

La publicación de este libro es un logro colectivo; en su elaboración participaron egresados de la licenciatura en Estudios Internacionales y de la maestría en Estudios de América del Norte de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Es una muestra del interés y preocupación de los jóvenes por la participación de las mujeres en la vida pública y privada.

Erika Cecilia Montoya Zavala

Reference:

Montoya Zavala, Erika Cecilia, Blas Valenzuela Camacho, and Anna Ochoa O'Leary. 2012. Factores que determinan la participación de las mujeres inmigrantes en actividades por cuenta propia. Una revisión bibliográfica. In *Migrantes, empresarias, políticas, profesionistas y traficantes de drogas: Mujeres en la esfera pública y privada*, (Ed.) Montoya Zavala, Erika Cecilia, Culiacán, Sinaloa: Juan Pablos, SA. 19-48.

FACTORES QUE DETERMINAN LA PARTICIPACIÓN
DE LAS MUJERES INMIGRANTES EN ACTIVIDADES
POR CUENTA PROPIA. UNA REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

*Erika Cecilia Montoya Zavala**
*Blas Valenzuela Camacho**
*Anna Ochoa O'Leary***

*El papel de las mujeres en el progreso de la
civilización es mucho mayor que el del hombre,
por lo que deberían desarrollar sus aptitudes
de acuerdo con su naturaleza, sin imitar a los hombres.*

Alexis Carrel (1873-1944)

INTRODUCCIÓN

Ahora, más que nunca, el control de las fronteras internacionales se ha incrementado, al igual que las políticas antiinmigrantes a nivel regional, nacional y local. Conjuntamente, se reducen los mecanismos para obtener permisos de trabajo y residencia legal fuera de los países de origen. A pesar de estas tendencias, hombres, mujeres, niños y niñas están emigrando para conseguir una vida mejor, obtener mayores ingresos, ofrecer bienestar a sus familias y buscar una oportunidad de prosperar, lo que resulta en un aumento de inmigrantes indocumentados en el mundo.

Los inmigrantes se enfrentan a nuevos requerimientos y a una mayor vigilancia a empleadores al tratar de conseguir

* Profesor(a)-investigador(a) de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Correos electrónicos: <erikamon@uas.uasnet.mx> y <vblas@uas.uasnet.mx>.

** Profesora investigadora de la Universidad de Arizona. Correo electrónico: <olearya@email.arizona.edu>.

un trabajo formal en las comunidades de destino, además de toparse con una crisis financiera global, iniciada en 2007, que impacta directamente sobre los niveles de empleo en todos los países. La creación de autoempleos, o actividades por cuenta propia —conceptos que usamos indistintamente en este trabajo—, ha sido una estrategia de los inmigrantes para superar estos problemas.

Por otra parte, tenemos que el aumento de la migración de las mujeres ha desempeñado un papel crucial en el crecimiento del autoempleo en los países de acogida (Barros, 2006). Sin embargo, los trabajos pioneros sobre empresarialidad étnica no consideran el factor de género en su discusión, ignorando con ello las implicaciones de los distintos y desiguales papeles que han desempeñado las mujeres y los hombres en la sociedad debido a la discriminación por género (Bonacich, 1973; Bonacich y Modell, 1981; Borjas, 1986; Light, 1972, 1979, 1984). No obstante, en trabajos relativamente recientes se toman en cuenta algunas condiciones de género para el análisis de empresas étnicas (Kloosterman y Van der Leun, 1999; Light, 2007b; Anthias y Mehta, 2008; Barros, 2006).

En este trabajo analizamos perspectivas teóricas que nos ayudan a entender la participación de las mujeres inmigrantes en la creación de autoempleos, con el fin de lograr dos objetivos: primero, determinar los factores que llevan a las mujeres inmigrantes indocumentadas a convertirse en trabajadoras por cuenta propia y, segundo, puntualizar las condiciones específicas de género que coadyuvan a enfocarse en estas actividades. Para cumplir con estos objetivos, en principio, consideramos los estudios realizados sobre economías étnicas, retomamos algunos factores que orillan a los inmigrantes a autoemplearse y subrayamos la naturaleza del análisis de la participación de las mujeres desde esta perspectiva teórica. Consecutivamente, con la visión de los estudios de género, retomamos las condiciones que viven las mujeres en el mercado laboral, así como su papel en la sociedad, mismas que las llevan a decidir emprender actividades por cuenta

propia. Por último, abordamos los estudios dedicados a combinar las condiciones de las mujeres inmigrantes y su participación en el lanzamiento de estas actividades.

FACTORES QUE IMPULSAN LAS ECONOMÍAS ÉTNICAS.

EL COMIENZO PARA ENTENDER

LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES COMO AUTOEMPLEADAS

El reto más difícil que enfrenta el inmigrante al momento de intentar insertarse en una sociedad receptora es, con frecuencia, la adaptación al entorno económico. Debido a las barreras del lenguaje, la falta de familiaridad con la cultura y un capital humano muchas veces incompatible con el nuevo entorno, los recién llegados sólo encuentran oportunidades económicas limitadas. Como resultado, una gran proporción termina confinada al mercado de trabajo secundario o incluso al desempleo. Aquellos que no son capaces de encontrar un lugar aceptable en la economía receptora pueden incluso ver acentuada la pobreza de la que han huido en sus países de origen (Portes y Bach, 1985; Massey *et al.*, 1991; Pastor, 2001; López-Garza, 2001; Light *et al.*, 2002).

Sin embargo, muchos inmigrantes siguen otro camino para alcanzar la incorporación económica; nos referimos a las oportunidades especiales disponibles si el país receptor cuenta con una población coétnica preestablecida. Así pues, el inmigrante puede iniciar su ascenso en la escala de movilidad en el autoempleo si inicia una empresa que satisfaga las necesidades de consumo de los compatriotas, o bien trabajando para un patrón coétnico. En efecto, la existencia de grupos de inmigrantes genera una demanda por bienes y servicios étnicos y, en consecuencia, distintas firmas de inmigrantes han sido establecidas para satisfacerla.

El incremento de los negocios inaugurados por inmigrantes es incuestionable y los estudios académicos realizados sobre esta temática lo pone en evidencia. Al revisar dichos

estudios, encontramos que una parte de la literatura sobre economías étnicas se concentra en explicar las fuerzas y motivaciones que impulsan la formación de negocios étnicos dentro de los cuales resaltan los factores estructurales y culturales (Waldinger, 1995; Light y Gold, 2000; Light, 2001, 2004 y 2007a; Nijkamp *et al.*, 2009).

En general, los motivos del empleo por cuenta propia se encuentran principalmente en los retos impuestos por la posición menos favorable de los inmigrantes; éstos se reflejan a la exclusión social, la discriminación, la falta de acceso a los mercados laborales y el alto desempleo. Para las minorías y los inmigrantes, el acceso a la actividad empresarial y el autoempleo es una forma de eludir las barreras de entrada al mercado de trabajo y escapar de la posición y situación de desventaja que ocupan dentro de la sociedad de acogida (Waldinger, 1995; Light y Gold, 2000).

