

Emprendedores bolivianos en una ciudad global: el caso de Washington¹

Bolivian entrepreneurs in a global city: the case of Washington

Marie D. Price²

Tinkazos, número 33, 2013 pp. 69-87, ISSN 1990-7451

Fecha de recepción: abril de 2013
Fecha de aprobación: mayo de 2013
Versión final: mayo de 2013

Este estudio examina el emprendimiento hispano en el contexto de la formación de ciudades globales, centrándose en el área metropolitana de Washington D.C. y en las actividades empresariales de los inmigrantes bolivianos. La autora pone de relieve las características socioeconómicas de los bolivianos, el patrón espacial de los lugares de negocios, así como las estrategias que el grupo emplea. Este grupo se distingue por un mayor nivel de educación, ingresos y empleo por cuenta propia.

Palabras clave: emprendedores bolivianos / empresarios migrantes / empresario autónomo / negocios / redes sociales / capital social

This study examines Hispanic entrepreneurship in the context of global city formation, focusing on the Washington D.C. metropolitan area and the business activities of Bolivian immigrants. The author highlights the socioeconomic characteristics of the Bolivian entrepreneurs, the spatial pattern of their places of business, and the strategies that the group uses. This group is distinguished by a higher level of education, income and self-employment.

Key words: Bolivian entrepreneurs / migrant entrepreneurs / self-employed entrepreneurs / business / social networks / social capital

-
- 1 Este artículo es una revisión de un trabajo anterior publicado como "Hispanic Entrepreneurship in a Global City: The Bolivian Diaspora in Washington DC" en *The Hispanic Presence in Washington D.C.*, editado por Enrique Pumar, 2012.
 - 2 Profesora de Geografía y Asuntos Internacionales, George Washington University. Correo electrónico: mprice@gwu.edu. Washington D.C., U.S.A. 20052.

CIUDADES GLOBALES Y EMPREENDEDORES INMIGRANTES

Los inmigrantes juegan un papel clave en cuanto a proveer de trabajadores, tanto especializados como no, a las ciudades globales (Sassen, 1991; Price y Benton-Short, 2008). En ciudades tan diversas como Los Ángeles, Sídney, Londres y Singapur, los inmigrantes componen un 25%, o incluso más, de la fuerza laboral existente. En los Estados Unidos los inmigrantes especializados han sido decisivos para el crecimiento del sector de la alta tecnología, el campo de la biomedicina, la ingeniería y las finanzas (Saxenian, 2006; Hall *et al.*, 2011). Los inmigrantes no especializados son desproporcionadamente relegados al trabajo peligroso y difícil que los naturales del país adoptivo evitan (Massey, 2008: 8). Mientras crece el número de mujeres inmigrantes, estas son comúnmente contratadas para trabajos de cuidados, limpieza y servicio doméstico (Samers, 2010: 101).

Tanto en el sector especializado como en el no especializado, los inmigrantes en los Estados Unidos tienden a crear sus propios puestos de trabajo, y está ampliamente documentado que los inmigrantes tienen mayores probabilidades de ser autónomos que los habitantes nacidos en las áreas metropolitanas de los Estados Unidos (Price y Chacko, 2010). La sola presencia de inmigrantes puede estimular el crecimiento económico; un reportaje del Centro para el Futuro Urbano argumenta que “los inmigrantes autónomos se han posicionado como la clave para el futuro crecimiento urbanístico de ciudades como Nueva York y Los Ángeles, y con un poco de planificación y apoyo, podrían suponer un empuje económico aún mayor en el futuro” (Bowles y Colton, 2007). De hecho, la conexión existente entre inmigrantes y emprendimiento también es parte de la dinámica de las ciudades globales.

En este artículo se busca difundir algunos de los resultados de la investigación sobre la iniciativa

empresarial de inmigrantes en las ciudades globales, realizada entre 2006 y 2009, con el apoyo de una beca de investigación de CIBER. El foco principal del estudio se sitúa en una sola ciudad global: Washington D.C., y el papel que los naturales de Bolivia han jugado en la economía local y transnacional de la misma. Durante los últimos treinta años, Washington ha surgido como uno de los mayores destinos para los hispanoamericanos, especialmente los provenientes de América central y la región andina. Aunque la población hispanoamericana era relativamente menor en tamaño hace tres décadas, el censo realizado en 2010 reveló que 800.000 hispanoamericanos residen en el área metropolitana de la ciudad, de una población de 5.6 millones, lo que arroja una cifra del 14% de la población total. Los ingresos medios de los hispanoamericanos en el área metropolitana entre los años 2009 y 2011 eran de \$us 63.823, considerablemente mayores que la media nacional para este grupo, que en el mismo periodo recibía \$us 40.843. Estos datos avalan el punto de vista de que los hispanoamericanos residentes en el área metropolitana de Washington D.C. son los más pudientes de todo el país (O’Neil Parker, 2005).

En un estudio fundacional sobre los autónomos hispanoamericanos de Washington en los años noventa, Patricia Pessar (1995) concluyó que la identidad nacional y la adherencia a clases sociales lastraban significativamente el desarrollo de una economía centrada en este grupo. Es ciertamente engañoso pensar en términos de una economía centrada en todo el espectro hispanoamericano, cuando lo más razonable sería pensar en pequeñas subeconomías como la salvadoreña o la peruana. Dado que existe una gran variedad de orígenes nacionales del grupo hispanoamericano en Washington, y de que estos últimos tienden a pensar en sí mismos en términos de nacionalidad y no de colectivo étnico o social, el estudio se centró en la experiencia empresarial de un solo grupo: los inmigrantes bolivianos.

