramiento para los potenciales migrantes y para la tramitación de visas de turistas.

Además hay una cantidad de empresas que prestan todo tipo de atención y servicios a los familiares de los migrantes. Son iniciativas empresariales que facilitan la materialización entre el país de origen y de destino con una amplia gama de ofertas: asesoramiento informático, participación virtual en celebraciones familiares, realización en Bolivia de bodas y luna de miel para los inmigrantes que tiene papeles, regalos y otros servicios que permiten la interacción afectiva entre los bolivianos en España y sus familiares en Bolivia.

Así, estas empresas *circuito* también facilitan la materialización de la vida familiar e íntima que se continúa en la ausencia física. Esta forma particular de presencia y participación desde la distancia es posible a través de los productos que ofrecen este tipo de empresa. De este modo, el inmigrante ve materializada su vida de forma cotidiana en los lugares de origen a partir del envío de remesas, paquetería, llamadas, comunicación vía internet, entre otros productos que circulan regularmente en un ir y venir entre las dos sociedades.

Cuadro 1. Tipología de los emprendimientos económicos transnacionales de la migración boliviana

Tipo de empresa	Tipo de producto y servicio	características del negocio	Tipo de clientela o público	Capital inicial
Empresas de carácter socio-económico-cultural	Emprendimientos que trabajan con el co-desarrollo, la atención social y con el asesoramiento jurídico y financiero en ambos países.	transnacional/local	Inmigrantes en España y sus familiares en Bolivia	Local
Empresas destinadas a la venta diferida de productos y compra-venta de casas en Bolivia	venta diferida de productos y compra-venta de casas en Bolivia	transnacional	Familiares de los inmigrantes en Bolivia	Transnacional
Empresas “circuito”	Promueven el flujo de recursos tangibles e intangibles entre el país de origen y sus asentamientos migrantes	local/transnacional	Inmigrantes en España	Local

Fuente: elaboración propia

5.4. Discusión y conclusión

Un elemento que no fue abordado anteriormente y que sin lugar a dudas tendrá un efecto decisivo en la consolidación del empresariado boliviano transnacional y en el propio modo de asentamiento de la comunidad boliviana en territorio español es la crisis económica que enfrenta España en la actualidad. La delicada situación del país con un paro que ronda en torno a 20% de la población activa, seguramente jugará un factor decisivo en el seno de la comunidad boliviana y de sus prácticas transnacionales. La actual coyuntura, de un colectivo con una alta tasa de irregularidad en un país con crecimiento económico mínimo y con la deuda española muy alta - especialmente la privada - puede determinar las formas de integración socioeconómica de los bolivianos. Además los que fueron motores de la expansión económica española en el pasado - el crédito, la construcción y la inmigración - tardarán en recuperarse. Seguramente este panorama económico tendrá una incidencia determinante en la consolidación de las prácticas transnacionales de los migrantes bolivianos.

Por otro lado, la limitación en cuanto a los tipos de perfiles de las empresas transnacionales regentadas por los bolivianos se debe a las características migratoria del colectivo. La propia tasa de irregularidad de esta comunidad (en torno a 65%), explica la concentración de iniciativas transnacionales en un limitado número de sectores. Del mismo modo que observa Landolt *et al.* (2003) para el caso salvadoreño en Estados Unidos, en el contexto de la migración boliviana en España, hay una marcada diferencia entre el transnacionalismo económico y el empresariado transnacional.

Asimismo el campo social transnacional de los bolivianos es un proceso amplio, estructural y también utilizado como una alternativa a un contexto de recepción marcado por la discriminación y hostilidad al que se enfrentan los bolivianos en España. Principalmente los identificados peyorativamente como “collas”⁵

que, por tener la extranjería “pintada en la cara” Stolcke (1995), están más expuestos al “encarcelamiento simbólico” (Said 1990), o sometidos a “cárceles públicas” (Machado 2003). Dicho estereotipo confina a estos inmigrantes de forma permanente a los estratos más inferiores de la estructura social. Este contexto de discriminación al que se enfrentan los bolivianos da paso a diferentes estrategias de adaptación, entre ellas la solidificación del campo social transnacional. De ese modo, los inmigrantes pueden utilizar el campo social transnacional como mecanismo de autodefensa y reafirmación colectiva contra las actitudes hostiles en la sociedad de destino.

Por otro lado, los empresarios transnacionales pertenecen a un dominio privilegiado de un pequeño grupo dentro de la comunidad boliviana en España. Se trata de inmigrantes con capital de clase, recursos educativos y bienes materiales. Los informantes en las ciudades de Madrid y Barcelona calculan que es muy limitado el número de bolivianos que son propietarios de alguna actividad emprendedora o que trabajan por cuenta propia. De hecho, en las ciudades de Barcelona y L'Hospitalet de Llobregat el estudio realizado por Guallarte *et al.* (2011) detectó - a partir de la elaboración de un censo de todas las iniciativas empresariales de los inmigrantes bolivianos - un total de 34 emprendimientos regentados por bolivianos en ambas ciudades.

