

Transnacionalismo asiático. Globalización e internacionalización de la economía española
Asian transnationalism. Globalization and internationalization of the Spanish economy

Joaquín Beltrán Antolín

Facultad de Traducción e Interpretación

Universidad Autónoma de Barcelona

Campus de la UAB

08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès) Barcelona

España

Tel: 34 93 5813377

e-mail: joaquin.beltran@uab.es

Abstract

Una parte significativa de las actividades económicas de las principales comunidades asiáticas en España (china, india, pakistání, filipina, japonesa, coreana y taiwanesa) cuenta con un marcado carácter transnacional. El nodo español de las distintas diásporas asiáticas supera la perspectiva bidireccional de origen-destino dominante en los estudios del transnacionalismo desde sus orígenes, dado que se inserta y participa activamente en redes transnacionales multipolares y multilocalizadas. La biculturalidad o pluriculturalidad característica de la mayoría de los asiáticos establecidos en España constituye una ventaja comparativa en la dinámica de la globalización de nuestros días.

La salida de los asiáticos de la economía étnica y su apertura hacia nuevas iniciativas empresariales que cruzan las fronteras étnicas introduce directamente en la esfera transnacional asiática, sólida y bien establecida, a nuevos actores ajenos a la misma que encuentran en su estrecha colaboración nuevas oportunidades. El transnacionalismo asiático participa directamente en la globalización e internacionalización de la economía española y posee un gran potencial futuro.

Abstract (English version)

An important part of the main Asian communities' economic activities in Spain (Chinese, Indian, Pakistani, Filipin, Japanese, Korean and Taiwanese) have a marked transnational character. The Spanish node of the different Asian diasporas overcome the dominant bi-directional perspective of origin-destination in the transnational studies from the very beginning, because they are embedded, and they actively participate, in multi-nodal and multi-localized transnational networks. The bi-culturality and/or pluriculturality is a characteristic of many Asian people settled in Spain., and it is a comparative advantage in the dynamic of the present globalization.

The Asian way out of the ethnic economy and the opening to new entrepreneurial initiatives that cross the ethnic boundaries have the consequences of introducing in the strong and well-established Asian transnational field, new actors beyond it. These new Spaniards actors find in their close collaboration with Asians new opportunities. The Asian transnationalism contribute directly to the globalization and the internationalization of the Spanish economy and has a big potencial future.

Palabras clave:

Transnacionalismo asiático, economía étnica, biculturalidad, plurilocalización, internacionalización económica

Key words

Asian transnationalism, ethnic economy, bi-culturality, multi-localization, economic internationalization

Transnacionalismo asiático. Globalización e internacionalización de la economía española¹

Joaquín Beltrán Antolín

Grupo de investigación InterAsia

Universidad Autónoma de Barcelona

Red de Investigación de las Comunidades Asiáticas en España

Fundación CIDOB

Una parte significativa de las actividades económicas de las principales comunidades asiáticas en España (china, india, pakistaní, filipina, japonesa, coreana y taiwanesa) cuenta con un marcado carácter transnacional con determinadas especificidades en cada caso concreto. Su aportación a la globalización e internacionalización de la economía española requiere una mayor atención tanto por su peso actual como por su gran potencial futuro. Además, sus actividades económicas desde un primer momento no sólo han contribuido al crecimiento de la riqueza e internacionalización del Estado español, sino que también han tenido un impacto directo con sus inversiones y remesas sobre el desarrollo de sus lugares de origen.

La creación de espacios sociales y económicos transnacionales de los asiáticos en España supera la habitual perspectiva bidireccional de origen-destino, dado que se insertan y participan activamente en redes transnacionales multipolares, diaspóricas, multilocalizadas. Es precisamente la pluridireccionalidad que abarca el espacio transnacional de estas comunidades la clave para entender su establecimiento e inserción en determinadas actividades económicas, pues su desarrollo inicial está habitualmente relacionado con los vínculos que mantienen con coétnicos establecidos en otros países europeos, americanos, etc.

Los flujos de capital, mano de obra, recursos humanos, información, cruzan constantemente las fronteras de los Estados-nación a escala tanto intra-regional (dentro de Europa) como inter-regional (entre Europa y Asia o América, por ejemplo), influyendo en los procesos de toma de decisión de sus inversiones que van en todos los sentidos: de Asia a Europa, de Europa a Asia, de un Estado de Europa a otro, de

¹ Este trabajo forma parte del proyecto de investigación “Comunidades asiáticas y economía. Empresariado étnico y transnacionalismo” (2005-2007) del Programa Asia de la Fundación CIDOB. También aborda algunos aspectos desarrollados en el proyecto de investigación MEC I+D “Interculturalidad de Asia Oriental en la era de la globalización” (HUM2005-08151).

América a Europa, etc., dentro de densas redes intraétnicas con múltiples lazos que se encuentran en proceso de apertura hacia operaciones estratégicas que superan las fronteras étnicas.

La emergencia de empresas conjuntas entre asiáticos y españoles es un nuevo indicador del futuro por venir. La salida de la economía étnica y apertura hacia nuevas iniciativas empresariales que cruzan las fronteras étnicas introduce directamente en la esfera transnacional asiática, sólida y bien establecida, a nuevos actores ajenos a la misma que encuentran en su estrecha colaboración un camino lleno de oportunidades y desconocido hasta el momento.

La biculturalidad o pluriculturalidad característica de la mayoría de los asiáticos establecidos en España constituye una ventaja comparativa en la dinámica de la globalización de nuestros días. El acceso instantáneo al conocimiento de las diferentes oportunidades abiertas en cada momento en diferentes lugares del mundo fortalece su flexibilidad y adaptación económica, redundando en la dispersión transnacional y plurilocal de sus inserciones.

La movilidad inherente a la esfera transnacional en sus diferentes ámbitos de actuación (económico, social, cultural, político, religioso) con sus múltiples localizaciones, convierte a los asiáticos en España en ciudadanos globales que viven en red en contraste con la mayor parte de la sociedad general de carácter sedentario y monolocal, con las consiguientes incomprensiones que en ocasiones devienen en actitudes xenófobas.

Es necesario sacar a la luz la lógica del funcionamiento transnacional asiático que cuenta en España con uno de sus múltiples nodos con el objetivo de desterrar los prejuicios y estereotipos por una parte, y de sumarse en un proceso de sinergia y alianzas estratégicas que redundarán en una mayor internacionalización de la economía española ya internacionalizada gracias, entre otras cosas, a su intervención.