Gracias a la atención prestada, específicamente a los emprendedores inmigrantes de un grupo específico y en una sola ciudad, uno puede analizar individualmente tanto el contexto urbano de la misma como su relevancia para el emprendimiento. En este caso se utilizaron las siguientes categorías: características socioeconómicas, patrón geográfico y redes estratégicas de las economías inmigrantes en ciudades globales como Washington. Del mismo modo, se tomaron en cuenta determinadas estructuras rígidas que limitan la capacidad de un inmigrante de convertirse en un empresario autónomo en esta ciudad.

El contexto socioeconómico incluye nichos particulares de mercado de la economía urbana que los distintos grupos inmigrantes pueden explotar, y la relación que estos grupos de inmigrantes tienen entre ellos mismos y los habitantes nacidos en el territorio de adopción. En el aspecto geográfico del emprendimiento se incluyen la distribución de los negocios regentados por inmigrantes y su distribución residencial. Por ejemplo, las oportunidades de negocio disponibles para una gran comunidad inmigrante localizada en un solo punto son menores que las de grupos más pequeños, pero más alejados geográficamente. Por último, las redes de negocios y el capital social de grupos específicos de personas son elementos claves para el éxito empresarial. Las organizaciones de inmigrantes (tómense como ejemplo las organizaciones religiosas, deportivas o asociaciones de crédito) influyen significativamente en su capacidad de acceder a capital financiero y social.

El rol que juegan los inmigrantes en el tejido empresarial, así como las características sociales que prevalecen entre estos grupos, como la emprendeduría, están bien documentados (Aldrich y Waldinger, 1990; Rajman y Tienda, 2000; Pandit y Holloway, 2005; Kaplan y Li, 2006). Los motivos para el emprendimiento inmigrante son variados, pero las tres interpretaciones más

completas de este patrón incluyen: la tesis del enclave, la tesis de la movilidad bloqueada, y la tesis de la diversidad ventajosa. En este documento estas tres tesis serán empleadas para interpretar el resultado de mi investigación.

La tesis del enclave afirma que el emprendimiento inmigrante es originado por la demanda de bienes y servicios de una determinada comunidad, normalmente concentrada en las ciudades (Wilson y Portes, 1980; Light y Bonacich, 1991; Aldrich y Waldinger, 1990). Esta tesis se basa en la asociación de inmigrantes para crear una economía centrada en su grupo poblacional, y en general no habla del papel del Estado o las agencias locales en la creación de empresas centradas en el mencionado grupo. La tesis de la movilidad bloqueada contextualiza la emprendeduría inmigrante como una respuesta a los prejuicios culturales de la sociedad adoptiva y sus estructuras económicas (Aldrich *et al.*, 1983; Li, 2001). En particular, aquellos inmigrantes cuyas credenciales no son reconocidas o aquellos que experimentan discriminación en el mercado laboral recurren a la emprendeduría para crear oportunidades para sí mismos.

La ventaja que ofrece la tesis de la diversidad pone el acento en el capital social y el cultural que los inmigrantes, especialmente aquellos con buenas cualificaciones, traen a las ciudades, que a su vez fomentan mayor creatividad y crecimiento económico (Florida, 2002; Saxenian, 2006; Wood y Landry, 2008). Esta interpretación es más reciente acerca de la influencia que los inmigrantes empresarios tienen en la economía urbana, y está especialmente potenciada por el influjo de inmigrantes con altas cualificaciones de Asia oriental y sur a los Estados Unidos. Muchas de las políticas urbanas contemporáneas que planean atraer a nuevos inmigrantes están inspiradas por la creencia de que estos últimos pueden potenciar la renovación económica, cultural y demográfica de estas ciudades.



Frank Arbelo. *No se coman al Tipnis* (cartel). Tinta china y color digital, 2011.

La tesis de la diversidad ventajosa también tiene implicaciones a nivel trasnacional. Anna Lee Saxenian arguye en *Los nuevos argonautas* (2006) que los empresarios inmigrantes pueden usar su capital sociocultural en su provecho para encontrar socios extranjeros, clientes y proveedores, y para administrar complejas relaciones internacionales de forma efectiva. Mientras que el trabajo de Saxenian se centra en los inmigrantes chinos e indios, este estudio pretende explorar las estrategias de mercado y comercio que unen a los emprendedores bolivianos en el área metropolitana de Washington. A través de entrevistas y grupos especializados, los datos aquí contenidos reflejan la importancia de Washington como centro de la emprendeduría boliviana. Este estudio refleja la importancia de las redes sociales y conexiones culturales para crear nuevos negocios, construir relaciones laborales, y ganar una parte del mercado. Por todo ello, Washington provee una localización ideal para entender las relaciones socioculturales de los bolivianos aquí residentes, y su influencia en los patrones de inversión en los Estados Unidos y más allá.

METODOLOGÍA APLICADA EN EL ESTUDIO

Esta investigación descansa sobre una metodología mixta de análisis cuantitativo y cualitativo para examinar las estrategias de los emprendedores bolivianos en el área metropolitana de Washington. Datos del censo nacional en términos étnicos y de ciudadanos originarios de Bolivia residentes en la ciudad han sido utilizados para identificar el crecimiento de la comunidad, las áreas de asentamiento e indicadores socioeconómicos. En este estudio, los negocios regentados por inmigrantes y el autoempleo son sinónimos de emprendimiento.

