

Empresarios inmigrantes de Asia en la era de la globalización

Ivan Light, profesor de Sociología en la Universidad de California, Los Ángeles.
Elsa von Scheven, estudiante de postgrado en el Departamento de Planificación Urbana de la Universidad de California, Los Ángeles

Los primeros estudios acerca de empresarios inmigrantes de Asia se iniciaron en Estados Unidos debido al crecimiento excepcional de su población inmigrante de origen asiático, así como al carácter ultraliberal de la economía norteamericana. Por ello, a pesar de que durante las últimas décadas Europa también ha acumulado experiencias en ambos sentidos, Estados Unidos es el caso más ilustrativo para entender los fenómenos sociales y económicos resultantes de una fuerte liberalización económica cuando ésta viene acompañada de una inmigración masiva de origen asiático.

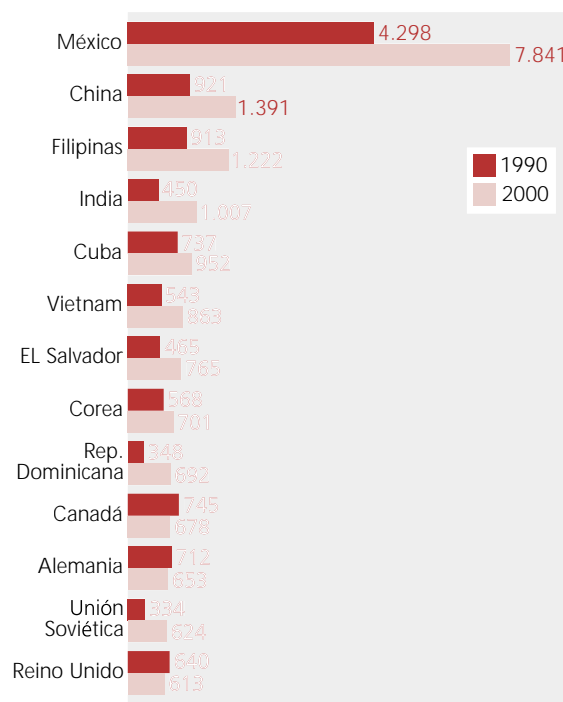
Inmigración hacia Estados Unidos

En la actualidad los niveles de inmigración hacia Estados Unidos se aproximan a los de hace un siglo, cuando se produjo una gran oleada migratoria proveniente de Europa. No obstante, existen diferencias importantes entre ambos períodos. A finales del siglo XIX y principios del XX, prácticamente todos los inmigrantes eran pobres y contaban con niveles bajos de educación, mientras que actualmente sólo el 60% de todos los inmigrantes presenta esas características. Hace cien años estos inmigrantes necesitados llegaron del sur y del este de Europa, mientras que ahora lo hacen del Caribe, México y Centroamérica (por lo que, en un sentido socioeconómico, ambos grupos son a grandes rasgos, bastante parecidos). Sin embargo, el fenómeno que es nuevo en la historia de EEUU, es que aproximadamente el 40% de los inmigrantes actuales llega con más recursos económicos y un nivel educativo superior al promedio de los norteamericanos.

La mayoría de los inmigrantes pertenecientes a esta nueva tipología procede de Asia Oriental aunque muchos otros son de Oriente Medio, el sur de Asia, Cuba y Europa (Tabla 1). El alto nivel educativo de estos inmigrantes se refleja por ejemplo en que el 63% de los provenientes de Asia han cursado 12 años o más de estudios, mientras que sólo el 49% de los norteamericanos lo ha hecho. Más precisamente, el promedio de años de escolarización de los hombres asiáticos que inmigraron en 1990 fue de 14,3% y el de las mujeres, de 13,3% (Poston, 2002), en comparación de los 12,3 años que era el promedio en Estados Unidos. Asimismo, en 1997 los ingresos medios anuales por hogar de los inmi-

grantes asiáticos (42.900 dólares) fueron superiores al del promedio de los nacidos en Estados Unidos (36.1000 dólares).

TABLA 1. Países de origen de la inmigración en Estados Unidos con una población de 500.000 o más en 2000. Años 1990 y 2000. Números en miles



Fuente: U.S. Census Bureau, Current Population Reports, Special Studies Profile of the Foreign-Born Population in the United States: 2000, P. 23-206. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2001.

A pesar de las facilidades de adaptación que esta educación podría suponer, la mayoría de los inmigrantes experimenta una desventaja inicial que dura aproximadamente una década. Pasado este lapso, suelen encontrar una posición atractiva en el mercado laboral, ya sea como empleados, o autoempleándose. De esta manera, se convierten en profesionales técnicos o médicos, lo cual ha llevado a que una tercera parte de los médicos, enfermeras y dentistas en los Estados Unidos sean de origen extranjero. Estos inmigrantes aventa-

Cultura y sociedad

gados también se han convertido en agentes de ventas o en empresarios, muchos de los cuales han contribuido al desarrollo de importantes industrias de vanguardia. Tal es el caso de las compañías de tecnología de la información ubicadas en Silicon Valley, California, donde más de tres cuartas partes de los ingenieros son extranjeros (sobre todo, asiáticos). Ya en 1983 el 13% de estas empresas pertenecía a inmigrantes asiáticos, mientras que en 1998 una cuarta parte eran propiedad de empresarios nacidos en el extranjero. Por otro lado, los empresarios inmigrantes y especialmente los chinos también copan las actividades comerciales de importación y exportación de bienes, así como el desarrollo inmobiliario, que por cierto cuenta con importantes apoyos crediticios de bancos asiáticos.

Economías de propiedad étnica

Para poder evaluar la actividad emprendedora de los inmigrantes asiáticos necesitamos ver mas allá de las estadísticas superficiales y profundizar en el análisis desde el punto de vista de la economía de propiedad étnica.

Este concepto engloba a todas las personas de un mismo origen étnico que son dueños de empresas, empleados o familiares no asalariados que trabajan en estos negocios propiedad de coétnicos. En el caso de los inmigrantes asiáticos, las economías de propietarios étnicos son muy importantes porque en ellas se generan gran parte de sus empleos. En Chicago, por ejemplo, en 1997 entre un 51 y un 69% de todas las personas de origen asiático trabaja en estas empresas, mientras que en todos los Estados Unidos en el mismo año estas empresas proveían entre el 31 y el 51% de todos los empleos de este grupo étnico.

Sector informal

Las economías de propiedad étnica sin embargo no son la única manera en que los inmigrantes forman negocios, ya que muchos de ellos también se emplean o autoemplean en el sector informal de la economía. La economía sumergida en estos términos consiste en que los empresarios étnicos y sus empleados coétnicos trabajan en empresas no registradas, no pagan impuestos ni aparecen en las estadísticas de los censos (y en consecuencia no

pueden ser medidas a través de estadísticas oficiales). Se les califica de empresas informales justamente porque no están registradas, y no porque produzcan bienes o presten servicios que en sí sean ilegales. Un ejemplo de ello podría ser un cartero que paralelamente a su empleo en la oficina de correos durante el fin de semana gestiona una pequeña empresa informal de reparación de muebles que no está registrada ni paga impuestos, pero que tampoco está vendiendo productos piratas o sustancias ilegales.