Una de las teorías más influyentes que explica el autoempleo inmigrante sugiere que existe una conexión empírica entre la desventaja en los mercados de trabajo y el autoempleo. Las teorías de la desventaja postulan que la proliferación de las empresas étnicas ha estado vinculada históricamente con la discriminación institucional (Light, 1979; Min, 1988; Valenzuela Jr., 2002). De acuerdo con esta teoría, el tamaño de un sector étnico de negocios se desarrolla en relación con la escala de desventaja racial que la minoría experimenta en la economía abierta.

En su trabajo sobre jornaleros urbanos en Los Ángeles, Valenzuela Jr. (2002) expone ampliamente la teoría de la desventaja laboral empleándola como herramienta de explicación para la participación desigual de diferentes grupos en las actividades empresariales y en el autoempleo. La teoría afirma que las dificultades económicas —los crecientes niveles de desempleo o variaciones en el ciclo económico— incentivan el autoempleo, independientemente de los recursos del trabajador. Esta desventaja general, sin embargo, no afecta por igual a todos los trabajadores, pudiéndose dividir

en “desventaja de recursos” y “desventaja de mercado de trabajo” (Light y Rosenstein, 1995; Valenzuela Jr., 2002). La primera ocurre cuando experiencias históricas o actuales, como la esclavitud y la migración, obligan a un grupo a entrar al mercado de trabajo con menores recursos que otros grupos en términos de capital humano, específicamente nivel educativo, ética laboral o redes de contactos, entre otros. La desventaja de mercado de trabajo, en contraste, surge cuando algún grupo de trabajadores recibe bajas tasas de retorno a su capital humano por razones ajenas a su productividad, como es el caso de la discriminación por raza, edad, género, origen o ciudadanía. Ambas desventajas pueden concurrir y muchos inmigrantes suelen sufrir una combinación de las mencionadas. Esto resulta en tasas de participación empresarial más altas en los inmigrantes que en la población general.

La teoría de la desventaja argumenta, además, que el autoempleo y la participación en actividades marginales pueden actuar como accesos a la movilidad social pero, por otra parte, cuando el mercado de trabajo general presenta condiciones de inestabilidad y bajos salarios, puede convertirse en una trampa. La única alternativa para inmigrantes con limitada experiencia laboral, habilidades y lenguaje; carentes de documentos que autoricen su estancia legal, y otras deficiencias de capital humano, es autoemplearse, aunque esto signifique una limitada movilidad, inestabilidad y bajos ingresos. En este caso, el autoempleo, lejos de ofrecer las ventajas de la autonomía, la flexibilidad e ingresos decorosos, se convierte en una estrategia de sobrevivencia.

Light y Rosenstein (1995) separaron a este grupo de empresarios de sobrevivencia en dos tipos: los primeros, empresarios-valor (*value entrepreneurs*), escogen el autoempleo por razones diferentes a las puramente monetarias, privilegian valores como independencia, estatus social, estilo de vida, o bien, porque poseen un concepto desfavorable de lo que significa trabajar en un empleo de bajo salario. En contraste, el otro grupo, empresarios en desventaja (*disadvantaged*

entrepreneurs), accede al autoempleo cuando, por causas de su desventaja en el mercado de trabajo, obtiene una mayor tasa de retorno a su capital humano en trabajos por cuenta propia que en el empleo asalariado, incluso, en el caso extremo, cuando no tiene alternativa de incorporación económica. Con pocos recursos a su disposición, los grupos en desventaja, como los inmigrantes ilegales, tienen opciones limitadas y prefieren el autoempleo en comparación con el empleo asalariado, incluso cuando esto signifique convertirse en autoempleados en actividades informales o contingentes —vendedores ambulantes o jornaleros urbanos— en lugar de iniciar un pequeño negocio establecido.

La teoría de la desventaja plantea que cualquiera que se encuentre en una situación desfavorecida tiene la proclividad a convertirse en autoempleado; sin embargo, personas sin recursos difícilmente crearán negocios propios, pues los recursos necesarios para establecerlos incluyen capital financiero, información, habilidades, valores, actitudes, motivaciones, redes de contactos y mercados, entre otros, los cuales se encuentran lejos de su alcance; de esta manera, la factibilidad de generar empresarios depende también de la capacidad para movilizar recursos que tenga el grupo en cuestión.

Algunos autores explican la forma en que los recursos étnicos ayudan a la participación de los inmigrantes en el autoempleo; para ello citan la influencia positiva de las redes familiares, el acceso a mano de obra barata y las fuentes alternativas de crédito, así como la capacidad de acomodarse en los niveles preexistentes de capital social y confianza en la comunidad a la que pertenecen, como factores que ayudan en la creación de negocios étnicos (Waldinger, 1995; Light y Gold, 2000; Nijkamp *et al.*, 2009).

Por otra parte, algunos investigadores han llegado a considerar el contexto institucional y normativo como factores que fomentan o inhiben el surgimiento de una economía étnica (Kloosterman *et al.*, 1999; Rath y Kloosterman, 2000; Pecoud, 2010). En este sentido, se suman a los factores estructurales

un aspecto de contexto normativo y otro de demanda, es decir, las economías étnicas dependen de lo que el grupo puede ofrecer, lo que está permitido ofrecer o tiene menos regulaciones para ofrecer.

La dimensión espacial ha sido otro punto de análisis entre los factores que determinan las actividades de autoempleo de los inmigrantes. Por ejemplo, Mora y Dávila (2006) analizaron las tendencias de los inmigrantes mexicanos en áreas metropolitanas de la frontera México-Estados Unidos y en el interior de Estados Unidos. Los autores encontraron que los inmigrantes mexicanos en la frontera de Estados Unidos tienen mayores tasas de empleo por cuenta propia que en el interior de Estados Unidos. Esto lo relacionan con la fuerte presencia de mexicanos en la frontera y las oportunidades de comercio internacional. Asimismo, encontraron que la fluidez en el idioma inglés no parece afectar los resultados a lo largo de la frontera, en contraste con lo que sucede en el interior de Estados Unidos.

En lo referente a la participación de las mujeres en el inicio de actividades por cuenta propia, los estudios sobre economías étnicas, por lo general, no la han tomado en cuenta y han considerado su participación como ayudantes o trabajadores no remunerados en la empresa familiar (Zhou y Logan, 1989; Gilbertson, 1995). Asimismo, se ha resaltado en los estudios de economías étnicas que el éxito de los negocios se centra en la familia, destacando la estrategia colectiva y la solidaridad del grupo y dejando a un lado la cuestión de género. Anthias y Mehta (2008:100) argumentan que el "término de 'negocio familiar' es un eufemismo de los hombres dueños de negocios, donde el rol de las mujeres y otros miembros de la familia es crucial".

Por lo tanto, y debido a la carencia de un análisis más profundo sobre la participación de las mujeres inmigrantes en la implementación de actividades por cuenta propia en esta vertiente teórica, consideramos pertinente puntualizar algunas explicaciones sobre la participación de las mujeres en

estas actividades desde una perspectiva de género, sin dejar de lado los aportes del estudio de las economías étnicas. Nuestra intención, más bien, es tratar de integrarlos y encontrar una explicación más amplia de su participación.

PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN ACTIVIDADES
POR CUENTA PROPIA. UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

Sobre los estudios referentes a la participación de las mujeres en actividades por cuenta propia, encontramos que los factores que impulsan estas actividades están relacionados con los roles de género, los cuales obligan a las mujeres a conciliar sus tareas reproductivas y productivas, así como a las desventajas en el mercado laboral por cuestiones de género, que sí han sido mencionadas en el análisis de economías étnicas, aunque no analizan sus efectos sobre las mujeres inmigrantes en su participación como trabajadoras por cuenta propia.

Al tratar de explicar las diferencias que existen entre hombres y mujeres, en cuanto a las razones que tienen para iniciar un trabajo por cuenta propia, Carr (1996) y Boden (1999) encontraron que los roles de género tienen un peso muy importante. La flexibilidad de los horarios de trabajo, lo que permite combinar las tareas domésticas y el cuidado de los hijos, es una constante en las razones de las mujeres para decidir ser autoempleadas. En cambio, en los hombres, tener hijos jóvenes tiene un impacto débil y no es estadísticamente importante. Asimismo, Carr (1996) encontró que el deseo de ser su propio jefe, el capital humano, así como la educación, edad y experiencia laboral, tienen el mismo efecto en ambos géneros. Estos factores también cuentan en la decisión de autoemplearse; no obstante, donde se detectó una diferencia entre hombres y mujeres fue en la necesidad de horarios flexibles.

Estudios realizados iniciado el siglo XXI, como el de Kupferberg (2003:95), argumentan que las tareas desarrolladas por las mujeres en la esfera privada han marcado el rumbo del sector económico donde las mujeres desarrollan sus actividades por cuenta propia. Kupferberg sostiene que las mujeres usan la estrategia de habilidades del hogar (*home skills' strategy*), es decir, que las actividades por cuenta propia están claramente enraizadas en el tipo de habilidades que las mujeres han usado, tanto en sus tareas domésticas como en el mercado laboral (trabajadoras domésticas, estilistas, cuidadoras de niños y ancianos, enfermeras). Éste no es un factor que determine el inicio de actividades por cuenta propia, más bien es una característica de los trabajos por cuenta propia que realizan las mujeres; en cambio, sí constituyen un factor las condiciones que presentan los sectores laborales donde están insertas las mujeres. Precisamente, en estudios recientes se ha documentado este fenómeno.

Una de las características en el mercado laboral donde se desenvuelven las mujeres es el techo de cristal (*glass ceiling*), concepto que describe el fenómeno en el cual las mujeres son confrontadas con severos obstáculos cuando tratan de implementar nuevas ideas o de escalar laboralmente (Kreide, 2003:209). Al enfrentar obstáculos en su crecimiento profesional dentro del mercado laboral formal, las mujeres optan por construir su propio empleo y así implementar sus ideas y escalar de acuerdo con sus capacidades. En este mismo sentido, Hughes (2003) encontró, en el contexto canadiense, que entre las principales razones expuestas por las mujeres para ser autoempleadas se encuentra la de querer ser independientes; sin embargo, la autora argumenta que esta categoría significa potencialmente muchas cosas, lo cual podría referirse a querer ser independiente dadas las condiciones de desigualdad, desventaja y barreras que encuentran en el mercado laboral. Por lo tanto, concluye que el empleo por cuenta propia de las mujeres no sólo puede ser por pérdida de un empleo asalariado o la falta de oportunidades, sino

también por la erosión en las condiciones y la calidad de los empleos, con lo que resalta la necesidad de un análisis más profundo en esta temática.

Kupferberg (2003), al estudiar las condiciones de participación de las mujeres en actividades por cuenta propia, las compara con las que tienen los "recién llegados" al desempeñar este tipo de actividades. Argumenta que las mujeres, como los inmigrantes, deben sentirse como ciudadanos de segunda clase; después de todo, las mujeres no han logrado su completa participación en la política en la mayoría de las democracias occidentales, e incluso algunas profesiones y carreras están siendo monopolizadas por hombres. Aunque las mujeres hoy participan más en el mercado laboral, los hombres continúan ocupando una posición dominante, es por eso que las mujeres, sin ser inmigrantes, también se incluyen en la categoría de "recién llegados", en un sistema en el que los hombres constituyen el grupo con más privilegios y ocupan las posiciones de mayor estatus en el mercado laboral. El autor destaca que el sentimiento de ser ciudadanos de segunda categoría es importante para el análisis del autoempleo porque la falta de derechos legales, políticos o culturales, particularmente la igualdad de participación en el mercado laboral, marcan la autoestima y el estatus social de una persona; asimismo, están claramente relacionados con la participación socioeconómica. De esta manera, el autor propone el análisis de las presiones psicológicas estructurales impuestas a los individuos como factores que los impulsan a tomar decisiones y a no aceptar las limitadas posibilidades que están abiertas para ellos, de ir más allá e innovar y establecer sus propios empleos.

Por su parte, Budig (2006) combina los roles de género con las condiciones de las mujeres en el mercado laboral y analiza la participación de las mujeres en actividades por cuenta propia en dos tipos de trabajo: profesionales y no profesionales. Encuentra que las mujeres que tienen hijos y realizan trabajos no profesionales son más propensas a entrar

en actividades por cuenta propia que las mujeres que tienen hijos y que tienen trabajos profesionales. Esto es debido a que las mujeres en trabajos salariales profesionales cuentan con prestaciones económicas y de servicios y facilidades de horarios de trabajo; además, cuentan con más poder en la toma de decisiones, contrario a lo que experimentan las mujeres en trabajos no profesionales.

Por lo tanto, retomando la clasificación de Hughes (2003) sobre los factores que llevan a las mujeres a implementar actividades por cuenta propia, encontramos factores que atraen a las mujeres a las actividades por cuenta propia y factores que expulsan a las mujeres de los trabajos asalariados. Los factores de atracción, una visión positiva de este fenómeno, son los que atraen a las mujeres al autoempleo por los beneficios que esto pueda traerles; entre ellos encontramos la superación personal y crecimiento profesional. En cambio, los factores de expulsión, una perspectiva negativa de estas actividades, se refieren a las barreras que encuentran en el mercado laboral: los bajos ingresos, la poca facilidad de horarios y las dificultades de organizar sus tiempos entre las tareas familiares y el trabajo.

Hasta aquí, el estudio de las economías étnicas aporta elementos para el entendimiento de las condiciones que viven las mujeres en el mercado laboral como inmigrantes, a la vez que los estudios sobre mujeres en el autoempleo nos ayudan a entender las condiciones de género y del mercado laboral que las llevan a emprender actividades por cuenta propia. Sin embargo, nuestro interés reside en combinar estas variables: mujeres, inmigrantes y autoempleadas.

LA COMBINACIÓN DE LAS VARIABLES: MIGRACIÓN FEMENINA Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Los primeros estudios sobre la participación de las mujeres inmigrantes en actividades por cuenta propia se llevaron a cabo en los años ochenta (Morokvasic, 1988; Phizacklea, 1983).