En el censo de población llevado a cabo en los Estados Unidos en 2010 no había preguntas relacionadas con el país de origen de los

inmigrantes, pero sí acerca de la identificación racial y étnica. Los investigadores que quieran investigar los datos demográficos de la inmigración en Estados Unidos deben utilizar para ello la Encuesta Americana de las Comunidades (ACS, por sus siglas en inglés), llevada cada año por la administración censataria del gobierno. Este departamento recomienda usar las estadísticas acumuladas de tres años, y en diferentes fases geográficas, en este caso el nivel metropolitano. La mayoría de datos socioeconómicos y demográficos de este estudio provienen del ACS 2009-2011, que es el más reciente.

Métodos cualitativos como la organización de grupos especializados de discusión y entrevistas detalladas han sido utilizados para entender las motivaciones, experiencias y subjetividades del emprendimiento inmigrante. Un grupo de discusión con inmigrantes bolivianos emprendedores fue llevado a cabo, así como entrevistas individuales. Un total de once bolivianos participaron en el grupo con el objetivo de discutir acerca de sus trayectorias, preocupaciones y obstáculos en el emprendimiento, bajo el arbitrio de un moderador. Esta discusión fue llevada a cabo en su mayor parte en español y fue grabada y transcrita.

Durante las entrevistas individuales, preguntas de ámbito general fueron aplicadas junto con preguntas más personales como el nivel educativo, lugar de residencia, tiempo de residencia, y el trabajo realizado antes de emigrar a los Estados Unidos. Las preguntas generales provocaron una discusión sobre la percepción del entrevistado acerca de problemas como su situación de inmigrante emprendedor y la relativa presencia del gobierno, sus políticas e incentivos y su papel en facilitar el emprendimiento. Se investigaron las razones personales de cada individuo para establecer un negocio, los métodos de obtención de capital a los que recurrió, y los grupos de población que el empresario pretendía abarcar y en los cuales identificaba a sus empleados.

EL ÁREA METROPOLITANA DE WASHINGTON COMO DESTINO HISPANOAMERICANO

El área metropolitana de Washington es un importante sector, aunque poco valorado, para el estudio del emprendimiento inmigrante en los Estados Unidos. A pesar de ser un foco de inmigración relativamente reciente, la ciudad es el octavo destino preferido de los inmigrantes, y albergaba aproximadamente 1.2 millones de habitantes nacidos fuera del país en 2011. El área metropolitana mantiene una diversidad de inmigrantes cualificados y no cualificados en el mercado laboral. Analizando cada grupo inmigrante por su lugar de origen, 41,5% son hispanoamericanos, 35,5% asiáticos, y un 13,5% africanos (ACS, 2009-2011). En las pasadas tres décadas muchos inmigrantes han venido a la ciudad atraídos por el robusto sector de las telecomunicaciones, información, seguridad, biotecnología, construcción, y el sector servicios. Contrariamente a focos de inmigración más estudiados como Nueva York, Los Ángeles y Miami, se sabe relativamente poco de la miríada de lazos transnacionales que conectan a la comunidad hispanoamericana de Washington con la región homónima.

De acuerdo al ACS de 2011, 806.207 hispanoamericanos (tanto inmigrantes como descendientes de los mismos) viven en el área metropolitana de Washington, formando el 14% de la población total. Esta cifra es casi el doble desde el censo del año 2000, que definía a Washington como un “área de máximo crecimiento” de la misma comunidad, y que arrojaba una cifra de 432.000. Entre 1980 y el año 2000, la población hispanoamericana en la ciudad creció en un 346%. Tan solo en la última década, del año 2000 al 2010, el crecimiento fue de un 78%. Estas cifras de crecimiento se deben a la natalidad, la inmigración y la migración interna. El 56% de la población hispanoamericana en la ciudad nació fuera de los

Estados Unidos y los subgrupos dominantes son los salvadoreños, mexicanos, guatemaltecos, peruanos y bolivianos (ACS, 2009-2011).

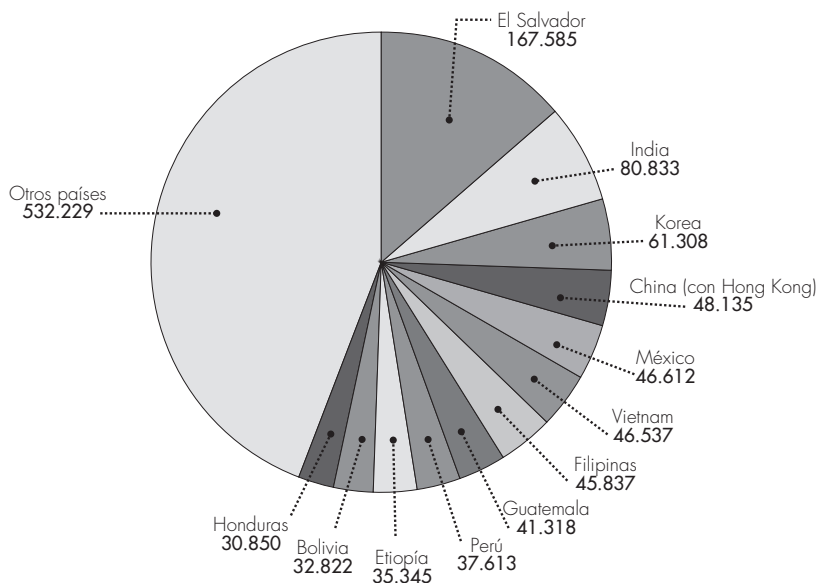
Cuadro 1
Población hispanoamericana en el área metropolitana de Washington
(Incluye tanto a los inmigrantes como los nacidos en el área)

Año	Porcentaje de la población total	Número de hispanoamericanos
1980	3	96.767
1990	5	221.458
2000	9	432.003
2010	14	770.795

Fuente: Censo de los Estados Unidos 1980-2010.