La importancia de este sector informal étnico se debe a que muchas personas de los grupos inmigrantes también trabajan en él. Haciendo una revisión de la documentación existente, Light y Gold (2000:52) estimaron que 20% de los trabajadores en un "grupo étnico promedio" trabajan a tiempo parcial o completo en la economía informal. Sin embargo, se trata principalmente de personas de bajos ingresos que deciden autoemplearse en empresas que no tienen otros empleados más que ellos mismos. Por ello, los grupos étnicos que cuentan con niveles de educación e ingresos inferiores al promedio, suelen tener un mayor porcentaje de participación en la economía informal, mientras que este porcentaje es menor para los grupos con niveles educativos superiores. No obstante las diferencias en cuanto al nivel de participación, el sector informal adiciona cierto número de personas autoempleadas a cada grupo inmigrante o étnico. Por ejemplo, en el caso de las personas de origen asiático, una tercera parte de ellas está empleada en sus economías de propiedad étnicas; sin embargo, si a esto se le suma que un 10% trabaja en el sector étnico informal, conjuntamente ofrecen el 40% de todos los empleos del grupo.

De este modo, un grupo étnico inmigrante genera empleos y autoempleos tanto en la economía de propiedad étnica como en la economía étnica informal y a la suma de estos dos tipos de economías se le conoce como economía étnica. Al estudiarla es importante distinguir entre la parte que pertenece a la economía formal y la informal ya que, como se mencionó anteriormente, la proporción entre una y otra varía entre los grupos y es tomada como un importante indicador del funcionamiento y nivel de complejidad de cada una de ellas.

Por otro lado, al cuantificar el número de trabajos creados por una economía étnica, automáticamente se está determinando

el número de empleos que tienen que proporcionarse para el resto del grupo inmigrante por parte de la economía recep-

“ El fenómeno que es nuevo en la historia de EEUU, es que aproximadamente el 40% de los inmigrantes actuales llega con más recursos económicos y un nivel educativo superior al promedio de los norteamericanos (...) La mayoría de los inmigrantes pertenecientes a esta nueva tipología procede de Asia Oriental”

“ Al crear grandes economías étnicas, los inmigrantes asiáticos reducen la carga que en un momento dado pudiera representar su incorporación al mercado laboral”

tora. En otras palabras, lo que se mide es el "esfuerzo" que tiene que realizar el país de destino para generar los empleos que van a ser ocupados por los inmigrantes, comparado con la "ayuda" proporcionada por los inmigrantes que crean sus propios empleos. Por tanto, al crear grandes economías étnicas, los inmigrantes asiáticos reducen la carga que en un momento dado pudiera representar su incorporación al mercado laboral.

A pesar de ello, una posible consecuencia negativa de la economía de propiedad asiática es que también da empleos a inmigrantes ilegales. En sus fábricas de ropa tanto en Nueva York como en Los Ángeles los empresarios asiáticos contrata-

n a un gran número de mujeres centroamericanas ilegales, a las que hacen trabajar por salarios reducidos y bajo condiciones precarias (aunque al emplearlas les están proporcionando un ingreso que les permite un nivel mínimo de bienestar). Así, en caso de que los empresarios asiáticos de esta rama industrial únicamente

estén fomentando la aglomeración de inmigrantes ilegales en los principales centros de destino, estarían contribuyendo a reducir el coste que los inmigrantes ilegales pudieran representar para los Estados Unidos si se encontraran desempleados en ciertos momentos de crisis. En caso contrario, si resultara que estos empresarios atraen más trabajadores ilegales a los EEUU, entonces estarían empeorando el problema de la inmigración indocumentada.

Niveles desiguales de autoempleo

En total, el nivel de autoempleo de los grupos inmigrantes en Estados Unidos es del 10 al 15% superior al de los miembros del mismo grupo étnico nacidos en EEUU (que por cierto, se trata de una proporción que se ha mantenido prácticamente sin modificaciones en un siglo). Generalmente se ha dicho que esta mayor propensión de los inmigrantes a la creación de negocios se debe principalmente a la desventaja a la que se enfrentan para integrarse a la fuerza laboral. Dicha situación en muchas ocasiones les conduce hacia el autoempleo, especialmente cuando la economía receptora no ofrece sistemas de seguridad social adecuados, o cuando son mínimos, como sucede en Estados Unidos.

Las razones por las que los extranjeros se encuentran con desventajas en el mercado laboral son las siguientes: no hablan bien inglés, no cuentan con diplomas convalidados, no pertenecen a las asociaciones profesionales o a sus redes de contactos, y experimentan discriminación y a veces racismo. Debido a esto, a pesar de que los miembros de un

grupo étnico que ya nacieron en Estados Unidos suelen poseer más dinero y educación que sus coétnicos inmigrantes, de cualquier modo son menos propensos a la formación de empresas. Por ello se argumenta que las principales razones de que los inmigrantes logren mantener estos mayores niveles de autoempleo son, como ya se dijo, que sus desventajas laborales incrementan su motivación, pero también el apoyo que suelen brindarse mutuamente, mediante la utilización intensa de redes de contactos sociales internas.

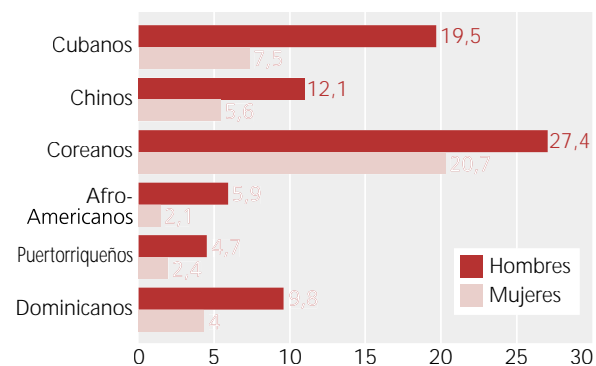
Sin embargo, al igual que en el pasado, los niveles de autoempleo de los distintos grupos inmigrantes son muy desiguales. La Tabla 2, por ejemplo, muestra estos parámetros,

"Se argumenta que las principales razones de que los inmigrantes logren mantener estos mayores niveles de autoempleo son (...) que sus desventajas laborales incrementan su motivación, pero también el apoyo que suelen brindarse mutuamente, mediante la utilización intensa de redes de contactos sociales internas"

por género, para inmigrantes de China y Corea del Sur en Nueva York, comparables con afroamericanos, puertorriqueños y dominicanos en esa misma ciudad. En esta tabla pueden observarse asimismo los niveles de autoempleo alcanzados por personas de origen cubano que viven en Miami (su principal destino). La

Tabla 3 también presenta niveles de autoempleo, pero para grupos de origen chino, coreano, afroamericano, mexicano y salvadoreño en Los Ángeles. De resultados de estos datos, se aprecia como tanto en Nueva York como en Los Ángeles, los chinos y coreanos cuentan con niveles de autoempleo superiores a los de grupos provenientes principalmente de la clase trabajadora autóctona, como lo son la mayoría de los afroamericanos y de los inmigrantes latinoamericanos.

