

**CAPÍTULO 4: EMPRENDIMIENTO TRANSNACIONAL: METODOLOGÍA Y CASOS DE
ESTUDIO DESDE EL SALVADO, CABO VERDE Y ECUADOR**

Autora:

Andrea Endara Ordoñez, MSc.

Master of Science in Globalization and Development.

Universidad ECOTEC.

aendarao@ecotec.edu.ec

4.1. Introducción

El transnacionalismo es un campo relativamente nuevo, si bien los movimientos migratorios siempre han existido, la idea de vidas duales en las que las fronteras dejan de existir es relativamente nueva, debido a que los migrantes tienen relaciones sociales complejas en ambos países (Portes et al., 1999).

Según Glick Schiller et al. (1992), el transnacionalismo es “el proceso mediante el cual los inmigrantes construyen campos sociales que unen su país de origen y su país de asentamiento” (Glick Schiller et al., 1992). Esos procesos o actividades tienen lugar en los ámbitos económico, político y sociocultural.

En términos de Levitt (2014) el transnacionalismo ubica a los migrantes dentro de una combinación de varios territorios nacionales, en lugar de llevarlos a elegir entre dos naciones y pasar por el proceso de cambio de nacionalidad. Argumenta que la simultaneidad es posible porque la lealtad no es exclusiva de uno u otro país, lo importante es cómo los migrantes abordan sus problemas en ambas sociedades.

El desarrollo de tecnología y mejores formas de transporte y comunicación es un campo importante para el transnacionalismo. Ha cambiado la forma en que las personas se interconectan entre sí. Una vez más, en la actualidad, las fronteras tienden a desaparecer porque ya no es necesario enviar cartas o viajar durante días para comunicarse con alguien en el extranjero, la tecnología y la globalización posibilitan actividades transfronterizas entre los migrantes y su patria.

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

El transnacionalismo se centra en el individuo y en cómo el individuo interactúa en su entorno económico, político y sociocultural. En este sentido, las redes de inmigrantes y la intensidad de sus intercambios se vuelven primordiales para el campo. Cómo utilizaron los recursos disponibles para mejorar sus condiciones de vida y la familia dejada atrás es determinante para la comprensión de este tema.

Aquellas actividades realizadas por los migrantes pueden denominarse actividades de base porque como se mencionó anteriormente, el individuo es el objeto de estudio y lo que hace no es parte del gobierno o de una corporación. De hecho, es la “reacción a las políticas gubernamentales y la condición de capitalismo dependiente fomentada en los países más débiles, ya que los inmigrantes y sus familias buscaban eludir la subordinación permanente a la que las condiciones los condenaban” (Portes et al., 1999).

Esto remite a la clasificación del transnacionalismo de Guarnizo y Smith. Indican que dependiendo de quién realice o patrocine la acción transnacional, se puede categorizar como desde arriba o desde abajo. El primero se refiere a lo que ya hemos explicado, actividades transfronterizas realizadas por los inmigrantes o actores no corporativos, mientras que el segundo se refiere a iniciativas patrocinadas por el gobierno o corporaciones. (Guarnizo & Smith, 1998)

Este artículo se centra en las actividades realizadas por los inmigrantes y no por el Estado, el concepto de comunidades transnacionales cobra importancia porque engloba el nivel de arraigo de las redes de base en ambas naciones, movilizando lazos de parentesco para superar barreras y suavizar el camino para la movilidad de personas, bienes e información a través de los diferentes espacios (Portes, 2010)

Por lo tanto, este documento analizará cómo las comunidades transnacionales utilizan sus redes para crear emprendimiento a partir de las metodologías propuestas por Boccagni (2012) y Portes et al. (1999). La siguiente sección explicará ambas metodologías, mientras que la tercera analizará los casos de El Salvador, Cabo Verde y Ecuador con el lente de los métodos mencionados anteriormente. La sección final propondrá conclusiones y recomendaciones adicionales para el estudio del transnacionalismo en el Ecuador.