En la mayoría de ciudades de los Estados Unidos el mayor grupo inmigrante está constituido por ciudadanos mexicanos. La diversidad de inmigrantes en general, y de hispanoamericanos en particular, convierte el caso de Washington en algo singular (ver Gráfico 1). De entre los 1.2 millones de inmigrantes en el área metropolitana, el mayor grupo es el salvadoreño, con más de 167.585 censados (ACS, 2009-2011). Los mexicanos son el segundo grupo más numeroso, con 46.612 individuos, que, sin embargo, sólo son una tercera parte de la cifra de salvadoreños. Guatemaltecos, peruanos y bolivianos andan a la zaga, con un tamaño comprendido entre 31.000 y 41.000 personas. Aun así, Washington atrae a una población inmigrante de orígenes más diversos aún: tras los salvadoreños, el mayor grupo lo constituyen los indios, seguidos por coreanos, chinos y vietnamitas. Inmigrantes africanos, muy en particular los etíopes, son parte importante de esta mezcla. Por ello, y en contraposición a ciudades como Los Ángeles, donde los mexicanos integran una amplísima mayoría,

Gráfico 1
Población extranjera en el área metropolitana de Washington, D.C. 2009-2011



Fuente: American Community Survey (ACS), 2009-2011, área metropolitana de Washington, D.C.

los emprendedores de origen hispanoamericano en Washington forman parte de una comunidad mucho más diversa.

Otra característica por la cual la comunidad hispanoamericana en Washington se destaca es su mayor poder adquisitivo, así como sus altos niveles de emprendimiento. Por ejemplo, entre los años 2009-2011, los ingresos medios por familia para el área metropolitana de Washington en total ascendían a \$us 86.680. En el caso de las familias hispanoamericanas la cifra, aunque menor, rondaba los \$us 64.000; y en el caso boliviano llegaba a los \$us 69.000. Por comparación, los ingresos medios totales por familia del país entero en las mismas fechas ascendían a \$us 51.484.

De igual manera, entre los grupos inmigrantes de Washington, los hispanoamericanos destacan por su alto nivel de autoempleo. En total,

el 4,9% de la población del área metropolitana eran emprendedores, mientras que en los hispanoamericanos esa figura ascendía al 6,2%, y llegaba al 10% entre los bolivianos (ACS, 2009-2011). Comparando a los grupos inmigrantes por sus regiones de origen, los hispanoamericanos tienden a tener un ratio más amplio en términos de autoempleo que sus homólogos asiáticos, africanos y europeos (ACS, 2009-2011). En términos de nichos de mercado en la región, los hispanoamericanos están sobrerrepresentados en los sectores de producción y servicios, que tienden a ser los peor pagados. Dado el tamaño de esta comunidad, están infrarrepresentados en la ocupación profesional y la administración. Una vez presentados todos estos datos, quisiera centrarme en la comunidad boliviana emprendedora en Washington, D.C.

EL CASO BOLIVIANO

A nivel nacional, los bolivianos son un grupo muy pequeño, que constituye un 0,2% de la población inmigrante total. Sin embargo, en el área metropolitana de Washington, los bolivianos componen el 2,7% de la población inmigrante. El tamaño total de la población considerada “étnicamente” boliviana (que incluye tanto los inmigrantes como los nacidos en el territorio) en todo el país alcanza la cifra de 100.000 en el censo de 2010³. Aun así, el 44% de los bolivianos, o descendientes de bolivianos, residen en el área metropolitana de Washington, convirtiéndose en el destino preferido de esta comunidad (ACS, 2009-2011). Este porcentaje triplica al segundo destino más popular, Nueva York.

Los bolivianos empezaron a llegar a Washington en números significativos entre los años ochenta y noventa. Parte de este flujo migratorio fue espoleado por la mala marcha de la economía boliviana, aquejada de hiperinflación en los ochenta, y el hecho de que muchos profesionales decidieron buscar oportunidades económicas en otros países. Ya había un pequeño grupo de bolivianos en Washington antes de esos años, pero la comunidad creció al ritmo que se divulgaban rumores sobre oportunidades laborales en la ciudad. Aunque los primeros inmigrantes eran especializados y con altos niveles de educación, las generaciones de inmigrantes más tardías traían niveles más bajos de educación y más precariedad residencial. Como grupo inmigrante, en general, les ha ido bien.

Los inmigrantes bolivianos tienen un perfil socioeconómico que difiere del inmigrante

hispanoamericano común, generalmente de México o América central con poca o ninguna educación. La gran distancia geográfica actúa como criba de aquellos inmigrantes más pobres o de educación más deficiente. En general, los bolivianos que emigran a los Estados Unidos tienen un nivel de educación muy cercano a la media del país, e incluso mayor en algunos casos. Entre aquellas personas de ascendencia boliviana, un 88% ha completado la escuela secundaria, un 33% posee un graduado universitario, y un 11% un grado superior o especialización postuniversitaria. Cada uno de esos porcentajes supera la media estadounidense para los naturales del país (ACS, 2010). De todos los censados, un 65% eran nacidos en Bolivia, lo que reflejaba el alto componente joven de este colectivo. Aunque el ACS no tiene capacidad para reflejar el número exacto de bolivianos en los Estados Unidos, sí refleja que aquellos inmigrantes llegan al país con más capital social, lo que contribuye a que tengan una posición privilegiada entre los hispanoamericanos en general. Los naturales de Bolivia han emigrado históricamente a otros países, como Argentina o España, lo que les da una fuerte red de contactos internacionales. Esta serie de contactos les puede ayudar a asentarse en una ciudad global como Washington.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LOS BOLIVIANOS