TABLA 2. Porcentaje de personas autoempleadas en Nueva York y de cubanos en Miami, por grupo etno-racial, 1990 (en miles)



Fuente: LOGAN, R., y STULTS, B. "Enclaves and Entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities". *International Migration Review*: 37 (2): P. 357 (2003).

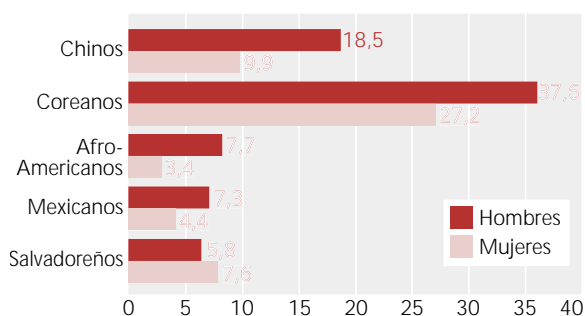
La explicación más obvia respecto a las diferencias en el nivel de autoempleo de los diversos grupos (aunque no la única) es que éstas se deben a los distintos niveles de edu-

Cultura y sociedad

cación, experiencia empresarial y cantidad de capital con que los grupos contaban antes de emigrar. Por ejemplo, la mayoría de los inmigrantes asiáticos ya traían al arribar a EEUU una buena preparación profesional además de cierta cantidad de ahorros, mientras que, a excepción de los cubanos, los demás grupos latinoamericanos no han contado con ninguna de estas dos ventajas. Esto explica que los inmigrantes de la clase trabajadora suelen crear una importante proporción de sus negocios en el sector informal, mientras que algunos grupos como los de origen chino, iraní, coreano e israelí, se distinguen por el elevado número de empresas que han establecido en el sector formal y que los ha llevado a ser reconocidos en la literatura de la economía étnica como "altamente emprendedores" (Light y Gold, 2000:33).

En particular, los grupos de origen asiático que presentan niveles de autoempleo muy altos han sido también repetidamente alabados por la prensa local de las ciudades norteamericanas que los acogen. Sin embargo, no debe pensarse que todos los grupos asiáticos tienen propensión y posibilidades similares respecto a la formación de negocios, ya que éstas varían de manera considerable de un grupo a otro. Es cierto que los grupos de inmigrantes indios, chinos y coreanos tienen niveles de autoempleo superiores al promedio de todos los inmigrantes, pero los niveles de los grupos originarios de Camboya, Laos y Filipinas son inferiores no solamente a los de otros asiáticos, sino también al promedio de todos los inmigrantes.

TABLA 3. Porcentaje de personas que se autoemplean en Los Angeles, por grupo etno-racial, 1990 (en miles)



Fuente: LOGAN, R., y STULTS, B. "Enclaves and Entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities". *International Migration Review*: 37 (2): P. 357 (2003).

Nivel de ingresos

Con el fin de determinar las ventajas que las economías de propiedad étnica pueden representar para las personas que participan en ellas, se han realizado una serie de estudios que comparan los ingresos de éstos con los obtenidos por

los demás inmigrantes del mismo grupo étnico que trabajan en empresas propiedad de norteamericanos no inmigrantes y a las cuales de aquí en adelante llamaremos empresas de la economía general.

Analizando específicamente los ingresos de los dueños de empresas étnicas, la mayoría de los estudios indican que al ajustar los ingresos obtenidos por ellos para controlar estadísticamente el efecto de su nivel educativo, éstos resultan ser prácticamente iguales a los recibidos por miembros del mismo grupo étnico que, con un grado de preparación equivalente, trabajan en empresas de la economía general. Esta similitud de los ingresos se debe a que los empresarios inmigrantes trabajan más horas al día y, por ende, al año, que los empleados de la economía general. Confirma esta situación que, tomando como parámetro el número de horas, sus ingresos son claramente inferiores.

Asimismo, es necesario señalar que aunque esta aproximada paridad en los ingresos constituye la opinión más generalizada en la literatura étnica, no existe aún consenso respecto a ello, dado que en algunos estudios también se ha concluido que los empresarios inmigrantes obtienen ingresos mayores que sus coétnicos empleados en la economía general (y que en ocasiones son mucho mayores), mientras que en otros se han dicho que son menores. Estas discrepancias muestran que se trata de una comparación compleja y para la que es necesario tomar en cuenta otros factores que también influyen en el bienestar económico.

Uno de estos factores es que los propietarios de negocios no cuentan con las prestaciones recibidas por los empleados de la economía general de modo que, en primera instancia, al establecer una comparación únicamente en función de los ingresos brutos, se está sobrestimando el bienestar económico de los empresarios inmigrantes. Por otro lado, tampoco podemos perder de vista que los negocios están constantemente acumulando un valor, y que en el momento en que sus propietarios decidan venderlos o traspasarlos, este valor será automáticamente transformado en ahorros. Haciendo un balance de lo anterior, el valor acumulado en estos negocios, conjuntamente con los ingresos recibidos a través de algún plan de pensiones que se haya contratado, suele poner a estos empresarios inmigrantes en igualdad de circunstancias o incluso en una situación de ventaja frente a los inmigrantes del mismo grupo que trabajan en empresas de la economía general.

Por otro lado, al analizar los ingresos obtenidos de la economía de propiedad étnica en Estados Unidos encontramos que son inferiores al promedio de la economía nacional. Por tanto, los inmigrantes empleados en las economías de propiedad étnica obtienen sueldos inferiores a los que tra-

Empresarios inmigrantes de Asia en la era de la globalización

bajan en la economía general. En una serie de estudios que se realizaron en seis de ellas, por ejemplo, se certificó que estas economías tan sólo pagaban el 80% del valor promedio.

Para evaluar más específicamente el funcionamiento de las distintas economías de propiedad étnica (que no incluye a los sectores informales), cabe observar la Tabla 4, que compara el valor real obtenido en 1992 en los parámetros indicados con el valor que presumiblemente hubiera esperado encontrar en el caso que dichos parámetros hubieran sido iguales a los promedios presentados por el total de la economía norteamericana de ese año (siendo el valor esperado de 100).