Panorama del empresariado asiático en España

Las comunidades asiáticas constituyen una parte relativamente pequeña con respecto al total del volumen de los residentes y trabajadores extranjeros en España que siempre ha

rondado en torno al 7% del total. No obstante, la presencia asiática sobresale tanto por su larga historia –de más de un siglo, en ocasiones-, como por sus peculiaridades en el mercado laboral, destacando la elevada proporción de trabajadores por cuenta propia o dados de alta en la Seguridad Social en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Este fenómeno es especialmente destacable en los casos de las comunidades procedentes de Corea del Sur, Taiwán, China, Japón, India y Bangladesh que superan al promedio de 11,7% para el total de los trabajadores extranjeros con dependencia laboral por cuenta propia (a 11 de julio de 2007). Los originarios de Pakistán también superan el promedio (9,8% frente a 9,3% para el total de extranjeros en el régimen de autónomos de la Seguridad Social). El caso de Filipinas, que es uno de los grandes colectivos de asiáticos tradicionales en España, cuenta con un porcentaje de trabajadores autónomos muy bajo, circunstancia que se explica por su histórica concentración laboral en el sector del servicio doméstico para la clase alta, habiendo desarrollado pocos incentivos para salir de este nicho económico, pues en gran medida cumple con sus expectativas migratorias (Ribas y Oso, 2005). Indonesia y Tailandia, aunque doblan a Filipinas en cuanto a porcentaje de trabajadores por cuenta propia, no alcanzan el promedio del total de extranjeros.²

Tabla 1. Trabajadores asiáticos afiliados y en alta en la Seguridad Social. A fecha 11/07/2007

	Total	% Mujer	Dependencia Laboral			Régimen de Seguridad Social					
			Ajena	Propia	% Propia	Régimen General	R.E. Autónomo	% Autó.	R.E. Agrario	R.E. Hogar	R.E. Mar
Extranjeros	2.144.008	38,78	1.892.352	251.656	11,73	1.636.000	200.392	9,34	143.634	157.939	6.045
Asia	134.119	30,80	106.501	27.618	20,59	95.426	26.193	19,52	3.089	9.112	299
China	62.709	39,41	43.132	19.577	31,21	41.651	18.890	30,12	247	1.919	2
Pakistán	24.028	2,13	21.580	2.448	10,18	20.091	2.367	9,85	1.401	156	13
Filipinas	15.232	58,11	14.769	463	3,03	9.244	176	1,15	62	5.741	9
India	11.330	12,50	9.577	1.753	15,47	8.537	1.714	15,12	712	363	4
Bangladesh	3.549	5,21	3.066	483	13,60	3.020	464	13,07	19	45	1
Japón*	1.933	44,90	1.440	493	25,50	1.414	484	25,03	6	26	3
Corea*	385	36,10	223	162	42,07	215	153	39,74	1	16	0
Tailandia*	668	40,42	619	49	7,33	575	46	6,88	21	26	0
Indonesia*	389	32,13	363	26	6,68	150	24	6,16	1	50	164
Taiwan*	133	48,12	75	58	43,60	71	53	39,84	0	9	0

Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Permanente de la Inmigración. *Boletín Estadístico de Extranjería e Inmigración*, 13 (julio 2007).

* Con referencia a 11/01/2007. *Anuario Estadístico de Inmigración 2006*.

El fenómeno del empresariado étnico de origen asiático en España cuestiona muchas de las asunciones desarrolladas en los estudios sobre este tema procedentes de Estados

² Se pueden encontrar más detalles sobre las características generales del empresariado asiático en España en RICA-E-CIDOB (2006) *Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España*.

Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Francia, etc. (Portes, et al., 2001, 2002; Guarnizo, 2003; Solé y Parella, 2005; Solé et al., 2007). La falta de datos empíricos para corroborar en el caso de España las tesis elaboradas por el ámbito académico anglosajón radica, precisamente en el contexto, en las peculiaridades de la estructura económica española y su mercado laboral, así como en la imagen que sobre España han elaborado los asiáticos que se dirigen a ella en algún momento de sus trayectorias migratorias. España constituye un territorio de frontera para la expansión de sus negocios, o para la inversión y apertura de los mismos, en un mundo globalizado donde los flujos migratorios de las distintas comunidades asiáticas, que cuentan con diásporas muy desarrolladas y bien estructuradas, se automantienen y están al tanto de las oportunidades que surgen en cualquier lugar del mundo (Beltrán, 2007; RICAE-CIDOB, 2007).

Lejos de que el empresariado étnico sea una estrategia de refugio para trabajadores expulsados y discriminados en el mercado laboral general o primario, constituye una estrategia buscada y perseguida activamente por los trabajadores asiáticos, y si no hay más se debe a la falta de recursos económicos o del capital necesario para realizar la inversión inicial, y no a su falta de deseo para llegar a serlo. La visión tradicional del empresariado étnico como estrategia refugio afirma que uno se hace empresario a la fuerza, porque no puede hacer, o ser, otra cosa en un mercado laboral que lo discrimina, margina y excluye debido a la segmentación del mismo. No se contempla la opción opuesta del acceso al empresariado como una decisión voluntaria, conscientemente tomada con todos los riesgos que conlleva (Beltrán, 2006).

Transnacionalismo y empresa

El transnacionalismo en relación con la empresa ha sido ampliamente estudiado para el caso de las grandes compañías multinacionales, en sus operaciones de carácter global. La división internacional del trabajo y de los distintos procesos de la producción y distribución, así como del suministro de materias primas, lejos de concentrarse en un único país donde la empresa tuvo su origen y/o puede continuar teniendo la sede central, se han repartido por todo el mundo de un modo estratégico. A partir de la década de 1970, y en algunos casos mucho tiempo antes, determinadas grandes empresas asiáticas, sobretudo los *keiretsu* de Japón y los *chaebol* de Corea del Sur, comenzaron a invertir por motivos productivos, de abastecimiento de materias primas y de distribución en

diversos países del mundo. El objetivo era tanto rebajar los costes de producción de la mano de obra, como establecer centros de distribución en posiciones estratégicas, así como asegurar el acceso a materias primas, capital, etc. Las grandes multinacionales japonesas fueron las primeras de Asia que se internacionalizaron: filiales de sus empresas se abrieron en muchas partes del mundo, especialmente en el sureste asiático, pero también en diferentes países de América y Europa, España incluida. Actualmente y desde hace ya tiempo nos encontramos inmersos en un proceso de deslocalización que afecta también a filiales de empresas japonesas y coreanas que se establecieron en España en las décadas de 1970, 1980 e incluso 1990. Ante los cambios geoeconómicos y geopolíticos experimentados por el mundo en las últimas décadas, muchas empresas, independientemente de su origen nacional, deslocalizan su producción buscando una mayor rentabilidad para sus inversiones tratando de reducir costes. Europa Oriental, Turquía, Rusia, China, entre otros lugares, se han convertido en destinos atractivos para la inversión extranjera.