Por desgracia, la relativa ventaja en términos de preparación que los bolivianos poseen a su llegada a los Estados Unidos no se traduce

3 Esta cifra se basa en los datos oficiales del censo de los Estados Unidos en el cual un número de ciudadanos se identificó a sí mismo como boliviano o descendiente de bolivianos. Este censo, sin duda, no cuenta los muchos inmigrantes indocumentados, pero se han hecho esfuerzos para registrar la mayor cantidad de familias posibles. El escritor boliviano Paz Soldán sugiere que la comunidad boliviana en los Estados Unidos puede alcanzar el medio millón de personas (Paz Soldán, 2007: 166) y Leonardo de la Torre estima que la comunidad boliviana en los Estados Unidos alcanza los 300.000 individuos, con el 50% de los mismos residiendo en el área metropolitana de Washington (de la Torre, 2006: 33). Estas cifras están probablemente infladas, pero también sugieren que muchos bolivianos que entran al país son inmigrantes indocumentados. Del mismo modo, los académicos bolivianos consideran a los hijos de inmigrantes como bolivianos también, lo que incrementaría el número de personas en diáspora.

inmediatamente en reconocimiento laboral en este país. Aunque en el área metropolitana de Washington, 51% de los habitantes trabaja en los sectores de administración, negocios, ciencias y artes, tan sólo un 20% de los bolivianos entran dentro de esta categoría. Muchos bolivianos no encuentran sus cualificaciones reconocidas al llegar a los Estados Unidos y sólo encuentran trabajo para puestos en los cuales sobran dichas cualificaciones. Es común encontrar médicos bolivianos en el puesto de técnico de laboratorio o de enfermeros a domicilio. Los arquitectos e ingenieros bolivianos normalmente encuentran trabajo en la construcción. Para la mayoría de emigrantes, un trabajo en Estados Unidos siempre supone una fuente de riqueza mayor que en Bolivia, pero esto suele implicar una pérdida temporal de su estatus social.

Los bolivianos están sobrerrepresentados en tres categorías principales: la construcción, el sector servicios y el emprendimiento. Entre los varones bolivianos, un 35% trabaja en la construcción, mantenimiento y recursos naturales, categorías que emplean solamente a un 12% de la población total del área metropolitana (ACS, 2009-2011). El sector servicios acoge al 49% de mujeres bolivianas trabajadoras en el área, mientras que ese sector emplea a un 12% de la población total del área (ACS, 2009-2011). De similar manera, mientras que un 10% de los bolivianos son emprendedores, tan sólo el 5% de la población total entra en esta categoría.

La construcción es un sector relevante para la población boliviana masculina, lo que fue resaltado en las discusiones con líderes empresariales, que reconocían que muchos bolivianos tendían a emplearse en el sector de la construcción como estrategia de empleo rápido, no sólo en Estados Unidos, sino también en Argentina:

La construcción es uno de los sectores donde los bolivianos suelen tener mucho más éxito. Paga un buen salario. No sólo aquí, sino en Buenos Aires. Los ciudadanos argentinos no quieren realizar este trabajo. La gente del campo, en cambio, sí. Los inmigrantes llegan, ven que la gente de la ciudad no está interesada en realizar este trabajo, y entran en esta ocupación.⁴ (Grupo de enfoque, 2007).

Como colofón, los bolivianos con altos niveles de educación entran al sector de la construcción desde los puestos más bajos, con la esperanza de ascender y convertirse ellos mismos en contratistas. Entrar al sector desde los puestos más bajos les da la oportunidad de aprender los entresijos del negocio en los Estados Unidos y mejorar su nivel de inglés. La evolución desde trabajador a puestos más altos, y de estos a contratista, es un patrón largamente reconocido entre profesionales del sector. En palabras de un boliviano:

Tengo un cliente y amigo que trabaja en la remodelación de hoteles de cinco estrellas. Empezó como trabajador para un americano que también llevaba este tipo de negocio. Aprendió cómo manejar el negocio, y eventualmente creó el suyo propio, para el que contrata a bolivianos (Grupo de enfoque, 2007).

Para las mujeres bolivianas, el sector servicios es el más destacado, y normalmente trabajan cuidando niños o ancianos en el sector de la salud o el servicio doméstico. Muchas mujeres aportan en estos sectores por su naturaleza informal de trabajo. Sin embargo, algunas mujeres han acabado creando guarderías en sus casas o iglesias, o empresas de tintorería y lavandería.

4 Todas las citas utilizadas en este artículo provienen de un grupo de enfoque integrado por 13 bolivianos propietarios de negocios. Arlington, Virginia, 14 de abril de 2007.

Al igual que en el caso de la construcción, las mujeres hacen crecer sus negocios al emplear a otros bolivianos. A pesar de que estos empleos son relativamente bajos, el alto nivel de emprendeduría ha hecho crecer los ingresos de este colectivo. Muchas mujeres empleadas en este tipo de negocios han experimentado poca movilidad laboral, sobre todo, por un deficiente dominio del inglés y el hecho de que sus credenciales no son reconocidas en los Estados Unidos.