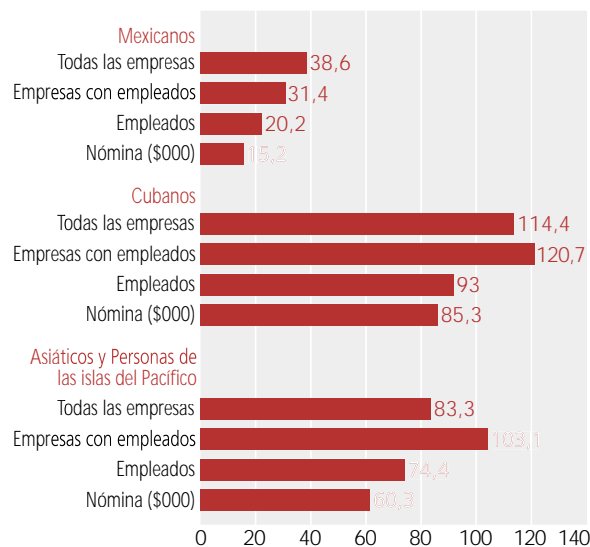
De esta manera, los resultados respecto a la cantidad de empresas creadas en la Tabla 4, indican que las empresas abiertas por mexicanos, fue de tan sólo una tercera parte de lo esperado. Por este motivo, la proporción de empresarios de origen mexicano (es decir, el número de empresarios por 1.000 adultos) que operan en la economía formal es bastante inferior a la proporción promedio de la economía norteamericana, y más aún a la de cubanos que residen en Miami y asiáticos que lo hacen en Nueva York y Los Ángeles. Estas cifras confirman que los grupos de inmigrantes que en sus países de origen formaban parte de la clase trabajadora, suelen establecer un menor número de empresas formales que los grupos de inmigrantes que en sus países pertenecían a los estratos socioeconómicos más altos, como es el caso de la mayoría de los cubanos y de los asiáticos.

Respecto al número de empleados y el valor de las nóminas, los resultados de estas comparaciones muestran que todavía las economías de propietarios asiáticos y cubanos presentan un balance inferior al promedio de la economía norteamericana. Esto indica, por un lado, que las empresas de estas economías contrataron menos asalariados que las empresas norteamericanas, y por el otro que, como las economías étnicas obtuvieron mejores resultados en relación con el número de empleados que al valor de la nómina, los sueldos pagados por estas economías también se encontraban por debajo del promedio nacional.

Para completar las comparaciones entre los niveles de bienestar económico que los inmigrantes pueden obtener, cabe insistir en que dentro de estos grupos étnicos quienes reciben los ingresos promedio más bajos son las personas que trabajan o se autoemplean en la economía étnica informal. Sin embargo, aun en este caso, es necesario destacar y recono-

cer que de no contar con estas ocupaciones la mayoría de ellos se encontraría peor, o, directamente, desempleados. Así, incluso con estos bajos ingresos la mayoría de las familias inmigrantes en Estados Unidos que se emplean en el sector informal logran que, sumando lo obtenido por varios miembros de la familia, su ingreso total generalmente supere el nivel oficial de pobreza.

TABLA 4. Porcentaje de estadísticas esperadas de las economías étnicas por etnicidad en Estados Unidos, 1992 (100 = esperado)



Fuente: LIGHT I. y GOLD, S. (2000). *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press: p. 66.

Funciones de las economías étnicas

Las economías étnicas pueden brindar a sus miembros una serie de beneficios económicos ya sea presentes o futuros. Estas ventajas económicas en primera instancia, particularmente en el caso de las economías asiáticas, se deben a que

“ Al analizar los ingresos obtenidos de la economía de propiedad étnica en Estados Unidos encontramos que son inferiores al promedio de la economía nacional (...) En una serie de estudios que se realizaron en seis de ellas (...) se certificó que estas economías tan sólo pagaban el 80% del valor promedio ”

éstas proporcionan empleos a una gran parte del grupo, lo que sin duda es especialmente valioso para las mujeres y otros miembros que se enfrentan a mayores dificultades para poder encontrar trabajo (no pueden dejar a los niños en guarderías, acaban de llegar y no hablan suficiente inglés, tienen mala salud, sufren discriminación de género...). Asimismo, al crear una especie de mercado laboral paralelo estas economías étnicas, al mismo tiempo que proveen a sus empleados de ingresos, también están contribuyendo a acrecentar su capital humano mediante la adquisición de habilidades que más adelan-

Cultura y sociedad

te les podrán servir para conseguir empleos fuera de este mercado paralelo. Por ello, un itinerario laboral muy común para los inmigrantes es el que los lleva primero, gracias a sus contactos sociales con otros coétnicos y a su conocimiento del idioma, a ser contratados dentro de la economía étnica; en ella adquieren conocimientos y entrenamiento y, posteriormente, usan esta preparación en la economía general no inmigrante.

Otra ventaja de estas economías es que los empresarios étnicos, al establecer con sus empleados coétnicos relaciones de trabajo que, generalmente, son de mucha confianza, automáticamente suelen transferirles conocimientos respecto a la formación y gestión de negocios que algunos de ellos luego aprovechan para establecer sus propias empresas. La evidencia de que esto sucede así proviene de estudios que, comparando a empresarios y empleados étnicos, han resuelto que con frecuencia los empresarios haber trabajado antes en estas economías. Por lo anterior se considera que las economías étnicas de entidad representan una importante plataforma de entrenamiento para las personas que en el futuro van a convertirse en empresarios. Sin embargo, esto no significa que deba subestimarse la importancia de las economías étnicas más pequeñas en cuanto a su capacidad para transferir importantes habilidades y conocimientos en el interior del colectivo.

Por otro lado, existe una variante de las economías étnicas que, de acuerdo con los especialistas en la materia, puede ofrecer ventajas adicionales. Se trata de las economías de enclaves étnicos, las cuales representan casos especiales de economías étnicas que se encuentran concentradas geográficamente en torno a un centro residencial, tal como ocurre en los *Chinatown*s norteamericanos. Se trata de un fenómeno real pero no mayoritario: de hecho, el 80% de esos negocios no están concentrados geográficamente. Por su grado de aglomeración, estos enclaves hacen posible que cualquier orden de compra de un bien o servicio de los negocios allí ubicados, pueda ser procesada involucrando a un mayor número de negocios coétnicos independientes para poderla completar. Por ejemplo, si tomamos la comida de un restaurante como el producto final, su preparación probablemente acarrearía la contratación de una empresa coétnica encargada de proveer servilletas, así como la compra de alimentos en carni-

cerías y otras tiendas coétnicas dentro del barrio. De acuerdo a lo anterior, el grado de concentración geográfica de los enclaves estaría permitiendo que éstos constantemente retengan una mayor proporción del valor agregado de sus productos finales y de esta manera también pueden contribuir a mantener dentro de ellos niveles de autoempleo superiores a los del resto de las economías étnicas.