4.2. Materiales y Métodos

Boccagni propone un enfoque centrado en el actor centrado en la perspectiva de nivel micro de las actividades transfronterizas con una atención especial en el migrante individual y su familia. Este enfoque “representa una gama multifacética de interacciones y transacciones a distancia, que tienen como punto común sociológico clave la influencia significativa y recíproca que se ejerce entre los migrantes y los que se quedan atrás” (Boccagni, 2012). En otras palabras, esta metodología estudia las diferentes formas de interacción e intercambio entre el migrante y los que dejó en el país de origen.

Boccagni toma las palabras de Levitt & Schiller (2004) para explicar los desafíos y dilemas de una metodología transnacional. Primero, la necesidad de enfocarse en un marco comunal, cómo interactúan esas redes y cómo es la vida de los inmigrantes y las personas en casa.

En segundo lugar, las herramientas utilizadas deben captar las lealtades, los compromisos, el nivel de arraigo y la orientación simultáneos de los migrantes hacia ambos países como base del análisis comparativo. ¿Cómo se pueden traducir las múltiples localidades y situaciones intermedias en variables, indicadores y unidades de análisis?

Crea una tipología dividida por dominio de acción social y niveles analíticos. Los dominios se refieren a las arenas mencionadas en la introducción de este documento, que son económicas, políticas y socioculturales. Los niveles analíticos son dos, Identitario-actitudinal y Relacional-conductual. El primero se refiere a los sentidos de pertenencia en ambas sociedades. Ejemplos son la predilección por consumir bienes “nacionales” en el dominio económico, el patriotismo, el apego a la ciudadanía de la patria, la afiliación a partidos políticos o el seguimiento de eventos y noticias de la sociedad de origen están en el dominio político, mientras que la nostalgia a largo plazo y la autoestima. identificación con la cultura, el folclor y el arte de la patria y la idea de retorno en el ámbito sociocultural.

El segundo nivel analítico se refiere a las relaciones y prácticas sociales que crean conexiones sistemáticas y persistentes entre ambos destinos. En el ámbito económico se refiere al envío de remesas a los rezagados, envío de apoyos monetarios o regalos para la comunidad o país de origen, inversiones en la patria como casas, haciendas y pequeños emprendimientos, empresas étnicas que promuevan intercambios entre ambas sociedades y circulares. migración laboral internacional. El dominio político incluye el activismo político

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

relacionado con la patria, el voto en el extranjero y la doble ciudadanía. Finalmente, en el tercer dominio se incluyen las visitas y/o comunicación constante con los rezagados y la participación o apoyo a diversas causas, iniciativas u organizaciones en la patria o en el país de acogida, pero dirigidas a la patria (Boccagni, 2012).

Portes et al. (1999) utilizan los mismos tres dominios o sectores en su artículo El estudio del transnacionalismo: peligros y promesas de un campo de investigación emergente. La diferencia radica en los niveles analíticos, estos analizan las actividades dentro de dos niveles de institucionalización, bajo y alto.

En el nivel bajo se encuentran comerciantes informales a campo traviesa, pequeñas empresas creadas por inmigrantes retornados y mano de obra circular de larga distancia en el sector económico. El político incluye; comités cívicos creados por inmigrantes en el país de origen, alianzas de comités de inmigrantes con asociaciones políticas y recaudación de fondos para candidatos electorales en el país de origen. La tercera naturaleza de la actividad es la sociocultural que incluye partidos de deportes de fondo amateur, grupos de música folklórica que hacen presentaciones en centros de inmigrantes y sacerdotes del país de origen que visitan y organizan a sus feligreses en el exterior.