La importancia y características de las actividades por cuenta propia de las inmigrantes era el tema en discusión; asimismo, en estos estudios se comparó el uso de los recursos étnicos entre hombres y mujeres. Morokvasic (1988) sugiere, dentro de las características de los negocios femeninos, que las mujeres inmigrantes son menos propensas a recurrir al apoyo de las redes sociales étnicas con respecto a los hombres, por lo tanto están más obligadas a recurrir a apoyos extracomunitarios, a menudo a redes específicas de mujeres. Estos primeros hallazgos marcaron una vertiente de análisis en los estudios de autoempleo de las mujeres inmigrantes. Desde la década de los noventa, Dallalfar (1994) y Hillman (1999) plantearon la importancia del género en las economías étnicas y señalaron algunos de los factores que empujan a las mujeres inmigrantes a convertirse en trabajadoras por cuenta propia. Aunque los estudios se realizaron en diferentes contextos (las mujeres iraníes en Los Ángeles y las turcas en Berlín), los resultados muestran un acuerdo: la discriminación y la segregación ocupacional son los principales factores que conducen a las mujeres a actividades de autoempleo. Por lo tanto, al ser los mismos factores que empujan a los hombres inmigrantes al autoempleo, debemos dar un paso adelante en cuanto a las condiciones específicas de discriminación y segregación para mujeres inmigrantes y establecer la diferencia con los hombres en esa misma condición.

Igualmente, Hillman (1999) enriqueció el argumento desarrollado por Morokvasic 11 años antes: las mujeres no sólo mayoritariamente dirigen sus productos a consumidores no coétnicos, sino que no se consideran como parte de la economía étnica. Esta afirmación de Hillman —que no se consideran como parte de la economía étnica— presenta un problema. Desde la perspectiva teórica de las economías étnicas, el inmigrante, hombre o mujer, que opta por el autoempleo constituye parte de la economía étnica, lo considere así o no. Cosa distinta sería discutir las implicaciones de esta postura femenina específica.

Sin embargo, la separación entre economías étnicas y la participación de las inmigrantes en actividades de autoempleo también se establece en los hallazgos de Levent *et al.* (2002, 2011) en sus estudios realizados a mujeres empresarias turcas en Ámsterdam. Los autores señalan que el género se ha vuelto más importante que la raza en la determinación de la ocupación. Muestran que las mujeres inmigrantes empresarias no son empresarios inmersos en las minorías étnicas, más bien conforman negocios femeninos, en cuanto a sus características personales y del negocio, así como en sus motivaciones. Observaron que, a diferencia de los hombres, las mujeres necesitan desarrollar redes fuera del grupo para convertirse en autoempleadas, por tanto, implica una trayectoria social distinta, caracterizada por un paso atrás respecto a su desenvolvimiento dentro del grupo étnico.

En esta misma vertiente, en un estudio realizado en Reino Unido (Londres) con hombres y mujeres empresarias, se observó que la familia de origen es una fuente de apoyo para los hombres y mujeres en los negocios, pero la familia inmediata (cónyuge) y las redes comunitarias constituyen un recurso sólo para los hombres. Las mujeres quieren mantener sus negocios separados de sus familias y su marido, debido a su deseo de independencia y realización personal (Anthias y Mehta, 2008). Hillman (1999), con el caso de las mujeres turcas en Berlín, también encontró que emplear a un miembro de la familia en el negocio se considera más bien desfavorable.

Estos últimos hallazgos se pueden entender si se concibe la trayectoria de las mujeres en el autoempleo como una alternativa para negociar las relaciones de género. Barros (2006) sugiere que en el desarrollo de negocios de las mujeres se producen cambios en las relaciones de género: en la medida en que el negocio crece, la pareja comparte responsabilidades, problemas y la toma de decisiones, así como los beneficios del negocio, como las utilidades, independencia y establecer su propio horario. Igualmente, Badou (2008), al

analizar negocios de trenzado de cabello entre las inmigrantes senegaleses en Estados Unidos (Anderson, Carolina del Sur, Atlanta, Nueva York y Filadelfia), encuentra que "un mayor poder económico da a las mujeres una voz más fuerte y con más autoridad en la toma de decisiones, más aún en la diáspora, donde más cambios se producen a un ritmo más rápido" (Badou, 2008:17). En estos estudios se analizan los cambios en los roles de género y en las condiciones sociales como consecuencias del desarrollo de actividades por cuenta propia, pero no como factores que impulsan a las mujeres a emprender sus negocios. Sería importante analizar las relaciones de género como factor que impulsa a las mujeres inmigrantes para decidir autoemplearse. Algunos estudios sobre migración sostienen que con la migración las mujeres obtienen más poder en la toma de decisiones en el hogar (Wilson, 2009; Hirsch, 2002; Cerrutti y Massey, 2001); no obstante, cómo los cambios en las relaciones de género son usados por las mujeres para autoemplearse queda aún sin analizar.

A pesar de estos estudios, la separación e independencia entre las actividades de autoempleo de las inmigrantes y su comunidad étnica no es concluyente. En Australia, Collins (2008) encontró que la vida empresarial de las mujeres inmigrantes que inician un negocio gira en torno a la relación con su esposo, hijos, familia y comunidad, así como sus responsabilidades en el hogar. Dicho de otra manera, la autora concluye que las decisiones empresariales de las mujeres inmigrantes están en función de las redes familiares y comunitarias a las que están integradas. En este sentido, es relevante plantearnos las siguientes preguntas y desarrollar estudios que lleven a un análisis más profundo de los temas implicados: ¿cuáles son las condiciones locales y familiares que les permiten a las mujeres inmigrantes emprender actividades por cuenta propia al margen de su contexto étnico comunitario?, ¿cuáles son las estrategias o mecanismos que utilizan las mujeres inmigrantes para desarrollar sus propias redes sociales en las comunidades de destino?

En cuanto a la última interrogante, encontramos que Hwan-Oh (2007) se acerca un poco a este rubro, sin que sea su objetivo, al estudiar los negocios de estéticas establecidos por mujeres coreanas en la ciudad de Nueva York. El autor describe cómo las mujeres participan en las asociaciones rotativas de crédito (en algunas partes de México llamadas cundinas o tandas), formadas por amigos, compañeros de trabajo y miembros de la familia, para ahorrar e instalar un negocio. Y cómo estas asociaciones de crédito están sirviendo de apoyo social para sus miembros, quienes esperan y confían en el apoyo que los miembros de estas asociaciones pueden brindarles, lo que reduce el estrés y la ansiedad de sus miembros en situaciones de fracaso empresarial. Asimismo, las asociaciones rotativas de crédito fungen como apoyo social para los miembros que se sienten solos o que sufren un choque cultural después de migrar, o bien, para aquellos que tienen conflictos con sus múltiples funciones, como es el caso de las mujeres que realizan tareas de empresarias, esposas y madres.