Efectos de la globalización

El término globalización se refiere a los procesos económicos, políticos o culturales que tienden a incorporar a todas las personas del mundo en una misma sociedad. No obstante, nos-

“ Dentro de estos grupos étnicos quienes reciben los ingresos promedio más bajos son las personas que trabajan o se autoemplean en la economía étnica informal. Sin embargo, aun en este caso, es necesario destacar y reconocer que de no contar con estas ocupaciones la mayoría de ellos se encontraría peor, o directamente, desempleados”

otros lo usaremos aquí de manera mas restringida, para referirnos únicamente al aspecto económico de la integración internacional de los flujos migratorios y de capitales. Así, un efecto de la globalización evidente en Estados Unidos es que ésta ha contribuido a incrementar el número de inmigrantes; además, ha influido en que, a diferencia del pasado, una gran parte de ellos provengan de estratos socioeconómicos altos. Por este motivo, la inmigración actual hacia EEUU, tiene un doble perfil. Además de que proviene de la clase trabajadora (principalmente de México y Centroamérica), ahora, y esto es nuevo, se le ha añadido otra gran parte de personas altamente calificadas, llegadas en su mayoría de Asia.

Las razones que han alentado este nuevo tipo de inmigración tienen que ver en primer lugar con la mayor demanda de la economía globalizada de cierto tipo de profesionales alta-

“ Al establecer con sus empleados coétnicos relaciones de trabajo que, generalmente, son de mucha confianza, automáticamente suelen transferirles conocimientos respecto a la formación y gestión de negocios que algunos de ellos luego aprovechan para establecer sus propias empresas”

mente calificados, entre los que destacan los ingenieros, contables, médicos, programadores de software... pero también los empresarios. Eventualmente ha resultado más económico para Estados Unidos importar a profesionales bien preparados que ampliar su sistema educativo, ya que de este modo el coste de la preparación se traslada a los países que los “exportan”, en lugar de ser absorbido por la sociedad norteamericana. En este sentido, sorprende que no haya habido una mayor reacción de protesta desde EEUU ante esta política educativa.

De acuerdo a lo esperado, los principales beneficios para la economía norteamericana se deben a que estos inmigrantes han ayudado a cubrir un déficit de profesionales calificados, existente en particular en los sectores econó-

micos más globalizados. Estos inmigrantes adicionalmente han contribuido a reducir el coste de los bienes y servicios producidos en el país, dado que los sueldos que perciben son inferiores a los de norteamericanos con un nivel equivalente de preparación. A pesar de estas ventajas, la incorporación de extranjeros a empleos asalariados también tiene consecuencias negativas, ya que en ocasiones implica el reemplazo de ingenieros y otros profesionales norteamericanos. Como es natural, muchos de éstos temen perder su empleo ante la competencia de extranjeros que ganan menos, lo cual ha sido motivo de controversia política en repetidas ocasiones, aunque cabe aclarar que, hasta la fecha, ésta ha sido relativamente moderada.

Con relación a los efectos de este tipo de inmigración para los empresarios, algo muy sorprendente es que también éstos se enfrentan a un proceso de reemplazo similar al de los asalariados. Sin embargo, para poder comprender mejor la transformación que la globalización y a la inmigración derivada están provocando en el sector empresarial, es conveniente distinguir entre los empresarios incorporados y los desincorporados. Esta distinción en realidad se debe a una clasificación legal, en la que los incorporados han organizado sus negocios en forma de corporación (que presiden y en la que poseen la mayoría de las acciones), mientras que los desincorporados tienen sus negocios en propiedad simple, como personas físicas. No obstante, en un sentido socioeconómico la diferencia entre ellos radica en que los incorporados ganan más, ya que desempeñan labores más sofisticadas que requieren de un mayor nivel de conocimientos –de hecho los empresarios incorporados ocupan la categoría de ingresos más alta de los censos de EEUU–.

Una vez hecha esta distinción, podemos observar que la globalización ha provocado una mayor demanda de empresarios incorporados. Esta demanda se ha traducido en un importante aumento en su número, pero ha sido tan fuerte que además ha provocado que sus ingresos crecieran de una manera mucho más acelerada que los obtenidos en promedio por los desincorporados. Por ejemplo, en Los Ángeles, los ingresos percibidos entre 1970 y 1990 por los empresarios incorporados blancos no inmigrantes aumentaron el doble más pronto para los empresarios incorporados que para los desincorporados. Estos mismos patrones de crecimiento también se presentaron para los empresarios asiáticos incorporados, aunque a pesar de ello sus ingresos en 1990 fueron de tan sólo el 72% de lo obtenido por los blancos de la misma categoría. En consecuencia, los ingresos de los empresarios incorporados

blancos habrían crecido todavía más durante estos veinte años, de no haber sido por la incorporación de los empresarios asiáticos. A su vez, esto permite inferir que los inmigrantes asiáticos no únicamente han cubierto el mercado laboral de empleados profesionales, sino que también están cubriendo un déficit de empresarios altamente cualificados.

Inmigración de negocios

En el mercado mundial de inmigración, en el que diversos países compiten por inversores, empresarios y profesionales altamente cualificados, Estados Unidos tradicionalmente había sido el destino preferido de las personas interesadas en emigrar (Wong, 2003). Por este motivo, EEUU pudo depender durante mucho tiempo de su capacidad natural de atracción para obtener así la mayor parte de este tipo de inmigrantes.

Para compensar lo anterior, Australia y Canadá elaboraron programas gubernamentales en los setenta. A partir de entonces han promovido esta migración con finalidades de negocios, mientras que en Estados Unidos no fue hasta 1991 que se estableció un programa similar que también concede prioridad de admisión a los emprendedores e inversores extranjeros.

“Ha resultado más económico para Estados Unidos importar a profesionales bien preparados que ampliar su sistema educativo, ya que de este modo el coste de la preparación se traslada a los países que los ‘exportan’, en lugar de ser absorbido por la sociedad norteamericana”

De esta manera, los inmigrantes que quieren establecer negocios en EEUU ahora tienen acceso a una admisión libre de cuotas y que, por ser inmediata, les evita tener que esperar. Sin embargo, para poder beneficiarse de este

apartado migratorio, el programa norteamericano requiere de un nivel de inversión muy elevado, de modo que ha resultado menos atractivo que los programas ofrecidos por Canadá o Australia. En comparación al norteamericano, el programa ofrecido por el gobierno canadiense, por ejemplo, distingue entre emprendedores activos, pasivos e inversores, y además requiere de una inversión financiera mucho menor, por lo que a través de estos incentivos este país ha logrado subir mucho en el nivel de preferencia dentro de este mercado mundial. Así, entre 1980 y el 2000 Canadá fue capaz de atraer a 310.665 inmigrantes de negocios, tres veces más que lo conseguido por Australia, y lo que representa 60 veces la cantidad de personas que llegaron a Estados Unidos por el mismo concepto. No obstante, esta fuerte inmigración no ha involucrado de igual manera a todas las regiones, sino que se ha concentrado muy principalmente en Toronto y Vancouver, donde emprendedores y empresarios chinos provenientes de Hong Kong, Taiwan, Singapur o China, han inundado estas ciudades, incrementando su valor inmobiliario, así como las exportaciones y el empleo.