El alto nivel de institucionalización incluye inversiones multinacionales en países del sur global, desarrollo de mercados turísticos en el extranjero y agencias de bancos del país de origen en centros de inmigrantes para el sector económico, funcionarios consulares, representantes de partidos políticos nacionales en el extranjero, doble ciudadanía e inmigrantes elegidos para las legislaturas de los países de origen son ejemplos del sector político. El dominio sociocultural incluye exposiciones artísticas nacionales en el extranjero, artistas importantes del país de origen actuando internacionalmente y eventos culturales regulares organizados por embajadas (Portes et al., 1999)

Lo que ambas metodologías tienen en común son los sectores o dominios. Analizan cómo se utilizan los contactos para movilizar capital, bienes y servicios entre los países anfitriones y de origen en el sector económico; en el ámbito político se enfoca en cómo los contactos pueden influir en los resultados de las elecciones o en el desarrollo de algunas comunidades a partir del desempeño de sus líderes; finalmente el ámbito sociocultural se centra en el reforzamiento de la identidad nacional.

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

El factor común entre estos sectores es el capital social. Este elemento es de gran utilidad para determinar la categoría de las acciones y actividades realizadas por los inmigrantes. El capital social ayuda a clasificar si la actividad pertenece a la categoría Identitario-actitudinal a la relacional-conductual. Pero ¿qué es el capital social?

El capital social es un concepto muy complejo que implica diferentes cosas. Según Portes & Landolt (2000) este término puede definirse como “(1) fuente de control social; (2) una fuente de beneficios mediada por la familia; y (3) una fuente de recursos mediada por redes no familiares” (Portes & Landolt, 2000, p. 531). Una combinación de los tres conceptos se utiliza entre los estudios migratorios porque implica las redes utilizadas por los inmigrantes para adquirir beneficios en el sector laboral, bancario, político, sociocultural o de mercado y para ejercer control entre el inmigrante y sus conexiones.

Sin embargo, los autores explican que este concepto tiene algunas trampas. Primero, las conexiones y la capacidad de obtener recursos de ellas no aseguran el éxito como algunos pueden pensar, las conexiones también pueden generar resultados negativos. Segundo, el capital social puede generar exclusión para individuos fuera de la comunidad, restricción de libertades para los miembros de la comunidad y normas estrictas y estándares altos para ellos. Tercero, la definición en uso no explica las motivaciones de los donantes.

A pesar de los problemas mencionados anteriormente, el capital social tiene como elemento central la existencia de confianza. Para Portes (2010) el capital social se cimenta en los lazos familiares y comunitarios generados por la confianza entre los migrantes y sus conexiones. Es en este sentido que las comunidades transnacionales se desarrollan y pueden contribuir al desarrollo de organizaciones cívicas o empresariales en beneficio del pueblo de origen. Lo que me lleva a la tercera sección de este trabajo.

4.3. Análisis de los Resultados

Para analizar los casos, primero es importante explicar qué es un emprendimiento transnacional y cómo lo afecta el capital social.

El emprendimiento transnacional no es solo una actividad aislada realizada por individuos, es un “esfuerzo duradero incrustado en campos sociales de solidaridad, reciprocidad y obligación que trascienden las fronteras nacionales” (Guarnizo, 2003). Los inmigrantes que siguen este camino no son los calificados porque generalmente prefieren crecer a través del trabajo asalariado. El emprendimiento transnacional aparece como un “escape de las

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

ocupaciones serviles y mal pagadas” (Portes et al., 2002) Cuando la discriminación, la xenofobia y la falta de dominio del idioma son parte de su entorno, el emprendimiento en forma de autoempleo se convierte en la única opción para ganarse la vida y mejorar sus vidas y las de los que quedan atrás (Naudé et al., 2017).

Los empresarios transnacionales representan una parte sustancial del sector del trabajo por cuenta propia en las comunidades transnacionales de los países anfitriones. En la medida en que los inmigrantes se convirtieron en empresarios, una parte considerable de ellos hizo uso de su capital social; es decir, hicieron uso de sus contactos y redes en el exterior, especialmente en sus países de origen. Según Portes (2005), cada vínculo social adicional aumenta la probabilidad de un emprendimiento transnacional en un 1%, así como cada año escolar aumenta la probabilidad en un 1% también. En otras palabras, el capital social puede mejorar los resultados de los emprendimientos, pero, como se mencionó anteriormente, no siempre es así.