La economía de la comunidad boliviana, aunque pequeña, genera mucho empleo y emprendimiento, dada la concentración de naturales bolivianos en la región (tesis del enclave) y dificultades para encontrar otros tipos de trabajo (movilidad limitada). Estos negocios en general atienden a la comunidad boliviana, con una apertura limitada a otras comunidades. Negocios regentados por bolivianos como restaurantes, agencias de viajes, servicios de transferencias monetarias, mercados o agentes inmobiliarios están esparcidos por toda el área metropolitana, aunque tienden a concentrarse en el estado de Virginia. Curiosamente, los

grupos especializados de discusión incidieron en la importancia de expandir los servicios ofrecidos a miembros de otras comunidades.

Todos nosotros con negocios queremos entrar en el mercado americano. Quizá siempre empezamos con los bolivianos u otros hispanoamericanos, pero siempre con el objetivo de penetrar en el mercado angloamericano, ya que estos servicios pagan mejor (Grupo de enfoque, 2007).

Los bolivianos se suelen apoyar en sus compatriotas para contratar empleados, pero los negocios como la construcción, cuidado a menores y servicios de limpieza son rentables porque la mayoría de su clientela es no boliviana.

Los grupos de discusión han proporcionado información acerca de cómo los bolivianos con gran especialización han prosperado en sus negocios en Washington, incluso algunos han intentado establecer lazos comerciales con su país de origen. Estos ‘argonautas’ bolivianos no tienen una fuerte conexión de alta tecnología como la



“Pike pizza” es un popular restaurante en la avenida Columbia Pike en Arlington, Virginia, que sirve salteñas durante todo el día.

descrita por Saxenian (2006), pero son receptivos al papel que los inmigrantes especializados realizan en la formación de empresas transnacionales. Una compañía en particular, Data Ventures, está situada en el norte de Virginia y fue creada por un boliviano afincado en los Estados Unidos. La compañía desarrolla software para las finanzas y las telecomunicaciones. Su éxito en los Estados Unidos ha llevado a la empresa a establecer relaciones con negocios en Bolivia, Argentina y Chile. El dueño también ha experimentado con la deslocalización de la manufactura de determinados tipos de productos a Bolivia, donde los costes laborales son menores. Al mismo tiempo, el incierto clima político y económico del país andino ha convertido este tipo de deslocalización en algo excepcionalmente raro. Otro empresario boliviano fundó una empresa llamada Condor Tech, que se especializa en seguridad electrónica y tecnológica, aunque esta empresa ha decidido no invertir en Bolivia. En su lugar, ha decidido usar sus recursos y contactos para organizar proyectos benéficos en este país.

Una de las mayores quejas recogidas en los grupos especializados de discusión era la ausencia de una organización boliviana efectiva para apoyar la creación de negocios para la comunidad. Un participante dijo lo siguiente: “Ha de haber una organización para que la comunidad pueda invertir en sí misma”. La mayor parte del apoyo recibido para crear negocios es proporcionada por organizaciones comunitarias pan-hispanoamericanas. Aunque los bolivianos se concentran en el área metropolitana de Washington, tan sólo son una pequeña parte de la comunidad hispana en la región. La decisión de trabajar junto a otros hispanoamericanos es una estrategia muy recurrida, ejemplificada por el testimonio de este participante:

En mi negocio de consultoría yo trabajo con otras organizaciones hispanoamericanas a

nivel nacional como la UNLAC, IMAGE, y el Gabinete Hispanoamericano del Congreso. Suelo trabajar con ellos por dos razones. Primera, estoy interesado en organizaciones empresariales, me interesa su visión y su sistema de trabajo. La segunda, que ayudan a la comunidad, enseñan a otros profesionales, y nos ayudan a entender cómo ayudar a otros hispanoamericanos en los Estados Unidos (Grupo de enfoque, 2007).

ESTRATEGIA GEOGRÁFICA

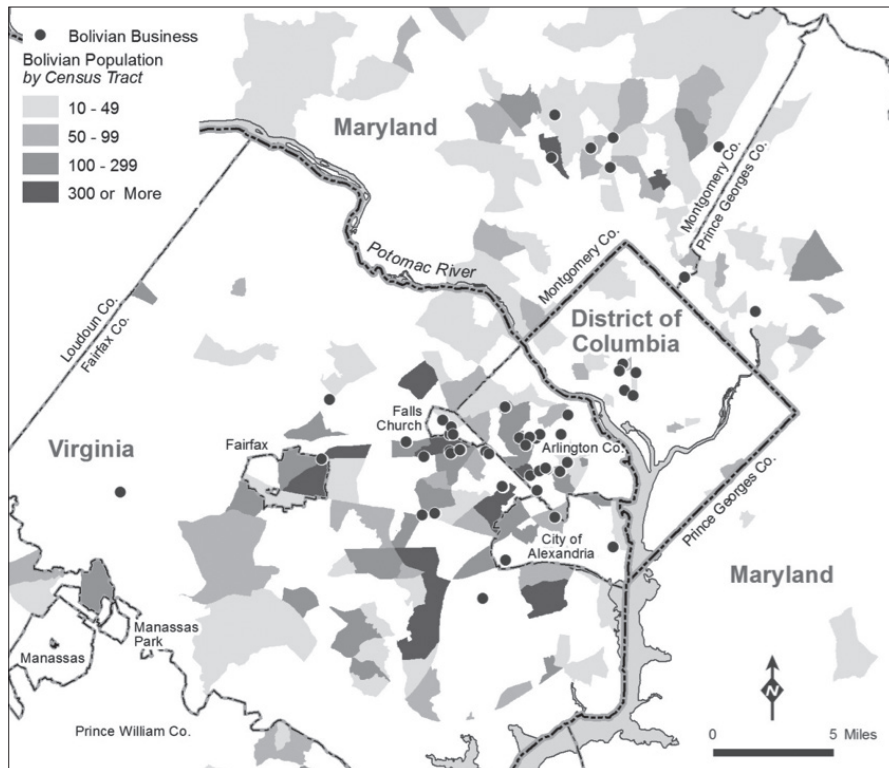
Hay un solapamiento considerable entre los lugares de residencia de la comunidad boliviana y sus negocios (ver Mapa 1). La mayoría de los negocios se sitúa en el norte de Virginia, y ahí es donde vive la mayoría de los inmigrantes, un patrón fácilmente reconocible para una economía que se concentra en la provisión de bienes y servicios a miembros de su comunidad. Negocios como agencias de viajes, mercados, restaurantes y compañías de transferencia de divisas son típicos de una economía centrada en la comunidad. Dado que el condado de Arlington (Virginia) ha sido históricamente el municipio con más residentes de origen boliviano, la mayoría de los negocios más antiguos fueron creados allí, especialmente alrededor de la avenida Columbia Pike en Arlington. A medida que bolivianos se iban asentando en Falls Church y el condado de Fairfax, más negocios crecieron alrededor de esas comunidades, especialmente alrededor de la ruta 50. Aun así, no hay centros comerciales para bolivianos, y la mayoría de sus negocios comparten el espacio con otras empresas regentadas por inmigrantes para ahorrar costes, sobre todo en las áreas del extrarradio urbano donde los inmigrantes tienden a vivir. Respecto al condado de Montgomery (Maryland), hay una baja densidad de negocios bolivianos, la mayor parte restaurantes u otros servicios destinados a bolivianos u otros inmigrantes hispanoamericanos. De los pocos negocios bolivianos en el