En otro punto de análisis, encontramos que la participación de las mujeres en actividades por cuenta propia se relaciona con la movilidad social y la salida de los sectores laborales clásicos, reservados a las mujeres inmigrantes, tales como la limpieza, el cuidado de los niños y los ancianos. Oso y Ribas (2007) encontraron que las mujeres dominicanas en España utilizan el autoempleo como estrategia de movilidad social, mientras que las marroquíes lo utilizan como estrategia de refugio, con el fin de salir de su situación de precariedad.

Un estudio reciente realizado por Valdez (2011) y llevado a cabo en la ciudad de Houston, Texas, con empresarios de distintas etnias, señala que es la intersección entre género, raza y clase, no sólo la etnia, lo que condiciona la posición desigual de hombres y mujeres latinos en el altamente estratificado sistema social estadounidense, una sociedad que es comprendida en tres sistemas de opresión y poder: capita-

lismo, patriarcado y la supremacía de los blancos. En este sistema, los individuos tienen una "localización social" (*social location*) que los posiciona en el mercado con diferentes recursos individuales, sociales y gubernamentales. Así, la autora argumenta, por ejemplo, que las mujeres de clase baja tienden a iniciar trabajos por cuenta propia para escapar de las condiciones laborales del trabajo previo; las mujeres de clase alta inician trabajos por cuenta propia para poner en práctica nuevas habilidades o para superar el bloqueo de la movilidad, incluso señala que las mujeres expresan el deseo de ayudar o disfrutar ellas mismas, de sus clientes o su comunidad (Valdez, 2011:158).

Anthias y Mehta (2008:105) aportan elementos para analizar factores individuales en la participación de las mujeres en el autoempleo; las autoras consideran que, en el caso de las mujeres, los papeles que desempeñan "las crisis de vida" (tal es el caso de una enfermedad, relaciones de abuso y desempleo) son muy importantes para decidir emprender actividades por cuenta propia. Aquí vemos cómo las relaciones de género, manifiestas en la violencia doméstica, pueden constituir un factor que impulse a las mujeres al trabajo por cuenta propia. Además, las autoras encontraron que la experiencia de las mujeres en programas de entrenamiento, cuya participación fue motivada por una crisis de vida, les proporcionó confianza, redes de apoyo y, en algunos casos, les ayudó a pensar en instalar un negocio propio como una opción para salir de su crisis. Estas "crisis de vida" aparecen también como un factor que impulsa al autoempleo en el caso de los varones. Valenzuela (2007), para el caso de inmigrantes mexicanos en el negocio de los restaurantes en Los Ángeles, lo describe como "momento de ruptura"; no obstante, a diferencia de las complejas implicaciones como la enfermedad y el abuso que sufren las mujeres, éste se circunscribe sólo al ámbito económico-laboral, a situaciones en que el inmigrante, al enfrentar la pérdida del empleo desempeñado durante largo tiempo, y ante la pobre perspectiva

de reinserción en el mercado general de trabajo, opta por el autoempleo a pesar de la incertidumbre que tal decisión conlleva.

Asimismo, el estatus migratorio es una condición individual, enmarcada en contextos locales y nacionales, que amerita ser considerada en el análisis de los factores que mueven a las mujeres al autoempleo. En este sentido, en 2006 Mushaben analizó las economías étnicas turcas en Alemania, ofreciendo una visión general de las diferencias generacionales dentro de la comunidad turco-alemana. El estudio sugiere que la tercera generación de inmigrantes es más propensa a adoptar la ciudadanía formal y a inaugurar empresas fuera del sector de la alimentación. El autor sostiene que los trabajadores que migran con visas temporales por lo general recurren a trabajos por cuenta propia, motivados por el desempleo estructural y la exclusión social. De la misma forma, las mujeres inmigrantes también recurren a la creación de empresas propias, con la esperanza de escapar de la doble discriminación que enfrentan como mujeres y extranjeras. El autor concluye que la comunidad turca se ha visto obligada a confiar en su enclave económico con el fin de construir una base participativa que de lo contrario se les negaría en virtud de las leyes de ciudadanía alemana.

Mushaben (2009) llevó a cabo una investigación teniendo en cuenta las situaciones migratorias de mujeres inmigrantes en Alemania originarias de cinco países diferentes (esposas de los italianos trabajadores huéspedes, inmigrantes postsoviéticas, mujeres de origen turco, refugiadas bosnias y migrantes temporales de origen polaco). Al comparar los patrones de (des)empleo, el emprendimiento y la emancipación, el autor afirma que las clasificaciones legales discriminatorias, no las diferencias étnico-culturales, constituyen la principal barrera para la integración de las mujeres en la vida socioeconómica y política en Alemania.

También, al estudiar la participación de las mujeres mexicanas en actividades por cuenta propia —el caso de las

estilistas en Arizona—, Montoya, Ochoa y Woo (2012) encontraron que las políticas migratorias estatales, encaminadas a desincentivar y complicar más la participación de los inmigrantes indocumentados en el mercado laboral formal, están orillando a las mujeres a implementar actividades por cuenta propia de manera informal. Sin embargo, consideramos que este fenómeno está afectando a los inmigrantes indocumentados indistintamente del género.

FACTORES QUE DETERMINAN LA PARTICIPACIÓN
DE LAS MUJERES INMIGRANTES EN ACTIVIDADES
POR CUENTA PROPIA

La revisión de investigaciones anteriores proporciona una base para proponer una clasificación de cuatro niveles de los factores que determinan la participación de las mujeres inmigrantes en actividades por cuenta propia: global, local, familiar e individual (véase el cuadro 1 en p. 40).

*Contexto global: la división sexual del trabajo
y la discriminación por género en el mercado laboral*

La división sexual del mercado laboral influye en la participación de las mujeres en actividades por cuenta propia. Por una parte, tenemos que las tareas desarrolladas por las mujeres en la esfera privada han marcado el rumbo del sector económico en el que desarrollan sus actividades laborales. Los estudios revisados sugieren que las mujeres se enfocan lógicamente en los sectores donde tienen práctica y conocen sobre la actividad, lo que resulta en una alta concentración de la fuerza laboral femenina en el sector servicios.

Por otra parte, las tendencias económicas de informalización y personalización de los servicios generan nuevas oportunidades de mercado para las mujeres, al tiempo que

la inseguridad laboral de estos mismos sectores las motiva a realizar actividades por cuenta propia (Mushaben, 2009:1260). Sumado a esto, enfrentan desventajas en el mercado laboral por el género, como la discriminación y el bloqueo de oportunidades. “Las mujeres inician trabajos por cuenta propia, no sólo porque quieren más autonomía e independencia en la toma de decisiones sino también para escapar de la condición de empleadas domésticas” (Morokvasic, 1988:412). Sin embargo, la literatura sobre economías étnicas nos advierte que esto no es exclusivo de las mujeres, estas mismas desventajas las enfrentan los hombres inmigrantes en el mercado laboral. Pero no todos los hombres ni todas las mujeres inmigrantes presentan estas condiciones, esto también se relaciona con la clase social a la que pertenecen los inmigrantes, como lo advierte Valdez (2011), por lo que la intersección de género, raza y clase, no sólo la etnia, condiciona la posición desigual de hombres y mujeres en una sociedad con sistemas de opresión y poder —tal como lo hemos mencionado anteriormente.