Portes et al. (2000), proponen dos formas de conceptualizar los resultados probables de un emprendimiento transnacional; por cómo se combinan sus relaciones con otras formas de actividades económicas y su interacción en el empleo asalariado del país receptor. Características importantes que pueden definir el tipo de emprendimiento que pueden desarrollar los inmigrantes. Una vez explicado el emprendimiento transnacional, se procederá a los casos de análisis, siendo el primero El Salvador.

El Salvador

Patrica Landolt et al. (1999) realizaron un estudio sobre las relaciones transnacionales de los migrantes salvadoreños en Los Ángeles y Washington DC con El Salvador. En este artículo encontraron una “comunidad empresarial vibrante incrustada en una red de relaciones sociales” (Landolt et al., 1999) e identifican cuatro tipos de empresas transnacionales ejemplificadas en la siguiente tabla.

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

Tabla 7.

Tipos e empresas transnacionales

Tipos	Actividad	Ejemplo
Firmas de circuitos.	Transferencias de bienes y remesas, pueden ser formales o informales.	Viajeros: Personas que viajan para entregar esos bienes. Couriers: firmas formales que manejan las transferencias.
Empresas culturales.	Consiste en el contacto diario con el país de origen y depende del deseo de los inmigrantes de consumir bienes culturales de su país.	Periódicos del país de origen.
Empresas étnicas.	Pequeñas empresas minoristas que atienden a la comunidad migrante.	Alimentos y ropa.
Microempresas (migrantes de retorno)	Empresas establecidas por retornados que dependen de sus conexiones con el país de acogida.	Restaurantes, venta de autos, lavanderías, etc.

Fuente: Elaborado basado en Portes et al. (2000).

Las empresas del circuito incluyen Viajeros y Gigante Express, una gran empresa de mensajería. Según la metodología de Boccagni, ambos se basarían en la categoría relacional-conductual porque implica una conexión sistemática entre los dos países. Estas conexiones son posibles por el capital social que tiene cada empresa, nuevamente, los niveles de confianza son importantes, especialmente para los Viajeros y sus clientes. Estos mensajeros informales no solo son de confianza por su buen servicio, que incluye leer cartas a los analfabetos y explicarles cómo están sus familiares, también incluye llevar paquetes sin el pago por adelantado. Sus redes son tan fuertes que suelen tener un acuerdo tácito con TACA, la aerolínea salvadoreña para viajar sin restricciones en sus vuelos (Landolt, Autler, & Baires, 1999).

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

Mientras que, para la metodología de Portes et al. (1999), los Viajeros estarán en un bajo nivel de institucionalización por su carácter informal, por el contrario, Gigante Express es una empresa establecida en ambos países, pertenece al sector formal de la economía generadora de empleos. y dinero a través de impuestos; estas características lo posicionan en la categoría de alto nivel.

El segundo tipo de empresas incluye periódicos, revistas y negocios que venden bebidas y alimentos salvadoreños. Ambos tipos de negocios (medios de comunicación y vendedores de bebidas/comestibles) están en la categoría Identitario-actitudinal porque existen para satisfacer el sentido de pertenencia de los migrantes a la patria. Sabían que la comunidad salvadoreña tiene fuertes sentimientos de nostalgia y apego a su país y cumplen con esa demanda.

En cuanto al nivel de institucionalización, el negocio en el sector de los medios pertenece al nivel alto de institucionalización porque estos no solo informan a las personas sobre noticias de actualidad en El Salvador; pero juegan un papel importante en los resultados de la comunidad en el extranjero y la política del país. Según Landolt et al. (1999), este tipo de empresas culturales son propiedad de empresarios con grandes inversiones en ambos países y promueven su interés político en los periódicos, influyendo en las decisiones de la comunidad salvadoreña en los Estados Unidos.