distrito de Columbia, la mayoría son restaurantes que atienden a un público pan-hispanoamericano.

Es relevante destacar que estos negocios proporcionan a la comunidad boliviana un lugar donde reunirse para disfrutar de los productos de su país de origen. Normalmente los periodos de

mayor afluencia son los fines de semana, cuando grandes cantidades de personas se reúnen para comprar alimentos y visitar a sus amistades. Como dato interesante, hay un popular restaurante italiano en Arlington que sirve comida italiana, pero está regentado por un boliviano.

Mapa 1
Distribución de la población boliviana y sus negocios en el área metropolitana de Washington D.C., 2009-2011



En este mapa se muestra el lugar donde viven las personas nacidas en Bolivia por sección censal. Los lugares más oscuros acogen a más de 300 bolivianos. Los negocios de bolivianos se muestran con puntos negros.

Fuente: Census Bureau, ACS 2009-2011; Páginas amarillas hispanoamericanas y emprendedores bolivianos.

En los fines de semana, este restaurante expande su menú para ofrecer algunos platos bolivianos como la sopa de maní y salteñas, entre otros, con el objetivo de atraer a una clientela boliviana. Este es un buen ejemplo de un negocio híbrido: servir una comida conocida (la italiana) para el gran público, pero expandiendo sus productos para un consumidor de otro grupo social (los bolivianos).

No todos los negocios bolivianos están relacionados a su comunidad ni todos los negocios representados en la Figura 3. Por ejemplo, este mapa no captura la extensión de pequeñas compañías constructoras en el área metropolitana que emplean a bolivianos en una gran variedad de áreas, pero especialmente en alicatado, tejado y vallado. Tampoco captura la variedad de empresas domésticas de guardería o servicios de tintorería al que se dedican las mujeres tanto de manera formal como informal. La mayoría de estos negocios busca atender a un mercado donde hay una demanda constante. La Figura 3 incluye unas pocas compañías de alta tecnología creadas por bolivianos en el norte de Virginia. La localización es relevante en términos de estar situados en una región financieramente dinámica, en lugar de estar cerca de la comunidad boliviana.

El condado de Arlington también es el municipio donde los bolivianos comenzaron a trabajar con las autoridades municipales y escolares para ganar reconocimiento social. En el mencionado condado, uno de cada cuatro residentes había nacido en el extranjero en el año 2000. Con el paso de los años, el municipio ha desarrollado varias oficinas y asociaciones donde se asiste a los inmigrantes recién llegados, les prepara para obtener un trabajo, y les ayuda a entrar en contacto con su comunidad. Hace ya una década, el condado de Arlington apoyó la formación de Escuela Bolivia, una sesión cultural en español gestionado por voluntarios bolivianos en la escuela pública de Arlington. El condado también ha elegido

a un inmigrante salvadoreño, Walter Tejada, para el consejo de administración municipal en 2003. En el año 2007, Tejada hizo aprobar un documento municipal en el que se subrayaba la diversidad como algo positivo, y recomendaba a sus colegas de otros municipios a aceptar la emigración, sin distinción acerca del estado legal del inmigrante. En 2008, una educadora nacida en Bolivia, la doctora Emma Violand-Sánchez, fue elegida para ser parte del consejo municipal de Arlington. Este momento marcó un hito, pues fue la primera vez que una inmigrante boliviana era elegida para representar un cargo público. El caso de Arlington es revelador de las ventajas que tiene que una comunidad tienda puentes con la administración local, que puede ayudarles a mejorar su situación sociopolítica.

REDES Y ESTRATEGIAS BOLIVIANAS

Todos los grupos inmigrantes se apoyan en redes sociales y profesionales en el proceso de seleccionar un lugar donde asentarse y mantener una noción de identidad colectiva (Castles y Miller, 2009; Durand y Massey, 2010). Estas redes ayudan a los inmigrantes a adaptarse, así como en la promoción de estrategias que aseguren el éxito económico y entendimiento de la nueva cultura que les rodea. Las organizaciones de inmigrantes también crean oportunidades para las reuniones sociales, que pueden ser determinantes para ayudar a los recién llegados a adaptarse a la vida en Washington.