Sin embargo, pese a que pertenecen a un número restringido, los inmigrantes empresarios rompen con la imagen homogénea del inmigrante boliviano obrero, indocumentado y con insuficiente educación. De este modo, las actividades empresariales de los inmigrantes - con sus circuitos propios de organización - ubicadas en una estructura social gobernada por un modo de funcionamiento capitalista, permi-

.....
sociocultural binaria basada en el aspecto físico. Se trata en parte de una instrumentalización política que clasifica, de un lado, los “collas”, habitantes del occidente y que representan la imagen andina de Bolivia, mientras que del otro lado están los “cambas” son los bolivianos que viven en el oriente, o la parte más rica en recursos naturales del país y que están asociados al fenotipo europeo.

5 En Bolivia recientemente se ha incrementado una categorización

ten a muchos inmigrantes un lugar de reconocimiento técnico y social en ambas sociedades de la migración. Asimismo cuestiona el triángulo que suele resumir la condición social del inmigrante: problema social, provisionalidad y fuerza de trabajo.

En este sentido, un rasgo característico de los flujos migratorios en los últimos años es su progresiva feminización, así como el aumento en formación profesional y nivel de estudios de los inmigrantes (Arango, 1999; Solé e Izquierdo 2006). Este cambio en la composición de los flujos migratorios sin duda complejiza el imaginario social sobre los inmigrantes, generalmente conceptualizados como mano de obra poco cualificada. A ello se añade una nueva dinámica social que cuestiona los estereotipos que tienden a simplificar y a vincular al inmigrante con “mano de obra barata”: el empresariado inmigrante y sus prácticas transnacionales. Un colectivo en crecimiento sostenido, que puede ser determinante a la hora de promover la cohesión y la movilidad social de la población inmigrada. (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Uno de los impactos de las empresas de los inmigrantes bolivianos que ha sido identificado en nuestro estudio y que va más allá de la esfera estrictamente económica tiene que ver con las relaciones de género. Esto se hace manifiesto tanto en el protagonismo de muchas mujeres en el liderazgo de las empresas, como en la amplia oferta de productos específicos para las mujeres inmigrantes. El liderazgo y gestión de estas empresas confiere a las mujeres mayor autonomía y empoderamiento (*empowerment*) en el seno de sus diversificadas comunidades y estructuras familiares.

En la misma línea, las iniciativas empresariales de los inmigrantes propician procesos

de movilidad social ascendente que se materializa en el acceso a recursos educativos (estudios universitarios para las segundas generaciones) y capital económico y social (procesos de creación de riqueza y de puestos de trabajo). Cuando se produce concentración especial de los connacionales, el impacto positivo de estas empresas puede llegar a trascender la dimensión individual de la movilidad ascendente y beneficiar al conjunto de la comunidad (Solé y Parella 2005).

Asimismo, las empresas de los inmigrantes crean relaciones más horizontales con los denominados autóctonos y proporcionan movilidad social de sus familiares también en los países de origen. Además del capital económico que estas iniciativas comerciales generan, en ambos países, a través de inversión y creación de puestos de trabajo, también forjan capital social y cultural.

De ahí que es fundamental incorporar el transnacionalismo económico en los análisis sobre movilidad social, que a menudo se restringen al estudio de las trayectorias laborales como asalariados y en la sociedad de origen. La vía del empresariado transnacional como estrategia de movilidad social en ambas sociedades de la migración tiene un impacto crucial desde una dimensión étnica, de género y generacional.

Finalmente, es importante ratificar que se hace necesario seguir estudiando este fenómeno a lo largo del tiempo para acompañar su evolución en ambas sociedades del proceso migratorio. Además, es menester seguir investigando las prácticas transnacionales de los migrantes a lo largo del tiempo para acompañar su evolución y su dinámica dentro del campo social transnacional formado por los inmigrantes bolivianos en España y sus contrapartes en Bolivia.