*Contexto local: las políticas de inmigración
y regulaciones gubernamentales*

Las clasificaciones legales de los inmigrantes originadas por las políticas migratorias nacionales, aunadas a factores económicos estructurales, tienen enormes consecuencias en la incorporación de los inmigrantes a la sociedad y economía de las comunidades de destino. Las diferencias legales entre los inmigrantes están configurando las estructuras de oportunidades para cada grupo (Mushaben, 2009:1252). Asimismo, las limitadas oportunidades que tienen las inmigrantes indocumentadas para emplearse en trabajos asalariados las obliga a iniciar actividades por cuenta propia de manera informal (Montoya, Ochoa y Woo, 2012). De esta manera, se van acumulando desventajas de recursos y en el mercado laboral para las mujeres inmigrantes.

El marco de políticas normativas puede incentivar o desalentar la apertura de actividades por cuenta propia. En el caso de España, por ejemplo, las mujeres suelen instalar salones de belleza debido a que el gobierno español no exige un diploma para instalar una peluquería. Tampoco se requieren altos niveles de educación para aprender el arte, o grandes inversiones de capital para instalar el negocio, además de ser un servicio de alta demanda entre las mujeres dominicanas y latinas radicadas en ese país (Oso y Ribas, 2007).

Asimismo, la falta de reconocimiento por parte de los marcos normativos de los estudios realizados por los inmigrantes en sus comunidades de origen constituye otro impulso para realizar trabajos por cuenta propia y así utilizar los recursos fuera del mercado laboral formal. Encontramos una literatura considerable que sostiene que las mujeres utilizan las actividades por cuenta propia como una estrategia para la movilidad laboral, como una estrategia para continuar su vida profesional y aprovechar sus habilidades, conocimientos y la formación que traen de sus comunidades de origen (Oso y Ribas, 2007; Budig, 2006; Mushaben, 2006; Kreide, 2003; Dallalfar, 1994; Hillman, 1999).

Contexto familiar

En este contexto, el autoempleo es una estrategia de las mujeres para tratar de conciliar las responsabilidades familiares, su carrera y la maternidad. En relación con la motivación para el autoempleo, encontramos que, de manera general, los hombres son impulsados por las ganancias financieras, mientras que las mujeres están más motivadas por factores personales y simbólicos para su proyecto de vida, como su deseo de independencia, de control y de un trabajo flexible que les permita cuidar a sus hijos (Carr, 1996; Boden, 1999; Lohmann, 2001; Budig, 2006; Anthias y Mehta, 2008).

Con el fin de realizar múltiples tareas, las mujeres necesitan empleos de tiempo parcial u horarios flexibles de trabajo, por lo que comienzan actividades por cuenta propia tratando de conseguir su propio programa y organización de sus funciones (Valdéz-Gardea, Ochoa y González, 2011). El autoempleo ofrece a las mujeres el elemento deseable y valioso de la flexibilidad en horarios y lugar de trabajo.

Características personales

Además de las características individuales de edad, educación y clase, las cuales pueden generalizarse también en los hombres, encontramos factores individuales, específicos de las mujeres, que nos ayudan a explicar los determinantes que impulsan su participación en actividades por cuenta propia.

Por ejemplo, Anthias y Mehta (2008:105) consideran que el papel que desempeñan "las crisis de vida" (enfermedad, abuso, desempleo) en el caso de las mujeres es muy importante para que decidan emprender actividades por cuenta propia. Las relaciones de género, como decidir terminar con las relaciones maritales que implican maltrato físico, pueden detonar la necesidad de iniciar un trabajo por cuenta propia. De igual manera, cuando hay un hijo enfermo que cuidar, por lo general la responsabilidad recae en las mujeres, por lo que se hace imperativo para ellas reorganizar su vida laboral y así poder cumplir con la función de cuidar a un enfermo.

Otros de los factores que impulsan particularmente a las mujeres a iniciar actividades por cuenta propia lo constituyen las presiones psicológicas estructurales. Kupferberg (2003) encuentra, al comparar las condiciones que viven los "recién llegados" con las que viven las mujeres, que los individuos, al no contar con una igualdad de condiciones para desarrollarse laboralmente, se ven en la necesidad de emprender sus propios negocios. Eso lo podemos aplicar en general a

todas las minorías; sin embargo, esta presión estructural puede redoblar su importancia si combinamos dos condiciones de minorías: la de mujer y la de inmigrante.

CUADRO 1
FACTORES QUE DETERMINAN LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES
MIGRANTES EN ACTIVIDADES POR CUENTA PROPIA

<i>Globales</i>	<i>Locales</i>	<i>Familiares</i>	<i>Individuales</i>
División sexual del trabajo (Kupferberg, 2003; Mushaben, 2009; Oso y Ribas, 2007).	Políticas de inmigración y estatus migratorio (Mushaben, 2009; Montoya <i>et al.</i> , 2012).	Múltiples tareas (Anthias y Mehta, 2008; Lohman, 2001; Budig, 2006).	Crisis de vida y relaciones de género Anthias y Mahta, 2008
Discriminación por género en el mercado laboral (Dallafar, 1994; Hillman, 1999; Kreide, 2003; Budig, 2006).	Regulaciones económicas y empresariales (Oso y Ribas, 2007).	Horarios flexibles (Carr, 1996; Boden, 1999; Lohman, 2001; Budig, 2006).	Presiones psicológicas estructurales (Kupferberg, 2003).
Sistemas de opresión y poder (capitalismo, patriarcado, supremacía de los blancos) (Valdez, 2011).			

FUENTE: elaboración propia con base en la literatura revisada.

CONCLUSIONES

Dentro de la perspectiva teórica de las economías étnicas encontramos elementos estructurales del mercado laboral que nos ayudan a entender los factores que determinan la participación de las inmigrantes en el autoempleo. Encontramos factores que impactan en la implementación de actividades por cuenta propia, indistintamente del género, pero que consideramos se agudizan en el caso de las mujeres debido al sistema social de opresión y poder que prevalece en los lugares de destino, como es el sistema de clases y de patriarcado. Las desventajas y discriminación que enfrentan los inmigrantes en el mercado laboral se pueden acrecentar para las mujeres inmigrantes, ya que se suma la discriminación por género a la de raza o etnia y clase, por lo que enfrentan doble discriminación y desventaja. Otro de estos factores lo constituyen los nuevos marcos de políticas migratorias y controles de empleo —más estrictos—, lo que limita aún más las opciones de empleos e ingresos de las familias inmigrantes y obliga a las mujeres a formar parte de la mano de obra familiar, ámbito en el que el autoempleo representa la única opción para las mujeres indocumentadas, ya que las posibilidades de empleo en el mercado general de trabajo están cerradas.