Los negocios que producen y distribuyen alimentos y bebidas salvadoreños no están explicados en el trabajo de Landolt, por lo que dependerá de los niveles de capital social y económico que cada uno tenga. Por ejemplo, las pequeñas empresas que producen y venden alimentos salvadoreños probablemente dependerán del bajo nivel de institucionalización, pero empresas como el Supermercado Tapachulteca estarán en el alto nivel. Es importante aclarar que este emprendimiento en específico es una franquicia de una cadena de supermercados en El Salvador. Lo he usado para describir cómo una empresa cultural puede estar en esta categoría, porque implica el uso de extensas redes sociales, capital monetario y un alto grado de arraigo cultural para tener éxito.

El tercer tipo, las empresas étnicas, incluye diversas pequeñas empresas como restaurantes, panaderías, carpinteros, plomeros, vendedores ambulantes, salones de belleza y tiendas de abarrotes y pertenece a la categoría relacional-conductual. Dependen de su capital social para vender sus productos y servicios o para obtener los insumos de su producción.

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

La cantidad de vínculos transnacionales dependerá del tipo de negocio y lo importante es que no abastezcan sólo a la comunidad salvadoreña, sino que abastezcan a otras comunidades étnicas ampliando sus redes.

Su nivel de institucionalización es bajo por su tamaño y también porque algunos de ellos son parte del mercado informal y no evolucionan y se desarrollan debido a que la mayoría son parte de la migración por cuenta propia que puede acceder o escapar del trabajo asalariado. Como explican Portes et al. (2002), el 76,2% de los empresarios salvadoreños son trabajadores por cuenta propia.

El último tipo de empresas son las desarrolladas por los retornados en El Salvador, estas pertenecen a la categoría relacional-conductual porque para existir necesitan las redes que los empresarios hicieron en el exterior para obtener los insumos de producción. Por el contrario, debido al bajo capital monetario, los empresarios tienen que ir y venir al país receptor para obtener capital. Generalmente, estos pequeños emprendimientos son como negocios que vieron en el exterior, como lavanderías y panaderías.

Además, se analiza en función de su nivel de institucionalización, pertenecen a la categoría baja. Como son pequeños con poco capital es difícil que este negocio genere empleos y genere algún tipo de desarrollo en la patria. En muchos casos quienes trabajan allí son el retornado y su familia.

Cabo Verde

Cabo Verde es considerado como un país de inmigrantes. La Organización Internacional para las Migraciones (OIM) estima que la población migrante es el doble de la residente en el país (Carvalho, 2010). Su tradición migratoria se remonta a la época colonial y persiste en la actualidad. Carling (2008) explica que este país es extremadamente dependiente de sus migrantes, por lo que es importante hacer un análisis de sus flujos, la capacidad de inversión de los migrantes y su intención de invertir en el país. Esta breve explicación es importante porque nos permite entender la existencia de los “rebidantes”¹.

¹ Dialecto de Cabo Verde.

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

Los rebidantes son mujeres involucradas en prácticas transnacionales. Este término criollo se traduce como “aquellos que son capaces de superar obstáculos y crear nuevas oportunidades de vida” (Marques, Santos, & Araújo, 2001). Estas mujeres tienen que enfrentarse a tres tipos de experiencias.