Las filiales de las grandes empresas transnacionales japonesas y coreanas presentes en España, se han caracterizado siempre por el traslado de un pequeño grupo de expatriados, cargos ejecutivos y técnicos de elevado nivel, sobre quienes recae la responsabilidad de la gestión de la empresa, innovación, gestión de calidad, marketing, distribución, etc. Esta mano de obra de elevada cualificación y los miembros de su familia nuclear forman parte de la elite económica, social y cultural de sus comunidades asentadas en territorio español. De hecho, y dada la peculiaridad de la temporalidad de sus destinos en constante rotación (cada tres o cinco años la empresa cambia a sus ejecutivos de país, apenas establecen vínculos con la sociedad general y suelen vivir aislados en comunidades bastante cerradas en sí mismas (White, 2007; Park, 2007; Soler, 2007).

Estas empresas transnacionales de una gran capitalización muestran la lógica del transnacionalismo desde arriba y muchas de sus características se repiten a menor escala en las pequeñas empresas familiares de origen asiático. Las grandes empresas transnacionales japonesas a comienzos de la década de 1990 fueron analizadas pormenorizadamente ya que ofrecían una vía alternativa de desarrollo capitalista en un momento en que los modelos occidentales parecían que se habían estancado en su obtención de beneficios crecientes. Las peculiaridades de la forma de gestión nipona

dejaron de interesar cuando la economía japonesa dio muestras de estancamiento y recesión durante los años noventa del siglo pasado. El interés despertado se apagó tan rápidamente como surgió, fue como una estrella fugaz. No obstante, dio lugar a más de una tesis doctoral y a la publicación de varias contribuciones en el panorama español.³

Observando con distancia el proceso, y de acuerdo a la opinión de sus propios protagonistas, entre los que se encuentran algunos de los actuales ejecutivos expatriados, la forma de gestión japonesa está perdiendo su peculiaridad y sus pautas y estrategias se están uniformizando con el resto del mundo. Por ejemplo, la empresa como un lugar que garantiza el empleo para toda la vida, e incluso para la de los hijos de sus actuales trabajadores, ha entrado en crisis. Los cargos de gestión se forman en las escuelas de negocios de elite mundiales, y no solamente en las japonesas, y los investigadores en Japón ya no son exclusivamente japoneses igual que una parte importante de sus obreros.⁴ La empresa multinacional/transnacional japonesa se ha convertido en una empresa global, el término más utilizado actualmente. Cada filial desempeña una función especial dentro del conglomerado de todas ellas, por ejemplo una se dedica a la obtención de las materias primas, otra a investigación y desarrollo, otra a la producción de las manufacturas y otra puede estar especializada en la distribución. Las ventajas comparativas que ofrecía España frente a otros países de la Unión Europea, poco a poco van desapareciendo con la consiguiente desinversión (Soler, 2007). A pesar de todo, todavía es importante la presencia de grandes empresas transnacionales asiáticas en España, y a las tradicionales japonesas y coreanas se han sumado recientemente las chinas e indias que acaban de llegar aunque sus operaciones todavía no son de gran peso. Si Corea del Sur siguió la estela de Japón en la implantación internacional de sus inversiones y producción, ahora el relevo lo está

³ Díaz, A. y Kawamura, Y. (1994) *La cultura empresarial japonesa en España*, Madrid, Civitas; Ramos Alonso, L.O. y Ruiz Ruiz, J.M. (coords.) (1996) *Economía y empresa japonesa. Su presencia en España*, Valladolid, Universidad de Valladolid. O las tesis doctorales de Manuel Antonio Villa Cellino (1987), *Modelo de análisis organizativo aplicado a las empresas industriales japonesas, con especial referencia a las instaladas en España*, Universidad Autónoma de Madrid; Alfredo Rocafort Nicolau (1990) *Una investigación sobre el management de la producción en el Japón y su adaptación a las empresas españolas*. Universidad Autónoma de Barcelona; Àngels Pelegrin Solé (1996) *La inversión exterior directa de Japón: el comportamiento de la inversión manufacturera en España*, Universidad de Barcelona; Rafael Cuesta Avila (1997) *Japón en Jaén: Intersección de identidades en un centro de producción textil*, Universidad Complutense de Madrid; M^a Pilar Curós Vilà (2002) *El model japonés de gestió dels recursos humans i la seva implantació a les filials japoneses de Catalunya*, Universitat de Girona.

⁴ Japón cuenta con más de dos millones de extranjeros, la mayor parte de ellos mano de obra que desempeña puestos de trabajo no cualificados.

tomando China. De todos modos todavía el número de sus ejecutivos expatriados es pequeño en comparación con los primeros países mencionados.

La mayor parte de las empresas asiáticas en España son pequeñas en cuanto a capitalización y número de empleados, y poseen un marcado carácter familiar en su gestión y también en su mano de obra. En este sentido tienen mucho en común con las pequeñas y medianas empresas (pymes) de la población autóctona. Las pymes y las empresas familiares constituyen el pilar de la economía española en el sentido de ser las que más empleo generan en su conjunto. Uno de los contrastes entre las pymes de origen asiático y las autóctonas es que mientras las segundas están comenzando ahora a esforzarse para internacionalizarse e imprimir un carácter verdaderamente transnacional a sus operaciones, las primeras, a menudo, tienen como punto de partida el transnacionalismo en alguna parte del proceso y de la trayectoria empresarial (Beltrán, 2007; Wong y Ng, 2002). En este sentido se han adelantado a lo que hoy en día es una dinámica ineludible en pos de la supervivencia y la prosperidad en un contexto de competitividad creciente y la necesidad de rebajar costes para seguir manteniendo unos beneficios mínimos que recompensen el esfuerzo empresarial. El sistema capitalista internacional en su división internacional de los procesos productivos con todas las consecuencias sobre las economías nacionales que conlleva, se ha impuesto conforme avanza la globalización neoliberal.

Las pymes de origen asiático establecidas en España, en cierto modo constituyen la vanguardia del tejido empresarial español dadas sus conexiones transnacionales. La lógica y la racionalidad económica subyacente a las pymes de origen asiático son similares a las de las grandes compañías transnacionales (Soler, 2007), la diferencia radica en la capitalización, el tamaño, el número de empleados y los distintos ámbitos económicos en los que se puede estar presente debido a su menor volumen en todos los aspectos. No obstante, algunas pymes de origen asiático pueden considerarse empresas transnacionales familiares o domésticas (en el sentido de grupo doméstico o de familia nuclear o extensa), o de “bolsillo” como algunos autores las han denominado. Su menor capitalización ha tenido como consecuencia que pasen desapercibidas por los economistas que suelen aplicar una perspectiva elitista de la economía donde lo único que cuenta son las grandes empresas, o las empresas de elevado valor añadido y el resto apenas merece su atención.