Cultura y sociedad

Ventajas comerciales

En lo que respecta a las implicaciones comerciales de la globalización, las economías de propietarios étnicos ubicadas en Estados Unidos han conllevado un incremento en las exportaciones norteamericanas a otros países, pero no han elevado el nivel de importaciones a este país (aunque no queda claro si este fenómeno que a partir de 1980 se atribuye a la globalización ya se presentaba antes de esa fecha). En realidad, no es sorprendente que los inmigrantes se involucren

en el comercio internacional, pero sí lo es que la emigración de cierto país a los Estados Unidos cause un aumento desproporcionado en las exportaciones de productos norteamericanos a ese país y en cambio no incremente la importación de los productos de ese lugar a EEUU. Este sorprendente desequilibrio se asocia a la presencia de prácticamente todos los grupos de inmigrantes, aunque ocurre de manera especialmente pronunciada en función de la cantidad de negocios establecidos por los inmigrantes de origen chino, y también de los latinoamericanos. Obviamente, esta es una buena noticia para los Estados Unidos, ya que significa que los empresarios inmigrantes están contribuyendo a reducir el gran déficit que este país suele tener en su balanza comercial.

Tanto en Estados Unidos como en Canadá este efecto favorable en sus balanzas comerciales se relacionaba positivamente con la presencia de grupos inmigrantes procedentes de países que no son de habla inglesa (incrementado las exportaciones norteamericanas), mientras que estos efectos no tenían ninguna relación con la de extranjeros que emigraron de países en donde sí se habla inglés y que no modificaban el nivel de exportaciones o importaciones. Estos resultados indican entonces que dichos efectos comerciales tienen que ver con el idioma, porque al haberse convertido el inglés en una herramienta indispensable de negocios, norteamericanos y canadienses carecen de incentivos para aprender otra lengua, mientras que los extranjeros que quieren exportar, sí están forzados a aprender dicho idioma. Así, por ejemplo, asiáticos que son bilingües y biculturales promueven las exportaciones de productos norteamericanos a sus países de origen mientras que, a la inversa, no influyen en las importaciones de pro-

“ Las economías de propietarios étnicos ubicadas en Estados Unidos han conllevado un incremento en las exportaciones norteamericanas a otros países, pero no han elevado el nivel de importaciones (...) [Por ello es posible afirmar que] los empresarios inmigrantes están contribuyendo a reducir el gran déficit que este país suele tener en su balanza comercial”

ductos a Estados Unidos, ya que hoy en día hay muchas personas que viviendo en cualquier parte del mundo han aprendido inglés y conocen las costumbres de norteamericanos y canadienses, por lo que están en condiciones de poder promover sus productos y exportar directamente. Por otro lado, cuando americanos y canadienses monolingües quieren exportar sus productos, necesariamente requieren la ayuda de inmigrantes biculturales y bilingües que hablen bien ambos idiomas. Debido a lo anterior, la inmigración a Estados Unidos y Canadá permite que estas economías

refuercen su habilidad para exportar bienes a los países de donde provienen estos inmigrantes.

Gusto por los productos exóticos

En la era de la globalización las economías étnicas también han sido favorecidas por el importante incremento en la demanda de los productos y servicios étnicos que éstas ofrecen. La razón para esta mayor demanda se debe a que existe un gran número de profesionales extranjeros bien pagados, pero también de personas ricas y muy ricas con gustos más internacionales y cosmopolitas, interesados en consumir estos productos y servicios. Este fenómeno se puede observar tanto en EEUU como en Europa, donde por ejemplo el *donner kebab* turco y la acupuntura china se han vuelto muy populares en Alemania. De este modo, los alemanes comen hoy comida turca y consultan a doctores chinos, mientras que la generación pasada no acostumbraba ni a lo uno ni a lo otro. Sin embargo, estas tendencias y modas están teniendo una presencia aún más fuerte en Estados Unidos y Canadá, donde existe una gran demanda por el yoga, la acupuntura, las artes marciales, los adivinos, el vegetarianismo, el feng shui y, desde luego, los restaurantes

“ Existe una gran demanda por el yoga, la acupuntura, las artes marciales, los adivinos, el vegetarianismo, el feng shui y, desde luego, los restaurantes chinos, coreanos e hindúes, que atraen en la actualidad a gran cantidad de personas no asiáticas, que en su mayoría pertenecen a las clases sociales más altas”

chinos, coreanos e hindúes, que atraen en la actualidad a gran cantidad de personas no asiáticas, que en su mayoría pertenecen a las clases sociales más altas. Menos vistosas son por otro lado las modificaciones legales que han tenido que ser introducidas a raíz de estos nuevos gustos. De este modo,

la gran demanda de productos y servicios exóticos ha obligado a modificar una serie de marcos reguladores que obstaculizaban la oferta de algunos de ellos, principalmente de los relacionados con la medicina (que en Estados Unidos es

un sector muy lucrativo). Por ejemplo, fue gracias a la incontestable e incesante presión de los consumidores interesados en tener acceso a la medicina asiática que en California la licencia de “doctor de medicina oriental” permite ahora a los herbolarios asiáticos el acceso a este mercado, que antes excluía a todos los tratamientos médicos no occidentales.

Transnacionalismo

El transnacionalismo se refiere a los inmigrantes de cualquier país que se encuentran física y culturalmente atados, tanto a sus lugares de origen, como a los que eligieron para residir. Esta proeza de estar presentes en ambos sitios la consiguen a través de los frecuentes viajes que realizan a sus países de origen, y permaneciendo en estrecho contacto telefónico y electrónico con las redes sociales que allí mantienen. Aprovechando los avances tecnológicos de la comunicación los inmigrantes transnacionales pueden vivir “a caballo” entre ambos países en lugar de verse forzados como era común en el pasado a adoptar a la mayor brevedad posible la cultura de sus lugares de destino, dejando atrás la propia.

De este modo, el transnacionalismo es un fenómeno que ha crecido mucho en esta era de la globalización, trayendo consigo nuevas formas de adaptación cultural para los grupos inmigrantes o diásporas. A su vez, los procesos de la globalización económica han alentado la migración de una cantidad importante de inversores y profesionales cualificados, considerados en su mayoría altamente transnacionales, ya que a través de estas nuevas formas de adaptación y de sus prácticas de negocios más internacionales suelen establecer vínculos entre sus países de origen y sus nuevos destinos. Este grado de transnacionalismo –que por cierto tiende a ser mayor conforme los inmigrantes son más acaudalados y preparados– adicionalmente viene acompañado de una mayor propensión a la formación de negocios por parte de este perfil de inmigrantes.