1. Trabajan entre el sector formal e informal y hacen uso de su capital social para encontrar un lugar donde quedarse y ayudar a comprar los productos en el extranjero porque generalmente no pueden permitirse el lujo de quedarse en un hotel. Estas mujeres transportan productos tradicionales de Cabo Verde al extranjero para los expatriados y regresan con bienes de consumo que no se pueden encontrar en los mercados locales. Lo venden en mercados abiertos en las ciudades o en sus propias casas.
2. Estos rebidantes son parte del sector formal de la economía, tienen su propio lugar para llevar a cabo sus negocios. Como sus viajes son constantes, los rebidantes han desarrollado un vínculo especial con las aerolíneas, que en ocasiones les ofrecen boletos gratis. En estos casos, no utilizan sus redes para obtener un lugar para quedarse en el extranjero, sino que sus redes los ayudan como guías sobre los mejores lugares para comprar sus productos, a cambio los rebidantes les dan actualizaciones y algunos paquetes a sus familias en los lugares donde estas mujeres viajan. De esta manera, el parentesco es movilizado por redes de confianza.
3. Los Rebidantes son mediadores financieros entre el sector formal y el informal. En este caso las mujeres llevan remesas, cambian divisas y ayudan a superar el difícil acceso a los servicios bancarios (Marqués et al., 2001).

Los tres tipos de rebidantes pertenecen a la categoría conductual relacional, su uso del capital social varía y dependiendo de ello, es posible determinar si pueden cambiar del tipo uno al tipo dos principalmente. El tercer tipo de experiencia de rebidantes requiere altos niveles de confianza y capital social porque brindan servicios financieros entre los inmigrantes y los residentes de Cabo Verde.

En cuanto al nivel de institucionalización, los tres tipos de rebidantes pertenecen a la categoría baja porque forman parte del sector informal o son pequeñas empresas. Se podría decir que el tercer tipo es un sustituto de los bancos y por lo tanto podrían ser parte de la categoría alta pero no son reconocidos en el sector formal y no crean ningún tipo de

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

desarrollo económico por lo que no pertenecen a esta categoría. salvo que se asocien y creen una cooperativa financiera. Esta posibilidad debe ser analizada para determinar si es viable y ayudará a los caboverdianos, pero va más allá del alcance de este trabajo.

Lo mismo sucede con el segundo tipo de rebidantes, tienen la posibilidad de formar parte de la categoría alta si crecen y se convierten en detallistas, una posibilidad es hacer uso de sus redes y altos sentidos de confianza para convertirse en empresa. De esta forma, pasarán a formar parte del sector formal de la economía.

Ecuador (Otavalo)

El caso de los otavaleños es especial por la forma en que se ha desarrollado su empresa transnacional. Generalmente, se espera que de alguna manera los empresarios migrantes formen parte del trabajo asalariado en la sociedad receptora y una vez que tengan suficientes ahorros, inicien un negocio. Sin embargo, los otavaleños nunca forman parte del trabajo asalariado ni venden sus productos a intermediarios. Ellos están a cargo de todo el proceso de venta al por menor como se explicará.

Según Kyle, la actividad empresarial de los otavaleños proviene de una antigua caracterización de este grupo indígena desde la época colonial. Argumenta que fueron tratados de manera diferente y esta condición les permite explotar la destreza artesanal y del tejido. Es esta habilidad específica la que les permite exportar su conocimiento y artesanía única dondequiera que vayan, mediante el uso de su capital simbólico (Kyle, 1999).

Es importante recordar que el éxito de esta etnia se debe en parte a su autenticidad cultural y a cómo existe una demanda internacional de la misma. Gracias a esta condición, los otavaleños encontraron un nicho de mercado en Estados Unidos y Europa. Años después de su consolidación como empresarios transnacionales del sector artesanal, se inició una nueva ola caracterizada por la música étnica. Muchos otavaleños optan por este mercado con relativo éxito.

En la actualidad, especialmente en España esto ha cambiado, debido a la crisis y la pérdida de interés por la artesanía andina, estos empresarios transnacionales han tenido que modificar sus negocios. Dado que son comerciantes, han tenido que adaptarse al mercado

y los intereses cambiantes, lo que los ha llevado a comercializar atuendos indígenas estadounidenses o vender artesanías de bambú de Tailandia, por ejemplo (Sobczyk & Soriano Miras, 2015).