El transnacionalismo puede afectar a las diferentes etapas de la trayectoria empresarial siendo más o menos determinantes en cada caso y momento concreto para la viabilidad de la misma (Beltrán, 2007). El acceso estratégico a vínculos transnacionales puede ser eficaz, e incluso imprescindible en un aspecto o fase específico, para pasar a ocupar un segundo plano, o incluso aparentemente desaparecer en otro u otras. Por ejemplo, el origen del capital inicial puede proceder en parte o en su totalidad de la movilización de vínculos transnacionales aunque después la operación de la empresa tenga un marcado carácter local desvinculándose de lo transnacional, o al revés, la capitalización inicial es estrictamente local y sus operaciones dependen de las conexiones transnacionales. En definitiva, los aspectos transnacionales pueden estar o bien omnipresentes o bien aparecer y desaparecer temporalmente o afectando a unos aspectos y no a otros de la empresa. La casuística es muy amplia.

Bidireccionalidad versus pluridireccionalidad. Los múltiples caminos del transnacionalismo

Existe una tendencia a considerar los vínculos transnacionales de un modo exclusivamente bidireccional. El motivo es la influencia de los primeros análisis realizados en Estados Unidos que sacaron a la luz y utilizaron la perspectiva del transnacionalismo a partir, sobre todo, del caso de la emigración mexicana (Portes, 1997; Portes et al., 2001, 2002; Guarnizo, 2003). Los vínculos que se observaban eran entre México y Estados Unidos, de tal modo que la dicotomía y separación origen-destino que dominaba el estudio de las migraciones internacionales desde una perspectiva Estado-céntrica, continuó vigente aunque el énfasis pasó de la separación a la vinculación e integración, a la posibilidad de participar activamente en dos sociedades simultáneamente superando las fronteras de los Estados-nación. No obstante el planteamiento dicotómico previo continuaba siendo predominante aunque hubiera cambiado el foco e interés del análisis dando más protagonismo a la agencia concreta de las personas por una parte, y a todos aquellos aspectos que superan las fronteras que acabaron cobrando identidad por sí mismos, por otra.

En cuanto a los aspectos económicos y, en concreto, al transnacionalismo en la empresa, su estudio seguía la misma estructura de la dicotomía origen/destino, de los vínculos

que se mantienen y movilizan entre ambos polos (Maas, 2005). No obstante, los asiáticos en España, tras un análisis más minucioso de sus trayectorias empresariales revelan que los vínculos que han desarrollado y activado superan el alcance de la bidireccionalidad constatándose a menudo la pluridireccionalidad de los mismos, es decir, la inclusión de más de dos nodos o polos (origen-destino), pues forman parte de diásporas asentadas en múltiples destinos, cada uno de los cuales constituye un nodo de la misma al que se puede recurrir por los vínculos personales y familiares establecidos. La **multilocalización** es una perspectiva más cercana a la realidad y funcionamiento del transnacionismo asiático en España.

La pluridireccionalidad de los vínculos transnacionales descubierta en España se explica en parte debido a que durante mucho tiempo ha sido un territorio de frontera para el asentamiento asiático, un lugar donde experimentar nuevas aventuras empresariales a partir de otros donde su desarrollo ya está consolidado. Un ejemplo prototípico son los primeros restaurantes de comida china que se abrieron en la década de 1970 en las zonas de atracción del turismo internacional, que eran una extensión o inversión de restaurantes ya establecidos en el norte de Europa. La posibilidad de sentar nuevas bases y expandirse en España fue aprovechada por algunos empresarios asiáticos de otros países europeos, antes de que se desarrollaran vínculos directos entre España y China. En ocasiones la dispersión familiar y empresarial china en Europa puede llegar a incluir más de dos países, además de a origen (Beltrán, 2005, 2006; Sáiz 2007; Beltrán y Sáiz, 2007). Otro caso paradigmático de pluridireccionalidad y multilocalización es el de los sindhis (indios)⁵ insertos en unas redes comerciales que abarcan a gran parte del mundo: por ejemplo, la venta de aparatos electrónicos en sus bazares es suministrada por coétnicos establecidos en Hong Kong, Japón, Singapur; aunque esa dependencia concreta se va atenuando pues ya se accede directamente a los mercados de China (Falzon, 2007; Haller, 2003; López, 2007).

La pluridireccionalidad es un hecho que hace más compleja la aproximación al carácter transnacional de las empresas, pues no se trata de que simplemente vinculen origen y

⁵ Los sindhis son un grupo étnico procedente del antiguo imperio británico de India. Su origen estaba localizado en el actual Pakistán, aunque la división del país tras la independencia en 1947 provocó un éxodo y su desplazamiento a India donde se asentaron. Los sindhis han sido hasta la década de 1990 el grupo étnico mayoritario de la comunidad india en España. Actualmente se han visto superados en volumen por un nuevo flujo migratorio de otro grupo étnico-religioso de India, los sikhs del Punjab.

destino. Los nodos son múltiples y la movilidad entre ellos frecuente afectando a diversas etapas y aspectos empresariales que van desde la información previa a la toma de decisión para la apertura de una empresa, pasando por la capitalización inicial, la ampliación de capital, la expansión e inversión en nuevas empresas, el reclutamiento de la mano de obra, el matrimonio como fuente de capital y acceso a nueva fuerza de trabajo (cónyuge y futura descendencia), el abastecimiento de productos y mercancías, etc. (Sáiz, 2007).

La pluridiccionalidad ofrece una variante en una actividad empresarial diversificada de acuerdo con el proceso de consolidación y asentamiento. Cada una de las principales comunidades asiáticas en España ha desarrollado nichos económicos específicos que han ido evolucionando con el paso del tiempo junto con la inserción en otros nuevos. La huella dejada por los pioneros, una vez se ha demostrado la viabilidad de un determinado proyecto empresarial, es seguida por otros coétnicos. El conocimiento y dominio de un sector específico es una válvula de seguridad para los futuros participantes, dado que evita la incertidumbre que experimentaron los pioneros, los que abrieron el camino. Hay sectores, como por ejemplo el de la restauración de comida china, donde muchos de los actuales propietarios de negocios comenzaron su andadura en el mismo siendo empleados y desempeñando todo tipo de tareas. Su experiencia acumulada después les será útil para abrir nuevas empresas, además de la posibilidad de recurrir a créditos dentro de la propia comunidad étnica después de haber logrado la confianza de sus coétnicos, incluida la de sus anteriores patronos. No es extraño encontrar a propietarios de restaurantes que apoyan y ayudan de diferentes maneras a sus empleados a montar sus propios negocios después de un considerable periodo de relación laboral donde se ha puesto a prueba y demostrado la fidelidad, el compromiso y el respeto mutuo.