A causa de lo anterior, el transnacionalismo de los nuevos inmigrantes asiáticos también ha ocasionado en las últimas décadas una serie de transformaciones en las economías de propiedad de este grupo. Una de estas mutaciones es que en el pasado las empresas étnicas estaban concentradas muy predominantemente en el negocio de los restaurantes, las ventas al por menor y al por mayor (con locales atendidos habitualmente por sus dueños), y en los que principalmente ofrecían productos étnicos a otros coétnicos. En

cambio, ahora existe un mayor equilibrio en cuanto a los sectores con negocios regentados por propietarios étnicos. Por ejemplo, un estudio realizado en Canadá mostró que en 1996 únicamente el 45% de los negocios de empresarios inmigrantes de origen chino participaba en una de las tres industrias antes mencionadas, mientras que el 55% restante se encuadraban en los sectores de manufacturas, médico, de asistencia social, construcción, financiero, de seguros y de bienes raíces. Desde luego que en algunos de estos negocios de los nuevos sectores donde han logrado penetrar los empresarios asiáticos, también ofrecen productos y servicios que, como la acupuntura o el feng shui, tienen componentes étnicos, pero muchos otros ya no lo tienen, y se dedican a la producción de artículos como ropa o software destinados al público en general y no particularmente a clientes coétnicos.

Otra diferencia es que, independientemente del sector, hoy en día cada vez más empresas pueden ser consideradas transnacionales, dado que una parte importante de sus actividades se realizan a través de sus contactos y socios comerciales en el exterior. Este grado de transnacionalismo se puede apreciar en el estudio de empresarios de origen chino realizado en la ciudad de Vancouver, en el que 36 empresarios fueron clasificados como no transnacionales y 25 como transnacionales (Wong y Ng (2002: 522). En dicho estudio se concluyó que entre los empresarios transnacionales el

“Especialmente importante ha sido también el uso de estas redes étnicas para las empresas asiáticas desarrolladoras de bienes raíces, que a partir de los noventa han tenido un crecimiento tal que ha transformado partes enteras de las ciudades norteamericanas y canadienses con mayor inmigración asiática”

68% tenía socios comerciales en Asia, mientras que sólo el 16% de los no transnacionales tenía este tipo de socios. Asimismo, el 60% de los transnacionales vendía principalmente a canadienses que no eran de origen chino, pero solamente el 34% de empresarios no transnacionales los

tenía como clientes. Los resultados muestran que una parte de los empresarios asiáticos se han vuelto más transnacionales (aunque no totalmente) y que la importancia del uso de estas redes internacionales varía de un sector a otro.

De esta manera, la relevancia del uso de las redes transnacionales de coétnicos ha sido particularmente evidente en algunos casos en que, trabajando de manera estrechamente coordinada, estas redes han facilitado, o incluso han hecho posible, el gran desarrollo de varias industrias en las que una parte de los transnacionales asiáticos se han especializado. Así, por ejemplo, las redes internacionales de chinos y de otros asiáticos que manufacturan, transportan y distribuyen software y hardware de ordenadores en EEUU han logrado utilizar sus contactos étnicos para coordinar de manera muy eficiente todos estos procesos. Lo mismo ha ocurrido en Silicon Valley, donde los

Cultura y sociedad

empresarios de esta industria clave de la alta tecnología, en gran medida también dependen de las muy sofisticadas redes sociales que los conectan con Asia.

Especialmente importante ha sido también el uso de estas redes étnicas para las empresas asiáticas desarrolladoras de bienes raíces, que a partir de los noventa han tenido un crecimiento tal que ha transformado partes enteras de las ciudades norteamericanas y canadienses con mayor inmigración asiática. Ello se debe a que estos constructores han desarrollado numerosas colonias con casas diseñadas principalmente para el gusto de asiáticos transnacionales ad-

nerados, quienes en su mayoría prefieren vivir rodeados exclusivamente de otros coétnicos. La gran dimensión de estas obras, sin embargo ha requerido que otros actores también se involucren en sus diversas etapas. Típicamente el

proceso inicia cuando los inversores inmobiliarios se afanan en encontrar las mejores oportunidades en dichas ciudades y elaboran propuestas que presentan a los bancos asiáticos, a fin de que les proporcionen créditos y capital de riesgo (para así conjuntamente poder aprovechar las opciones más lucrativas que se les presenten). Posteriormente las inmobiliarias adquieren los lotes, consiguen permisos de uso del suelo, e inician la construcción para finalmente y mediante sus contactos en Asia poder publicitar y promocionar estos desarrollos en ciudades como Seúl, Taipei, Nueva Delhi, o Hong Kong. De esta manera, lo conseguido por el sector inmobiliario es, en gran medida, producto de las ventajas competitivas que le proporciona su acceso exclusivo al capital de riesgo ofrecido por los bancos chinos y coreanos, así como a su amplia capacidad de promoción en el extranjero. Sin embargo, el mayor impacto del crecimiento de este sector inmobiliario se debe a que al ofrecer opciones agradables de vivienda a personas que son potenciales inmigrantes los agentes están creando incentivos adicionales para que éstas emigren a Estados Unidos. En este sentido, tanto el fortalecimiento de sus redes de financiación

y promoción como en general la expansión de esta industria están alentando una mayor inmigración proveniente de Asia.

Por otro lado, llama la atención que algo similar ocurra con la inmigración ilegal, en la que el alto grado de coordinación de las redes étnicas de contrabandistas asiáticos hace posible la introducción de una gran cantidad de per-

“El contrabando de personas representa un caso típico de un negocio que se ha expandido con la globalización y que, por razones de seguridad, incorpora sistemáticamente consideraciones étnicas en sus operaciones”

sonas indocumentadas, en este caso a Estados Unidos. Aunque de momento pueda parecer sorprendente este paralelismo, en realidad es lógico que la estrategia de operar a través de redes étnicas también forme parte esencial de los negocios ilegales. En ese sentido, el contrabando de personas representa un caso típico de un negocio que se ha expandido con la globalización y que, por razones de seguridad, incorpora sistemáticamente consideraciones étnicas en sus operaciones. Esto tiene que ver con que los contrabandistas asiáticos antes de llegar a EEUU necesitan mover a sus clientes a través de una serie de paradas temporales en las que requieren de contactos coétnicos de

mucho confianza. Igualmente, por razones de seguridad contactan y obtienen a sus clientes exclusivamente a través de referencias de sus redes coétnicas. La razón de esta estricta homogeneidad se debe a que, dados los lazos que les unen,

los contrabandistas pueden ejercer un mayor control sobre otros coétnicos y así ser más eficientes. Siguiendo estas estrategias, la industria del contrabando asiática ha logrado refinar sus métodos hasta el punto de que ahora su capacidad de introducción de ilegales es mayor que nunca (aunque esto a su vez ha causado la reducción de los precios que, por cierto, incluyen la adquisición de documentos de migración falsificados o robados). Por su puesto que algo parecido ha sucedido también con las redes de contrabando de mercancías, falsificación de documentos, narcotráfico, prostitución internacional y el turismo sexual, que también por razones de seguridad operan como negocios étnicos.