Por su parte, el análisis de las teorías de género sobre el autoempleo nos brinda la oportunidad de agregar distintos aspectos: los roles y relaciones de género, la realización de múltiples tareas y la necesidad de horarios flexibles, los cuales nos ayudan a entender los factores que impulsan el autoempleo de las inmigrantes. Asimismo, consideramos que, frente a las crisis personales o familiares —ya sea desempleo, enfermedad o abuso—, son las mujeres las que se ven en la necesidad de reorganizar su vida familiar, laboral y optar por el autoempleo.

También influyen en el autoempleo de las mujeres inmigrantes las características propias del sector servicio, donde

han adquirido experiencia laboral. Las condiciones laborales precarias que se ofrecen en los trabajos de servicios, la creciente demanda de servicios personales, así como su experiencia en este sector, son factores que incentivan a las mujeres a iniciar este tipo de actividades por cuenta propia. En efecto, encontramos que la propiedad de negocios de las mujeres inmigrantes se concentra principalmente en la alimentación, cosmetología, peluquería, estéticas, venta y confección de ropa, negocios de limpieza, agencias de viajes, manicura, pedicura y cuidado de la piel. Consideramos que en estas actividades se requiere un mayor análisis —y agregar el factor de género— para aportar elementos conclusivos sobre el vínculo inseparable entre el autoempleo de las mujeres inmigrantes y las economías étnicas o, en su defecto, marcar el inicio del surgimiento y desarrollo de economías de género entre las inmigrantes internacionales, ya sea por los factores que las originan o por las características del sector en el cual desarrollan su actividad por cuenta propia.

BIBLIOGRAFÍA

- Anthias, Floya y Nishi Mehta (2008), "Gender, the Family and Self-Employment: Is the Family a Resource for Migrant Women Entrepreneurs?", en Ursula Apitzsch y Maria Kontos (eds.), *Self-Employment Activities of Women and Minorities: Their Success or Failure in Relation to social Citizenship Policies*, Wiesbaden, vs Verlag für Sozialwissenschaften, pp. 97-107.
- Badou, Cheikh Anta (2008), "Migration and Cultural Change: Money, 'Caste', Gender, and Social Status among Senegalese Female Hair Braiders in the United States", en *Africa Today*, vol. 55, núm. 2, pp. 1-24.
- Barros Nock, Magdalena (2006), "Entrepreneurship and Gender Relations. The Case of Mexican Migrants in Rural California", en Second International Symposium on

- Migration and Development: Migration, Transnationalism and Social Transformation, Cocoyoc, Morelos, México, 25-28 de octubre.
- Boden Jr., Richard J. (1999), "Flexible Working Hours, Family Responsibilities, and Female Self-Employment", en *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 58, núm. 1, pp. 72-83.
- Bonacich, Edna (1973), "A Theory of Middleman Minorities", en *American Sociological Review*, vol. 38, núm. 5, pp. 583-594.
- y J. Modell (1981), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: A Study of Japanese Americans*, Berkeley/Los Ángeles, University of California Press.
- Borjas, George J. (1986), "The Self-Employment Experience of Immigrants", en *The Journal of Urban Resources*, Working Paper núm. 1942, National Bureau of Economic Research, disponible en <<http://www.nber.org/papers/w1942.pdf>>, consultado el 31 de enero de 2012.
- Budig, Michelle J. (2006), "Intersections on the Road to Self-Employment: Gender, Family and Occupational Class", en *Social Force*, vol. 84, núm. 4, pp. 2223-2239.
- Carr, Deborah (1996), "Two Paths to Self-Employment? Women's and Men's Self-Employment in the United States, 1980", en *Work and Occupation*, vol. 23, núm. 1, pp. 26-53.
- Cerrutti, Marcela y Douglas S. Massey (2001), "On the Auspices of Female Migration from Mexico to the United States", en *Demography*, vol. 38, núm. 2, pp. 197-200.
- Collins, Jock (2008), "Immigrant Entrepreneurs in Australia: Regulations and Responses", en Catarina Reis Oliveira y Jan Rath (eds.), *Migrações Journal-Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, núm. 3, Lisboa, ACIDI, pp. 49-59.
- Dallalfar, Arlene (1994), "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs", en *Gender and Society*, vol. 8, núm. 4, pp. 541-561.

- Gilbertson, Greta (1995), "Women's Labor and Enclave Employment: The Case of Dominican and Dominican Women in New York City", en *International Migration Review*, vol. 29, núm. 3, pp. 657-670.
- Hillman, Felicitas (1999), "A Look at the 'Hidden Side': Turkish Women in Berlin's Ethnic Labour Market", en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, núm. 2, pp. 267-282.
- Hirsch, Jennifer S. (2002), "Qué pues, con el pinche NAFTA?: Gender, Power and Migration Between Western Mexico and Atlanta", en *Urban Anthropology*, vol. 31, núm. 3-4, pp. 351-387.
- Hughes, Karen D. (2003), "Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership Gender", en *Work and Organization*, vol. 10, núm. 4, pp. 433-454.
- Hwan-Oh, Jong (2007), "Economic Incentive, Embeddedness and Social Support: A Study of Korean-Owner Nail Salon Workers' Rotating Credit Associations", en *International Migration Review*, vol. 41, núm. 3, pp. 623-655.
- Kloosterman, Robert y Joanne van der Leun (1999), "Just for Starters: Commercial Gentrification by Immigrants Entrepreneurs in Amsterdam and Rotterdam Neighborhoods", en *Housing Studies*, vol. 14, núm. 5, pp. 659-677.
- _____; Joanne van der Leun y Jan Rath (1999), "Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherland", en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, núm. 2, pp. 252-266.
- Kreide, Regina (2003), "Self-Employment of Women and Welfare-State Policies", en *International Review of Sociology*, vol. 13, núm. 1, pp. 205-218.
- Kupferberg, Feiwei (2003), "The Established and the Newcomers: What Makes Immigrant and Women Entrepreneurs

- neurs so Special?", en *International Review of Sociology*, vol. 13, núm. 1, pp. 89-104.
- Levent, T. Baycan; Enno Masurel y Peter Nijkamp (2002), "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life", en *Research Memorandum*, núm. 32, Ámsterdam, Vrije Universiteit.
- ____ y Peter Nijkamp (2011), "Migrant Female Entrepreneurship: Driving Forces, Motivation and Performance", en Sameesha Desai, Peter Nijkamp y Roger Stough (eds.), *New Dimensions in Regional Economic Development: The Role of Entrepreneurship Research, Practice and Policy*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 198-236.
- Light, Ivan (1972), *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Black*, Berkeley, University of California Press.
- ____ (1979) "Disadvantaged Minorities in Self-Employment", en *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 20, núm. 1-2, pp. 31-45.
- ____ (1984) "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America", en *Ethnic and Racial Studies*, vol. 7, núm. 2, pp. 195-216.
- ____ (2001) "Immigrant Place Entrepreneurs in Los Angeles, 1970-1999", en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, núm. 2, pp. 215-228.
- ____ (2004) "Immigration and Ethnic Economies in Giant Cities", en *International Social Science Journal*, vol. 56, núm. 181, Blackwell Publishing/UNESCO, pp. 385-398.
- ____ (2007a) "Economías étnicas", en J. Beltrán, L. Oso et al. (coords.), *Empresariado étnico en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales/Fundación Cidob, pp. 41-68.
- ____ (2007b) "Women's Economic Niches and Earnings Inferiority: The View from the Ethnic Economy", en *Journal and Ethnic and Migration Studies*, vol. 33, núm. 4, pp. 541-557.