Las trayectorias laborales y empresariales de los actuales propietarios de negocios muestran la importancia del transnacionalismo y constatan la pluridireccionalidad de los movimientos entre diferentes nodos de sus diásporas: por ejemplo, un sindhi llegó a Barcelona y abrió un pequeño negocio como estrategia familiar gracias al capital que la empresa familiar le enviaba desde Casablanca (Marruecos), sin la aportación de ese capital inicial la aventura empresarial hubiera necesitado mucho más tiempo para consolidarse. Finalmente y tras un cambio previo de Tánger a Casablanca, la familia

acabó estableciéndose al completo en Barcelona y alrededores, diversificando con las nuevas generaciones la amplitud de sus negocios. El vínculo con origen, a su vez trasladado en el momento de la independencia y separación de India y Pakistán en 1947, no ha cesado, así como tampoco con otros nodos de la diáspora sindhi que son instrumentales para su abastecimiento de los productos manufacturados que venden en sus bazares o como fuente para encontrar futuros cónyuges.

España, en determinados momentos que varían para cada comunidad asiática, ha constituido un lugar de reemigración, un destino secundario. No obstante, una vez establecidos y demostrada la posibilidad de supervivencia y prosperidad de los negocios, ha pasado a ser un objetivo prioritario en sí misma. El paso de ser un lugar donde probar a un lugar donde prosperar, se produce tras el establecimiento y éxito económico de los negocios pioneros, lo que a su vez los transforma en imán o dinamo que genera nuevas fuerzas. La estructura de oportunidad sin duda es la clave para triunfar en un determinado sector económico. Lo importante es descubrir el nicho, encontrar un espacio económico abierto a nuevas inversiones con más certezas que incertidumbres sobre su consolidación y prosperidad futura.

La comunidad asiática en España que más ha diversificado sus inversiones empresariales es la más numerosa, es decir, la china. Por el contrario, la que cuenta con una historia más larga dentro del ámbito empresarial es la sindhi, la cual apenas se ha diversificado, centrandose sus operaciones en bazares de objetos de lujo, textil del hogar, regalos, souvenirs y productos electrónicos donde están insertos desde el primer momento de su establecimiento hace más de un siglo. Los bazares y la compañías de importación/exportación asociadas a ellos constituyen el núcleo fundamental del que apenas se han movido (López, 2007). Por el contrario, la comunidad china que comenzó con restaurantes de comida china, ha entrado también en el ámbito del comercio internacional, la distribución al por mayor y por menor de objetos de regalo, del hogar, ropa, marroquinería, calzado, empresas de importación/exportación de bienes industriales y maquinaria, así como en la producción industrial mediante talleres de confección y más recientemente en la construcción y todo tipo de servicios.

Sindhis y chinos, cada uno con sus peculiaridades, son los más tempranos en su asentamiento y apertura de negocios en España. Ambos en sus orígenes dependieron de

vínculos transnacionales para la capitalización y, en parte, continuaron dependiendo de ellos para el funcionamiento de sus negocios: el comercio internacional por su misma naturaleza implica el transnacionalismo, pero también es útil para reclutar nueva mano de obra y para el acceso a capital, e incluso para el desarrollo de determinados sectores como el textil de la confección que contaba con la experiencia previa no sólo en sus países de origen sino también en Italia y Francia donde se instalaron previamente.

Lo significativo de estos primeros desarrollos empresariales, junto a sus vínculos transnacionales, es que lo que hacía posible su éxito, es decir el acceso a una clientela que comprara en los bazares sindhis o comiera en los restaurantes de comida china, dependía de la disposición a comprar o comer en ellos de la población general, autóctona o internacional (turismo, viajeros en los puertos, etc.) y no de su propio colectivo coétnico. La aparición de negocios orientados básicamente a servir a una clientela coétnica es una evolución relativamente reciente para estas comunidades una vez ha aumentado significativamente su volumen y sobre todo cuando se producen fenómenos de concentración residencial (Beltrán, 2005). De hecho, esta parte de la economía étnica, la destinada a satisfacer las necesidades específicas del colectivo étnico representa sólo una pequeña parte del total de la actividad empresarial en manos de personas de origen asiático, es decir, no es el núcleo fundamental sino el secundario.

Algunas comunidades de asentamiento más reciente comenzaron con estas actividades de servicio a los coétnicos como la pakistaní, pero muy pronto se han insertado en otros sectores para clientela no exclusivamente étnica, lo cual le proporciona más oportunidades y un mayor margen para prosperar, entre ellas encontramos por ejemplo la inversión en bienes inmuebles, la hotelería, las empresas de construcción, las tiendas de conveniencia o de proximidad o pequeños supermercados, las fruterías y verdulerías, los bares que incorporan o no shawarma, etc.

Entre los habituales negocios orientados especialmente a clientela coétnica encontramos las tiendas de comida procedente de Asia, y en caso de ser musulmanes las carnicerías halal, locutorios y remesadoras, cibercafés con software en sus lenguas maternas, tiendas de videos, música, revistas, libros, etc., peluquerías, agencias de viaje, pensiones o casas de huéspedes, casas de comida regional y rápida adecuada a sus gustos, inmobiliarias, asesorías laborales y para temas de migración, etc. Estos negocios,

aunque especialmente orientados a los coétnicos, están abiertos a todo tipo de clientela, y muchos de ellos pueden llegar a tener incluso más clientela local que coétnica: floristerías, joyerías, etc.

Internacionalización de la economía española y transnacionalismo asiático

La internacionalización y globalización de una economía nacional se mide por: el flujo de las inversiones, bien sea de capital extranjero en el país, o bien de capital nacional en el extranjero; el peso del comercio exterior, las importaciones y exportaciones, sobre el total de la riqueza nacional. También se pueden considerar índices los flujos del turismo internacional y las salidas al extranjero de los nacionales, así como el volumen de las remesas (divisas) tanto las que entran como las que se envían desde el país. Una economía estará más internacionalizada cuanto más elevado sea el peso de los índices anteriores con respecto a la riqueza nacional generada de un modo endógeno y autárquico. Las economías menos internacionalizadas son las que menos dependen del exterior, las más cerradas y autosuficientes, donde los flujos transnacionales de capital, mercancías y recursos humanos se reducen al mínimo. Habitualmente existe una asociación directa con la inversión en el exterior para hablar del avance de la internacionalización y globalización de una economía, pero el fenómeno es más complejo que la reducción a un único factor.