Bibliografía

- Ambrosini, M. (1996): «Ethnicité et marché du travail: les immigrés dans le Systeme économique italien», *Sociología del Lavoro*, núm. 66-67, pp. 307-327.
- Arango, J. (2000): «Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la migración», *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 165: 33-47.
- Basch, Lina, Glick Shiller, Nina y Szanton Blanc, Cristina (1994): *Nations unbound. Transnational projects, postcolonial predicaments and deterritorialized nation-states*, Pennsylvania, Gordon and Breach Science Publishers.
- Bastia, Tanja y Erika Busse (2011): «Transnational Migration and Changing Gender Relations in Peruvian and Bolivian Cities.» *Diversities* 13, no. 1 : 19-34.
- Castells, M. (1997): *La era de la información*, vol. 1: La sociedad-red, Madrid, Alianza Editorial.
- Cortes, Geneviève (2004): *Partir para quedarse. Supervivencia y cambio en las sociedades campesinas andinas de Bolivia*. La Paz, IRD, Plural, IFEA.
- De la Torre Ávila, Leonardo (2006): *No llores, prenda, pronto volveré: migración, movilidad social, herida familiar y desarrollo*. La Paz, PIEB.
- Dore, C. et al. (2003): «Cartografía del transnacionalismo dominicano: amplias y estrechas prácticas transnacionales», en. Portes et al. (coord.), *La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo*, México D. F., FLACSO.
- Guallarte, C.; Parella, S.; Cavalcanti, L. Petroff, A. (2011): *Iniciativas emprendedoras de las personas migradas, remesas y desarrollo local*. Informe Proyecto EMIDEL, Ayuntamiento de Hospitalet de Llobregat
- Goldring, Luin (1996): «Blurring Borders: Constructing Transnational Communities in the Process of Mexico-US Immigration». *Research in Community Sociology*, Vol. 6, 1996, pp. 69-104.
- Grimson, Alejandro (2010): *Relatos de la diferencia y la igualdad. Los bolivianos en Buenos Aires* Editorial: Eudeba
- Guarnizo, Luis Eduardo (1997): «The Emergence of a Transnacional Social Formation and the Mirage of Return Migration among Dominican Transmigrants», *Identities*, vol. 4, pp. 281-322.
- (1999): *Mistrust, fragmented solidarity, and transnational migration: Colombians in New York City and Los Angeles*. *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 22 n° 2, pp. 367-396
- Portes, A. y Haller, W. (2003): «Assimilation and Transnationalism: Determinants of transnational Political Action among Contemporary Migrants», *American Journal of Sociology*, vol. 108, núm. 6, pp. 1121-1148.
- Hinojosa, Alfonso (2008): «España en el itinerario de Bolivia. Migración transnacional, género y familia en Cochabamba», en Susana Novick (comp.), *Las migraciones en América Latina*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales – CLACSO, Buenos Aires.
- (2009): *Buscando la vida. Familias bolivianas transnacionales en España-Estado de situación* La Paz: CLACSO; Fundación PIEB.
- Itzigsohn, J. C.; Dore, E. H. y Vázquez, O. (1999): «Mapping Dominican Transnationalism», *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, pp. 316-339.
- Jones, T.; Barrett, G. y Mcevoy, D. (2000): «Market Potential as a Decisive Influence on Performance of Ethnic Minority Business». J. RATH (ed.) *Inmigrant Business. The economic, politic and Social Environment*, Warwick: University of Warwick / Center for Research in Ethnic Relations.
- Landolt, P. et al. (2003): «Del hermano lejano al hermano mayor: la dialéctica del transnacionalismo salvadoreño», en. PORTES et al. (coord.), *La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo*, México D. F., FLACSO.

- Machado, Igor (2003): *Cárceres público: processos de exortização entre imigrantes brasileiros no Porto, Portugal*. Campinas: UNICAMP.
- Peñaranda, C (2010): «Te escuchas aquí al lado» Usos de las tecnologías de la información y la comunicación en contextos migratorios transnacionales» *Athenea Digital*, 19, 239-248. Disponible en <http://psicologiasocial.uab.es/athenea/index.php/atheneaDigital/article/view/787>
- Popkin Eric (1999): «Guatemalan Mayan migration to Los Angeles: constructing transnational linkages in the context of the settlement process». *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 22 nº 2, pp. 267-289
- Portes, Alejandro; Rumbaut, Ruben (1990): *Immigrant America: A Portrait*. University of California Press.
- ___ y Guarnizo, L. E. (1991): «Tropical Capitalist: US-Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic», S. Diaz-Briquets y S. Weintraub (eds.), *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*, Boulder, Westview Press.
- ___ y Landolt, Patricia. (1999): «The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field». *Ethnic and Racial Studies*, nº 2, pp. 217-237.
- ___ (2003): *La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo*, México D.F., FLAC-SO
- Said, Edward (1990): *Orientalismo*. São Paulo: Cia. das Letras.
- Silva, S. (1997): *Costurando sonhos. Trajetória de um grupo de imigrantes Bolivianos em São Paulo*. São Paulo: Paulinas.
- Solé, C. y A. Izquierdo 2005: (Coords.) *Integraciones diferenciadas: migraciones en Cataluña, Galicia y Andalucía*. Barcelona: Anhtropos Editorial.
- ___ y Parella, S. (2005): *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Catalunya*, Barcelona, Fundació CIDOB.
- ___ y Cavalcanti, L. (2007): «El empresariado inmigrante en España» Barcelona, Ed. La Caixa.
- Stolcke, V. (1995): *Talking Culture: New Boundaries, New Rhetoric of exclusion in Europe*. *Currently Anthropology Review* 36, 1-24.
- Whitesell, Lily (2008): «Y aquellos que se fueron: retratos del éxodo boliviano», en J.Schultz, y M.Crane Draper (eds.), *Desafiando la globalización. Historias de la experiencia boliviana*, La Paz: El Centro para la Democracia/Plural Editores.
- Wong, L. L. (2004): «Taiwanese Immigrant entrepreneurs in Canada and Transnational Social Space», *International Migration*, vol. 42, núm. 2, pp. 113-152.