Otavalo pertenece a la categoría de comportamiento relacional por diversas razones. Primero, son consideradas como empresas étnicas que promueven el intercambio con la patria, ya que importan sus productos del Ecuador y otros países andinos. Segundo, invierten en su pueblo, no solo en casas, sino que han cambiado la estructura socioeconómica de Otavalo (Kyle, 1999) y tercero, forman parte de la circular laboral internacional porque trabajan en las temporadas de ferias comerciales en el exterior vendiendo o interpretando su música y luego regresando al Ecuador, al menos la primera generación de comerciantes.

Podría decirse que han pasado de la categoría baja al alta. En las primeras etapas de su migración, formaron parte de la migración laboral circular de larga distancia, pero han cambiado y reestructurado su ciudad natal, Otavalo, a través de proyectos y remesas. Los que tienen las mejores casas y carros no son los mestizos como es la norma en Ecuador, sino los otavaleños. En medio del pueblo han creado una plaza donde venden y producen sus textiles y artesanías.

Hay un grupo especial que todavía pertenece al bajo nivel de institucionalización, son los grupos de música. Viajan al extranjero para actuar en las diferentes ferias de Europa y Estados Unidos y luego regresan. Esta población otavaleña especial ha creado altos niveles de confianza entre sus redes porque en muchos casos obtienen el boleto de avión sin pagarlo a la agencia de viajes. A medida que regresan pagan la deuda.

4.4. Conclusiones

A lo largo de este artículo hemos explicado qué es el transnacionalismo con especial atención al emprendimiento transnacional. Hemos descubierto que el capital social juega un papel importante en este tipo de emprendimientos. Según Patel & Conklin (2009), el volumen de capital social que posee un migrante depende del tamaño de sus conexiones y la confianza entre ellos.

Los tres casos explorados han demostrado que cuanto más capital social tienen, más fácil es realizar ciertas actividades o adquirir insumos o beneficios. Sin embargo, el capital social no es suficiente para desarrollar un alto nivel de institucionalización según la metodología

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

de Portes et al. El mejor ejemplo es el tercer tipo de rebidantes, aunque juegan un papel importante en la sociedad caboverdiana y pueden ser vistos como una institución, no pertenecen a la categoría alta.

Hemos visto también que ambas metodologías no pueden ser intercambiables porque miden cosas diferentes. Los de Boccagni miden las relaciones incrustadas en esas actividades y cómo los migrantes interactúan a pesar de la distancia entre los países. Mientras que la metodología de Portes et al., mide el nivel de institucionalización de esas actividades. Si pertenecen al sector formal o informal y cuánto desarrollo puede traer a la patria.

Una cosa que Portes, Guarnizo et al., tienen en común es que ven la necesidad de una metodología para estudiar el transnacionalismo. Coinciden en que es muy difícil hacerlo y existen varios enfoques para hacerlo como etnografías, estudios cuantitativos y cualitativos, pero requiere perfeccionamiento y más estudios.

Necesitamos encontrar un método que analice, si no todos los aspectos, la mayoría de los aspectos que engloba el transnacionalismo. Por ejemplo, cómo los países pueden incluir las remesas en sus cuentas, pero la mayoría de los emprendimientos transnacionales que se hacen con ellas no se consideran en esas cuentas porque no forman parte de la economía formal.

Es necesario encontrar un método que vincule y explique todas estas incongruencias y que no excluya algunas características de las actividades transnacionales, en este caso los emprendimientos transnacionales. Esta es una de las limitaciones de este trabajo, ya que una metodología analiza la migración circular por la profundidad de sus redes mientras que la otra acepta que las redes son importantes, pero la ubica en el nivel bajo porque no forma parte del sector formal.

En la metodología de Boccagni es más fácil que un emprendimiento cambie de categoría a largo plazo, porque la primera categoría se refiere a los gustos de la comunidad y los sentidos de la nostalgia. Sin embargo, en ocasiones esta categoría se estrecha, lo que dificulta la inclusión de otros tipos de emprendimientos transnacionales.