En cuanto al transnacionalismo asiático en España, se observa que su dinámica y comportamiento posee muchos aspectos en pro de la internacionalización de la economía. En primer lugar encontramos la inversión de capital extranjero movilizado en ocasiones para la apertura y expansión de sus negocios. El origen del capital inicial de las nuevas empresas es muy variado y es más habitual de lo que a menudo se contempla que ese capital proceda de fuera, constituyendo una inyección de capital extranjero en la economía nacional. El caso de las grandes corporaciones transnacionales japonesas y coreanas es evidente por sí mismo, pues su establecimiento conlleva operaciones de una gran inversión de capital. Por su parte, las pequeñas empresas familiares, en la medida en que su capitalización es menor, resulta más difícil la contabilidad exacta del capital que procede directamente del exterior y más cuando las fuentes para una misma empresa pueden ser variadas, combinando el acceso a capital extranjero con capital generado o movilizado en el interior del país. Además la situación se hace más compleja

al tomar en consideración y rastrear la procedencia de los capitales. Por ejemplo, capital en manos de personas de origen pakistaní procedentes de los países del Golfo Pérsico o de Alemania, llega a España para invertirse en la apertura de negocios; o capital procedente de los Países Bajos, Francia y Reino Unido en manos de ciudadanos de origen chino se invierte en España; también se ha invertido capital de Marruecos controlado por sindhis; finalmente está llegando en estos momentos capital de Argentina en manos de coreanos o de Brasil y Venezuela de chinos. En todos los casos anteriores las estadísticas, si es que lo hacen, recogen que el capital procede de un país, por ejemplo, los Países Bajos, y no que es un capital controlado por personas de origen chino, y todavía resulta más difícil determinarlo porque es posible que hayan adquirido la nacionalidad de los Países Bajos, perdiéndose el rastro de sus raíces étnicas. No obstante, y aunque este capital sea menor que el de las grandes corporaciones, su importancia no debe de ser desestimada pues en muchos casos ha sido el motor del empresariado étnico.

En una comparación de la migración china a Canadá y a España, Beltrán y Sáiz (2006), llegan a la conclusión de que mientras que Canadá ha desarrollado una política migratoria que favorece la llegada de capital y empresarios extranjeros a los cuales se les facilita rápidamente el visado y en poco tiempo pueden adquirir la nacionalidad, es decir, ha creado una categoría especial de visado para los pequeños empresarios con la consecuencia de la llegada masiva de empresarios chinos procedentes de Hong Kong, así como de otros lugares, la política migratoria de España no cuenta con la posibilidad de la migración por motivos empresariales, lo cual no ha sido obstáculo para su llegada. En definitiva, a pesar de que no existen mecanismos específicos para facilitar la entrada de pequeños capitales con motivos empresariales, el capital ha entrado.

Las posibilidades de inversión en España, en la medida en que es un territorio de frontera para el asentamiento asiático, en el sentido de que su presencia es relativamente pequeña y existen posibilidades de apertura de negocios que tengan éxito y prosperen, atrae capital de asiáticos previamente establecidos en otros países europeos, de Oriente Medio, América, Asia e incluso África. También llega capital directamente de sus pueblos de origen. En concreto para el caso chino, una parte de la elite económica del país invierte en el extranjero. Desde el sur de la provincia de Zhejiang, lugar de origen de donde procede la mayor parte de la migración china a España, emigran todas las

clases sociales, y la clase alta en el momento de salir cuenta con considerables recursos económicos que invierten directamente en el extranjero, de tal modo que conforme llegan a España abren negocios, sin necesidad de esperar un tiempo dedicado a la acumulación del capital necesario, pues ya lo traen consigo.

Por otra parte, los asiáticos también en ocasiones invierten en sus países de origen o en otros donde se encuentran nodos de sus diásporas. La inversión en origen suele acompañar al envío de remesas de dinero. Una parte del dinero enviado es utilizado para el consumo familiar, otra puede adoptar la forma de donaciones para la mejora del bien público (construcción de escuelas, carreteras, etc.) y la recuperación y mantenimiento de tradiciones locales (templos, fiestas, etc.) y, finalmente, también se invierte con el objetivo de búsqueda de beneficios, en este sentido se invierte en bienes inmobiliarios, en la bolsa, en la creación de negocios de servicios o de producción de bienes. La inversión en origen se diversifica en todos los ámbitos.⁶

El capital, de este modo, cruza constantemente y en muchas direcciones las fronteras nacionales, constatándose la pluridireccionalidad de sus movimientos, o lo que es lo mismo el transnacionalismo de sus operaciones en un escenario diaspórico y multilocalizado.

Transnacionalismo, empresariado y biculturalidad

Hay sectores económicos concretos donde el transnacionalismo es inherente a su funcionamiento, por ejemplo las actividades de comercio exterior, de importación e importación. La comunidad sindhi se caracteriza por su actividad comercial desde el primer momento, dependiente en gran medida de una red étnica dispersa por todo el mundo a la que se recurre como intermediaria para el abastecimiento de productos (Haller, 2003; Falzon, 2007; López, 2007). De este modo, las empresas de importación sindhis son eficaces porque la diversificación internacional de sus funciones se nutre de la confianza que impera en el interior de las redes étnicas. Los sindhis de Hong Kong hablan también chino y/o cantonés y han desarrollado estrechos lazos con los fabricantes chinos de productores electrónicos que les abastecen para su exportación a

⁶ Marisha Maas (2005) analiza el caso de empresas abiertas en Filipinas por emigrantes filipinos en los Países Bajos, sacando a la luz la dinámica del transnacionalismo en las mismas.

otros sindhis establecidos, por ejemplo, en Canarias o en Cataluña, lo cuales no sólo importan estos productos sino que también los distribuyen al por menor mediante sus bazares. En el bazar, a su vez, se necesita el dominio de las lenguas locales para relacionarse con la clientela. Lo importante de todos modos es el estar inserto en una red bien establecida que facilita el comercio exterior.

Ivan Light aporta datos empíricos para demostrar que el incremento de la presencia asiática en Estados Unidos ha ido acompañado del aumento de la exportación del país (Light, 2001; Light et al, 2002). La línea fundamental de su argumentación es que son los propios asiáticos quienes exportan ante las carencias lingüísticas y culturales de la mayor parte de la población de Estados Unidos que es monolingüe y cuyo conocimiento de otras culturas es mínimo. Los inmigrantes procedentes de Asia, además de conocer su propia cultura y mantener estrechos vínculos con origen, se adaptan a la sociedad norteamericana, aprenden su lengua y acaban conociendo las necesidades del país, convirtiéndose en los perfectos intermediarios para exportar lo que se demanda en Asia e importar lo que necesita Estados Unidos. Su biculturalidad es un valor en sí mismo y constituye una ventaja comparativa que se pone en juego en el comercio internacional.