- _____ y Carolyn Rosenstein (1995), *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*, Nueva York, Aldyne de Gruyter.
- _____ y Steven Gold (2000), *Ethnic Economies*, San Diego, Academic Press.
- _____; Rebeca Him y Connie Hum (2002), "¿Globalización, cadenas de vacantes o redes de migración? Empleo de inmigrantes e ingreso en Los Ángeles y su área metropolitana", en Mónica Gambrill (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, México, CISAN-UNAM.
- Lohmann, Henning (2001), "Self-Employed or Employee, Full-Time or Part-Time? Gender Differences in the Determinants and Conditions for Self-Employment in Europe and the US", Working Paper, Arbeitspapiere, Mannheim Zentrum für Europäische Sozialforschung, disponible en <<http://www.mzes.uni-mannheim.de>>.
- López-Garza, Marta (2001), "A Study of the Informal Economy and Latina/o Immigrants in Greater Los Angeles", en Martha López Garza y David R. Díaz, *Asian and Latino Immigrants in a Restructuring Economy. The Metamorphosis of Southern California*, Stanford, Stanford University Press.
- Massey, Douglas et al. (1991), *Los ausentes. El proceso social de la migración internacional en el occidente de México*, México, Conaculta/Alianza Editorial.
- Min, Pyong Gap (1988), *Ethnic Business Enterprises: Korean Small Business in Atlanta*, Nueva York, Center for Migration Studies.
- Montoya Zavala, Erika; Anna Ochoa O'Leary y Ofelia Woo Morales (2012), "A Headache Every Day since the New Law: Self-Employed Mexican Women in the Hair Styling Business and Anti-immigrant Policies in Arizona" (en dictamen).
- Mora, Marie T. y Alberto Dávila (2006), "Mexican Immigrant Self-Employment Along the U.S.-Mexico Border: An Ana-

- lysis of 2000 Census Data", en *Social Science Quarterly*, vol. 87, núm. 1, pp. 91-109.
- Morokvasic, Mirjana (1988), "Roads to Independence. Self-Employed Immigrants and Minority Women in Five European States", en *International Migration*, vol. 29, núm. 3, París, Centre National de la Recherche Scientifique, pp. 407-419.
- _____ (1991) "Roads to Independence. Self Employed Immigrants and Minority Women in Five European States", en *International Migration*, vol. 29, núm. 3, pp. 407-419.
- Mushaben, Joyce Marie (2006), "Thinking Globally, Integrating Locally: Gender, Entrepreneur and Urban Citizenship in Germany", en *Citizenship Studies*, vol. 10, núm. 2, pp. 203-227.
- _____ (2009), "Up the Down Staircase: Redefining Gender Identities through Migration and Ethnic Employment in Germany", en *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 35, núm. 8, pp. 1249-1274.
- Nijkamp, Peter; Sahin Mediha y Tüzün Baycan-Levent (2009), "Migrant Entrepreneurship and New Urban Economic Opportunities", Tinbergen Institute Discussion Paper, disponible en <<http://www.tinbergen.nl>>.
- Oso, Laura y Natalia Ribas (2007), "Empresariado étnico y relaciones de género: mujeres dominicanas y marroquíes en Madrid y Barcelona", en *Empresariado étnico en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales/Fundación Cidob, pp. 211-228.
- Pastor Jr., Manuel (2001), "Economics and Ethnicity. Poverty, Race and Immigration in Los Angeles County", en Martha López Garza y David R. Díaz, *Asian and Latino Immigrants in a Restructuring Economy. The Metamorphosis of Southern California*, Stanford, Stanford University Press.
- Pecoud, Antoine (2010), "What is Ethnic in a Ethnic Economy?", en *International Review of Sociology*, vol. 20, núm. 1, pp. 59-76.

- Phizacklea, Annie (1983), *One Way Ticket: Migration and Female Labour*, Londres/Boston, Routledge & Kegan Paul.
- Portes, Alejandro y R. Bach (1985), *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley y Los Angeles, University of California Press.
- Rath, Jan y Robert Kloosterman (2000), "Outsiders' Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship", en *International Migration Review*, vol. 34, núm. 3, pp. 657-681.
- Valdez, Zulema (2011), *The New Entrepreneurs. How Race, Class and Gender Shape American Enterprise*, Stanford, Stanford University Press.
- Valdéz-Gardea, Gloria Ciria; Anna Ochoa O'Leary y Norma González (2011), "El trabajo flexible y la baja inversión en la educación de las mujeres de la frontera EEUU-México", en *Región y Sociedad*, vol. XXIII, núm. 50, pp. 23-54.
- Valenzuela Jr., Abel (2002), "Working on the Margins in Metropolitan Los Angeles: Immigrants in Day Labor Work", en *Migraciones Internacionales*, vol. 1, núm. 2, enero-junio.
- Valenzuela Camacho, Blas (2007), *Economías étnicas en metrópolis multiculturales. Empresarialidad sinaloense en el sur de California*, México, Universidad Autónoma de Sinaloa/Plaza y Valdés.
- Waldinger, Roger (1995), "The 'Other Side' of Embeddedness: A Case-Study of the Interplay of Economy and Ethnicity", en *Ethnic and Racial Studies*, vol. 18, núm. 3, pp. 555-580.
- Wilson, Tamar Diana (2009), *Women's Migration Networks in Mexico and Beyond*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- Zhou, Min y John R. Logan (1989), "Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown", en *American Sociological Review*, vol. 54, núm. 5, pp. 809-820.

HISPANAS E HISPANOS MIGRANTES
EN ESTADOS UNIDOS.
DIVISIÓN DIGITAL Y FACTORES DIFERENCIADORES

Ana Luz Ruelas*

Si tenemos inequidades estructurales en la sociedad no podemos esperar tener menos que eso en internet, que no es un espacio neutral, opuesto al mundo real, sino que está inextricablemente conectado a la vida diaria y a las instituciones sociales.

Peter Chow-White

Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) han adquirido una enorme visibilidad en las comunidades locales, donde se ha masificado su uso tanto en espacios fijos como abiertos, pero también en las comunidades transnacionales, por efecto de la migración. Entre los migrantes, la comunicación hablada o gráfica, por el teléfono móvil o en las redes sociales virtuales se ha vuelto un artículo cotidiano, indispensable para mantener las relaciones con la familia y estar al día con sus comunidades de origen y como auxiliar en las más disímolas actividades.

Nunca antes, desde hace cinco años, los mexicanos que residen en Estados Unidos habían estado tan interconectados al instante con sus familiares o seres más cercanos. Ello ha tenido en lo inmediato una fuerte incidencia positiva en las actividades cotidianas y las emociones de ambas partes; lo que aún falta conocer en su justa dimensión.

* Profesora-investigadora de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Correo electrónico: <aruelas@uas.uasnet.mx>.