En la segunda metodología es más claro cómo un emprendimiento puede cambiar de bajo a alto, pues depende principalmente del sector al que pertenece el negocio (formal o

informal). Sin embargo, existen algunos emprendimientos que son una institución en sí mismos sin pertenecer al sector formal de la economía.

Deben considerarse variables como el género, la clase, el nacionalismo, la etnia y la raza porque influyen y son influidas por las actividades transnacionales. Porque crean nuevos tipos de relaciones sociales e identidades que pueden influir no solo en los emprendimientos transnacionales sino también en otros dominios, como afirman Glick Schiller et al., en su artículo Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration.

Finalmente, se deben realizar estudios que incluyan el papel de la economía informal en los emprendimientos transnacionales. Por ejemplo, Chatterjee & Turnosvsky (2017) hacen un avance en este campo al analizar la relación entre las remesas, el trabajo por cuenta propia, que en muchos casos puede traducirse en microemprendimientos, y el sector informal interactúan.

4.5. Referencias Bibliográficas

- Boccagni, P. (2012). Even a transnational social field must have its boundaries: methodological options, potentials and dilemmas for researching transnationalism. In C. Vargas-Silva, *Handbook of Research Methods in Migration* (pp. 295-318). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Carling, J. (2008). *Policy Challenges Facing Cape Verde in the Areas of Migration and Diaspora Contributions to Development*. Oslo: PRIO.
- Carvalho, F. A. (2010). *Migração em Cabo Verde, Perfil Nacional 2009*. Geneva: International Organization for Migration.
- Chatterjee, S., & Turnovsky, S. (2017). Remittances and the Informal Economy.
- Glick Schiller, N., Basch, L., & Blanc-Szanton, C. (1992). Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 645(1), 1-24.
- Guarnizo, L. (2003). The Economics of transnational living. *International migration review*, 37(3), 666-699.
- Guarnizo, L. E., & Smith, M. P. (1998). The Locations of Transnationalism. In *Transnationalism from below* (pp. 3-31). New Brunswick: Transaction Publishers.
- Kyle, D. (1999). The Otavalo trade diaspora: social capital and transnational entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 422-446.

Perspectivas Internacionales: Inclusión Social, Comercialización, Competitividad y Emprendimiento

- Landolt, P., Autler, L., & Baires, S. (1999). From Hermano Lejano to Hermano Mayor: the dialectics of Salvadoran transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 290-315.
- Levitt, P. (2014, october). Migration Policy Institute. Retrieved march 2018, from Transnational Migrants: When "Home" Means More Than One Country: <https://www.migrationpolicy.org/article/transnational-migrants-when-home-means-more-one-country>
- Marqués, M., Santos, R., & Araújo, F. (2001). Ariadne's thread: Cape Verdean women in transnational webs. *Global Networks*, 1(3), 283-306.
- Naudé, W., Siegel, M., & Marchand, K. (2017). Migration, entrepreneurship and development: critical questions. *IZA Journal of Migration*, 1-16.
- Patel, P., & Conklin, B. (2009). The Balancing Act: The Role of Transnational Habitus and Social Networks in Balancing Transnational Entrepreneurial Activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1045-1078.
- Portes, A. (2010). Transnational Communities. In A. Portes, *Economic Sociology a Systematic Inquiry* (pp. 195-219). Princeton: Princeton University Press.
- Portes, A., & Landolt, P. (2000). Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development. *Journal of Latin American Studies*, 32(2), 529-547.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., & Landolt, P. (1999). The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 217-233.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., & Haller, W. J. (2002). Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation. *American sociological review*, 278-298.
- Sobczyk, R., & Soriano Miras, R. (2015). La dimensión étnica de la identidad: la diáspora comercial de Otavalo. *Revista de Estudios Latinoamericanos*, 60, 207-237.