El comercio internacional chino en España es un desarrollo relativamente reciente que ha dado lugar a una elite económica de un peso considerable. Los taiwaneses fueron los primeros que desarrollaron actividades de comercio exterior relacionadas con la importación de ordenadores personales, actividad especialmente importante en Alemania (Leung, 2001). Los chinos tardaron un poco más y sus actividades se pueden dividir entre la importación de productos que ellos mismos distribuyen al por mayor o al por menor, dando lugar a especiales concentraciones de almacenes en algunas zonas de las grandes ciudades (Lavapiés en Madrid; Arco de Triunfo en Barcelona) o en polígonos industriales: polígono industrial de Fuenlabrada (Madrid), de Badalona (Barcelona), de Elche (Alicante) (RICAE-CIDOB, 2007; Betrisey, 2007). Y productos destinados al proceso industrial nacional, por ejemplo asientos de autobuses o componentes de maquinaria.

En muchas ocasiones las empresas de importación/exportación son empresas familiares que cuentan con miembros de la misma familia en ambos lados. Unos se dedican a abastecerse en origen y exportar (China) y otros a importar y distribuir en destino

(España). A veces, la empresa de importación y el almacén de venta al por mayor son filiales de empresas familiares industriales que producen la mercancía. Por ejemplo, una familia cuenta con un taller donde fabrica ropa en China y una parte de su producción la envía a España donde otra parte de la familia la importa y vende al por mayor. La concentración de la producción y distribución dentro de una misma familia permite reducir los costes añadidos por los intermediarios que exportan-importan con el resultado de poder ofrecer productos más baratos.

La preocupación y el énfasis en el mantenimiento de vínculos transnacionales pluridireccionales por parte de las diferentes comunidades asiáticas establecidas en España se manifiesta, por ejemplo, en el interés que los padres muestran para que sus hijos se alfabeticen en sus lenguas maternas, en horario extraescolar como complemento a su formación reglada en los centros de educación primaria y secundaria del Estado español donde están escolarizados. Los padres suelen tener un conocimiento muy básico e instrumental de las lenguas oficiales de España debido a que llegaron siendo adultos y en la primera fase de su asentamiento la mayor parte del tiempo la pasaron trabajando largas jornadas laborales, a menudo con coétnicos, es decir con pocas oportunidades para estudiar lengua. Los hijos, por su parte, al escolarizarse desde edades tempranas acaban dominando sin mayores problemas las lenguas locales. De todos modos, la casuística es elevada y en caso de los hijos reunificados en plena adolescencia puede que al acabar el periodo de escolarización obligatorio, si es que lo acaban, el dominio adquirido de las lenguas oficiales no sea demasiado bueno.

La falta de dominio de las lenguas locales obliga a los padres a ser dependientes de otros coétnicos, que sí las dominan, para muchos aspectos de su vida cotidiana, especialmente en su relación con la administración. El dominio de la lengua local posee un gran valor dentro de los colectivos inmigrantes porque permite la independencia de otros coétnicos y abre muchas más posibilidades a la hora de abrir nuevos negocios, aunque, desde luego, no es un impedimento, pues muchos asiáticos propietarios de negocios cuentan con un dominio lingüístico muy básico e instrumental e incluso puede que apenas las hablen. En la medida en que las empresas son familiares se procura que al menos un miembro de la misma domine las lenguas para convertirse en el traductor/interlocutor con el resto de la sociedad siempre que sea necesario.

El aprendizaje de la lengua es tan sólo un paso hacia la biculturalidad que incluye también el conocimiento y dominio de los valores dominantes de la sociedad general adquiridos durante el proceso de socialización que han experimentado en la escuela, encargada precisamente de transmitir esos valores. Los jóvenes se ven sometidos a un doble proceso de socialización, por un lado el familiar y por otro el escolar, que a veces puede provocar conflictos para su adecuación.

La apertura de las fronteras étnicas y los ciudadanos globales

La biculturalidad ofrece ventajas frente a los monoculturales, ya que permite moverse con relativa facilidad y flexibilidad en ámbitos diferenciados y mediar entre ellos. El transnacionalismo, el mantenimiento y activación de vínculos con coétnicos localizados en origen o en terceros lugares, refuerza y/o retrasa y evita la pérdida de la identidad y lengua propia al mismo tiempo que no impide la adaptación y/o acomodación allí donde se reside y trabaja. De hecho, cuanto mejor adaptado se esté y más éxito se logre en el extranjero, mayor repercusión, implicación e influencia se podrá tener en origen o en otros lugares de la diáspora si así se decide.

La biculturalidad es una puerta que abre nuevas posibilidades de éxito y prosperidad económica a escala global, en espacios transnacionales. Un fenómeno reciente entre las comunidades asiáticas en España es la apertura de las economías étnicas en una doble dirección: en primer lugar, el incremento de la fuerza de trabajo disponible ha provocado la salida de los nichos étnicos, o actividades económicas controladas por su propiedad o peso en la mano de obra por coétnicos (Light, 2005, 2006; Beltrán y Sáiz, 2007), y el empleo directo en el mercado laboral general con empleadores españoles. Se ha dejado de trabajar exclusivamente para ellos mismos, en sectores económicos controlados por coétnicos. A lo anterior hay que sumar una segunda generación que comienza a acceder a estudios superiores y aunque en muchas ocasiones sus especialidades están muy relacionadas con el ámbito de la economía, suponen un salto cualitativo con respecto a la generación de sus padres, al pasar a convertirse en profesionales cualificados.

En segundo lugar, la necesidad de insertarse en nuevos sectores económicos ante la saturación de los que ya controlan, ha dado lugar al fenómeno de la creación de

empresas conjuntas entre ciudadanos de origen asiático y de origen español. Los objetivos de estas empresas son variados y van desde la inversión en Asia a servir a las necesidades de asiáticos asentados en España o simplemente poner en práctica nuevas iniciativas empresariales sin marcadores étnicos específicos.

La posición que ocupan los asiáticos biculturales en España les convierten en agentes deseables para la internacionalización y globalización porque su trayectoria vital transnacionalizada y bilingüe les avala y puede ser muy útil en la consecución de objetivos empresariales, por ejemplo para rebajar costes de transacción y de formación, para facilitar el acceso a mercados desconocidos, para establecer contactos que de otro modo serían mucho más costosos, etc.