Finalmente, tratando de aventurar la expansión de la migración y el transnacionalismo asiático en Estados Unidos, es

“La presión política para tomar medidas que prevengan la inmigración ilegal ha llevado a la implementación de una mayor vigilancia de las fronteras norteamericanas, (...) dichas dificultades incrementan el precio por este servicio e incentivan a los contrabandistas para promover la inmigración ilegal”

posible observar que también pueden presentarse obstáculos a que ésta continúe como hasta la fecha. Esto se debe a que ha comenzado a existir una mayor animadversión al respecto, la cual por ejemplo se vio reflejada en que, argumentando motivos de seguridad nacional, en el 2000-2001 los nego-

cios de propietarios chinos se enfrentaron una serie de ataques de tipo *mccarthyano*. Por esto, no se descarta que en la siguiente década una reacción política más violenta pueda perjudicar a las economías de propietarios étnicos, aunque incluso si esto ocurriera es poco probable que causara la disminución en el número de empresarios asiáticos, ya que el bloqueo de las oportunidades de empleo más bien provocaría que los empleados extranjeros también se volca-

ran hacia el autoempleo. De manera similar, la presión política para tomar medidas que prevengan la inmigración ilegal ha llevado a la implementación de una mayor vigilancia de las fronteras norteamericanas, aunque esto puede ser compensado, al menos en parte, por el hecho de que dichas dificultades incrementan el precio por este servicio e incentivan a los contrabandistas para promover la inmigración ilegal.

En conclusión, parece probable que a medio plazo la migración y las economías étnicas de asiáticos y en especial sus sectores más transnacionales van a seguir teniendo una presencia y un impacto importante en las comunidades asiáticas inmigrantes, así como en la sociedad norteamericana en general.

Resumen y conclusiones

Estados Unidos representa el caso más ilustrativo para analizar las consecuencias que la implementación simultánea de políticas migratorias y económicas liberales pueden acarrear, ya que es allí donde ambas formas de actuar se han hecho por más tiempo y de manera más sistemática. Así, aunque en EEUU la historia de las economías de propiedad étnica es tan antigua como la inmigración misma, en los últimos años estas economías, y en particular las asiáticas, han experimentado importantes transformaciones que en gran medida se han debido al impacto de la inmigración de inversores y profesionales altamente cualificados. La presencia de este nuevo tipo de inmigración se atribuye a que la globalización ha expandido la demanda de personas con estas características y también a que para Estados Unidos ha resultado más económico remediar su déficit de estos profesionales a través de la inmigración que tener que mejorar su propio sistema educativo.

De esta manera, la principal transformación que esta inmigración ha traído consigo para las economías asiáticas es que a diferencia de lo que sucedía en el pasado, en que los negocios formados por los inmigrantes (que en su mayoría provenían de la clase trabajadora) se concentraban en la restauración, el comercio mayorista y el minorista, hoy en día sólo la mitad de todas las empresas están en estas actividades. Los demás negocios se reparten en una variedad de industrias y se caracterizan porque están regentados preferentemente por inmigrantes transnacionales, se dirigen principalmente a una clientela de origen no asiático, y recurren a la financiación de bancos de sus países. Otra importante transformación se debe a que gran parte de estos nuevos inmigrantes crean sus propias empresas, por lo que adicionalmente a su mayor diversificación y sofisticación, las economías étnicas asiáticas también han incrementado considerablemente su tamaño.

La presencia de estos inmigrantes más preparados y transnacionales también ofrece una serie de ventajas para las sociedades receptoras, por lo que países como Estados Unidos, Canadá y Australia compiten por atraerlos. En primer lugar, al crear sus propias empresas muchos de ellos reducen el esfuerzo que el país receptor tiene que realizar para incorporarlos a su mercado laboral. La mayoría de estas empresas además proporcionan trabajos a otros coétnicos, de modo que actualmente en Estados Unidos las economías de propiedad asiática emplean aproximadamente a una tercera parte de los asiáticos económicamente activos, mientras que sus sectores informales además dan trabajo a otra décima parte de ellos. Estos emprendedores contratan a su vez a un gran número de inmigrantes mexicanos y centroamericanos y a pesar de que los salarios que pagan suelen ser bajos, si no fuera por estas economías muchos de sus empleados (asiáticos y no asiáticos) no tendrían trabajo.

Otra ventaja del nuevo fenómeno migratorio asiático se debe a que estos inmigrantes también han contribuido, como empleados o como empresarios, a la vitalidad del sector tecnológico de la economía norteamericana, lo cual se ha reflejado por ejemplo en que los inmigrantes asiáticos actualmente sean propietarios de una cuarta parte de las empresas en Silicon Valley. De igual manera, en Estados Unidos y Canadá, dado su nivel de preparación, su biculturalismo y sus redes de contactos internacionales, este tipo de inmigrantes suele estar en una muy buena posición para influir en la velocidad de respuesta de la economía norteamericana al cambiante entorno de la demanda mundial, al igual que para incrementar las exportaciones norteamericanas sin que esto cause un mayor nivel en las importaciones.

Las nuevas economías de propietarios asiáticos han introducido asimismo una gran cantidad de nuevos productos y servicios culturales de Asia, tales como la acupuntura y las artes marciales, que en la actualidad son altamente demandados por los consumidores norteamericanos y especialmente por los de estratos económicos altos. Finalmente, otra consecuencia de la expansión del transnacionalismo de estas economías ha sido que, con el apoyo de capitales provenientes de Asia, los desarrolladores asiáticos de bienes raíces han construido en las principales ciudades norteamericanas una gran cantidad de viviendas especialmente para inmigrantes transnacionales, lo que a su vez ha facilitado y promovido una mayor migración de ese continente.

Considerando que la globalización de la economía mundial ha provocado una gran homogenización en el funcionamiento económico de los países desarrollados, es de esperar que los efectos de la inmigración asiática en otros países sean o vayan a ser muy parecidos a los que se han presentado en Estados Unidos y Canadá.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIGHT, Ivan, y GOLD, Steven. (2000). *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.

LOGAN, John, ALBA, Richard y STULTS, Brian. (2003). "Enclaves and Entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities". *International Migration Review*, 37: P. 344-388.

POSTON, Dudley, Jr. (2002). "Human capital, cultural capital, and the economic attainment patterns of Asian-born immigrants to the United States: Multi-level analyses." *Asian and Pacific Migration Journal*, 11: P. 197-219.

WONG, Lloyd L. (2003). "Chinese business migration to Australia, Canada and the United States: State policy and the global immigration marketplace". *Asian and Pacific Migration Journal*, 12: P. 301-329

WONG, Lloyd L., y MICHELLE, Ng. (2002). "The emergence of small transnational enterprise in Vancouver: The case of Chinese entrepreneur immigrants." *International Journal of Urban and Regional Research*, 26: P. 508-530.