Los ciudadanos de origen asiático en España se están convirtiendo poco a poco en los intermediarios imprescindibles para el éxito de la internacionalización de la economía en la región de Asia-Pacífico, pues de entrada ya cuentan con esa experiencia en sus actividades empresariales propias, no necesitan comenzar desde cero. Sus vínculos transnacionales y sus empresas transnacionales van un paso por delante de los autóctonos que acaban de comenzar su andadura y necesitan forjar lazos donde reine la confianza para que las transacciones sean fructíferas.

El desconocimiento de las diferentes culturas empresariales y contextos asiáticos exige un gran esfuerzo que sin duda es necesario llevar a cabo por parte de las pymes autóctonas españolas, no obstante la posibilidad de acceder a socios y/o intermediarios de origen asiático ya presentes en España que dominan ambos mundos es una apuesta estratégica que redundará en el beneficio de todos. Muchos de los asiáticos en España son ciudadanos globales como demuestra sus trayectorias migratorias personales, familiares y empresariales. Antes de abrir un negocio en España pueden haber recorrido medio mundo dentro de una red étnica con fuertes lazos establecidos. Su familia puede estar dispersa y asentada simultáneamente en diferentes lugares del mundo y también mantienen estrechos contactos con sus lugares de origen. El futuro de sus inversiones dependerá de dónde encuentren las mejores oportunidades para consolidar y aumentar su prosperidad. El acceso estratégico a sus redes mediante la asociación o colaboración con ellos sin duda puede acelerar la internacionalización y globalización de la economía española.

Bibliografía

Beltrán Antolín, Joaquín (2005) "The seeds of Chinatown. Chinese entrepreneurship in Spain", en Ernest Spaan, E. et al. (eds.), *Asian migrants on the European labour markets*, Londres, Routledge, pp. 285-308.

Beltrán Antolín, Joaquín (2006) "El empresariado como modo de vida. El caso de los inmigrantes chinos", en Beltrán, J. et al. (eds.), *Empresariado étnico en España*, Madrid, Observatorio Permanente de la Inmigración (OPI), Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Fundación CIDOB, pp. 231-248.

Beltrán Antolín, Joaquín (2007) "El transnacionalismo en el empresariado asiático en España", en *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 78, pp. 13-32.

Beltrán Antolín, Joaquín y Sáiz López, Amelia (2006) "Inmigración asiática en Canadá y España. Un estudio comparativo", comunicación presentada *XI Congreso Internacional de la Asociación Española de Estudios Canadienses: "Identidades en evolución: Migraciones y dinámicas culturales en el siglo XXI"*. Miraflores de la Sierra (Madrid), 18 de noviembre.

Beltrán Antolín, Joaquín y Sáiz López, Amelia (2007) "Nouvelles circulations, activités économiques et présence asiatique dans les villes espagnoles", en Berry-Chikhaoui, I. et al. (dirs.), *Villes internationales: Entre tensions et réactions des habitants*, París, La Découverte, pp. 263-277.

Betrissey Nadali, Débora (2007) "Migración, comercio mayorista chino y etnicidad", en *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 78, pp. 77-95.

Guarnizo, Luis E. (2003) "The economics of transnational living", en *International Migration Review*, vol. 37, nº 3, pp. 666-699.

Falzon, Mark Anthony (2007) "Los sindhis y el comercio en el Mediterráneo". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 78, pp. 121-138.

Haller, Dieter (2003) "Place and ethnicity in two merchant diasporas: A comparison of Sindhis and Jews in Gibraltar", en *Global Networks*, vol. 3, nº 1, pp. 75-96.

Leung, Maggi W.H. (2001) "Get it going. New ethnic Chinese business: A case of Taiwanese-owned computer firms in Hamburg", en *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, nº 2, pp. 277-294.

Light, Ivan (2001) "Globalization, transnationalism and trade", en *Asian and Pacific Migration Journal*, vol. 10, nº 1, pp. 53-79.

Light, Ivan (2005) "Empresarios inmigrantes de Asia en la era de la globalización", en *Anuario Asia Pacífico 2004*, Barcelona, Casa Asia, Fundación CIDOB, Real Instituto Elcano, pp. 371-382.

Light, Ivan (2006) “Economía étnicas”, en Beltrán, J. et al. (eds.), *Empresariado étnico en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Observatorio Permanente de la Inmigración.

Light, Ivan et al. (2002) “Transnationalism and American exports in an English-speaking world”, en *International Migration Review*, vol. 36, nº 3, pp. 702-725.

López Sala, Ana María (2007) “Migración internacional, vínculos transnacionales y economía étnica. El caso de la comunidad indostánica en Canarias”, en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, nº 78, pp. 97-120.

Maas, Marisha (2005) “Transnational entrepreneurship: Exploring determinants and impacts of a Dutch-based Filipino immigrant business”, en *Asian and Pacific Migration Journal*, vol. 14, nº 1-2, pp. 169-191.

Park Hwa-Seo (2006) “La diáspora coreana en Europa: Cooperación empresarial transnacional entre *chosunjoks* (chino-coreanos) y coreanos establecidos en Europa”, en Beltrán, J. (ed.), *Diásporas asiáticas en Europa Occidental*. Documentos CIDOB-Asia, nº 13.

Portes, Alejandro (1997) “Globalization from below: The rise of transnational communities”, WPTC 98-01, Centre for Migration and Development, Princeton University.

Portes, Alejandro et al. (2001) “Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation”, WPTC-01-05, Centre for Migration and Development, Princeton University.

Portes, Alejandro, et al. (2002) “Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation”, en *American Sociological Review*, vol. 67, nº 2, pp. 278-298.

Ribas-Mateos, Natalia y Laura so (2005) “Filipinas in Spain: learning to do domestic labour”. En: Ernest Spaan et al. (eds.), *Asian Migrants on the European Labour Markets*. Londres: Routledge, 2005. P. 159-176.

RICAE-CIDOB (2006) *Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España*. Documentos CIDOB-Asia, nº 13

Sáiz López, A. (2007) “Mujeres en la empresa familiar. El caso de las empresarias asiáticas”, en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, nº 78, pp. 57-76.

Solé, Carlota y Sònia Parella (2005) *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*, Barcelona, Fundación CIDOB.

Solé, Carlota et al. (2007) *El empresariado inmigrante en España*, Barcelona, Fundació La Caixa.

Soler Matutes, J. (2007) *Triangulación Asia/España/América Latina: una visión desde la empresa*. Documentos CIDOB-Asia, nº 14.

White, Paul (2006) “Migración japonesa en Europa: De lo institucional a lo individual”, en Beltrán, J. (ed.), *Diásporas asiáticas en Europa Occidental*. Documentos CIDOB-Asia, nº 13.

Wong, Lloyd. L. y Michele Ng (2002) “The emergence of small transnational enterprise in Vancouver: The case of Chinese entrepreneur immigrants”, en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, nº 3, pp. 508–530.