Cuando entraron en el terreno de la discusión de estrategias de adaptación, los grupos especializados revelaron ciertos aspectos de la cultura boliviana, tanto el capital social como un cierto código de honor, que facilitaban el proceso de integración. Aunque estas características sean universales dentro de los grupos de inmigrantes, la percepción entre los bolivianos era que los actos de solidaridad entre ellos eran significativos:



Frank Arbelo. *Obra gruesa*. Tinta china y color digital, 2012.

Uno de los aspectos que caracteriza a los bolivianos es que siempre son trabajadores responsables. Una de las cosas más profundas que veo es su capacidad para adaptarse. Creo que en comparación con otros grupos, en la primera generación [la habilidad de los bolivianos para adaptarse] es la más fuerte. Tienen la mayor dedicación y responsabilidad (Grupo de enfoque, 2007).

La capacidad de adaptación fue mencionada por el grupo pero no explicada correctamente, aunque algunos sugirieron que era el resultado de su educación y experiencia como inmigrantes a otros países.

En términos de código moral, la expectación de asistencia entre bolivianos era muy real, incluso entre gente no relacionada por parentesco. Como un boliviano explicó:

...cuando voy al trabajo siempre veo a cuatro o cinco bolivianos en un carro, ayudándose unos a otros para llegar al trabajo y ser responsables. Cinco en un coche es una situación similar a cómo viven; hay algunos apartamentos con dos o tres familias viviendo juntas. Al empezar aquí siempre hacen esto, pero al cabo de cinco o 10 años ya tienen su propia casa, y aunque no la tengan saben que ya tienen una casa en Bolivia, donde tienen familia (Grupo de enfoque, 2007).

Las redes sociales intercomunitarias son cruciales durante cada fase del proceso migratorio, desde la decisión de emigrar hasta crear un negocio, pasando por asentarse en Washington y buscar trabajo.

Estas mujeres dicen ‘necesitamos \$us 15.000 para que venga un sobrino’. Tienen un código moral de existencia, el mismo que yo tengo. Se llama *ayni*, que significa

ayuda mutua en aymara. Una persona dice ‘yo ayudaré con \$us 1.000, otra persona a continuación dará \$us 2.000, otra \$us 3.000. Después de haber reunido el dinero, pensamos entre nosotros quién comprará qué. Uno le compra pantalones, una cama, etc. El otro le consigue un trabajo. El chico llegará a la frontera y nos llamará. Nosotros le mandamos el dinero, los \$us 15,000, a través de Western Union. Nosotros le buscamos en Baltimore y le traemos aquí. Al llegar ya tiene una cama, dinero, ropa y un trabajo. Durante todo su primer año él trabaja exclusivamente para devolvernos poco a poco el dinero gastado. Esto es una promesa moral. Si el chico no cumple su promesa su familia entera sufrirá. Si la cumple ayudaremos a alguno de sus familiares a que venga (Grupo de enfoque, 2007).

Sistemas tan tradicionales de ayuda mutua juegan un papel determinante en la habilidad de un emprendedor para montar su propio negocio. Los inmigrantes recién llegados apenas suelen disponer de capital, y no están cualificados para pedir un crédito bancario. Los bolivianos llevan mucho tiempo usando el sistema de crédito rotatorio, en el que los miembros de la comunidad donan pequeñas cantidades de dinero, lo juntan, y se lo dan a gente en necesidad, eventualmente recibiendo la misma suma que donaron de vuelta. En Bolivia, esta práctica se denomina *pasanako*. Operando fuera de los límites de la economía normal, este tipo de prácticas tiene sus raíces en antiguas obligaciones culturales, lo que suele impedir el fraude por parte del que lo recibe.

Los bolivianos suelen ser descritos como “esos modestos desconocidos” por su capacidad de no atraer la atención sobre su comunidad (Paz-Soldán, 2007: 167). Socialmente, en contrapartida, un gran número de asociaciones



Celebración del día de la independencia de Bolivia en Manassas, Virginia, en 2010. Esta celebración atrajo a miles de espectadores para disfrutar de espectáculos como Caporales, bailados por bolivianos residentes en Washington.

deportivas, grupos de danza folclórica, y otras muchas existen para apoyar a la comunidad boliviana y mantener su cultura e identidad (ver imagen) a pesar de la limitación expresiva de su comunidad en un país extranjero, hay sociedades sociales y culturales que son clave para el mantenimiento de la cultura boliviana, especialmente grupos de música y bailes tradicionales.

EMPREDIMIENTO Y LAZOS TRANSNACIONALES

Los lazos que unen a un inmigrante con su lugar de origen no pueden ser subestimados al analizar las redes empresariales bolivianas en Washington. Una gran parte del esfuerzo empresarial boliviano en Estados Unidos impacta directamente en Bolivia, desde donde hay redes internacionales que promueven la inversión y el emprendimiento. Por ejemplo, compañías bolivianas con sede en los Estados Unidos dedican mucho esfuerzo al comercio de bienes bolivianos (ropa, comida, atuendos tradicionales) que son importados en los Estados Unidos. Grupos

folclóricos piden elaborados atuendos fabricados en Bolivia, jugadores de fútbol piden uniformes de su país de origen, e importadores de comida a pequeña escala (como Irupana y Andean Organic) importan café y quinua al mercado estadounidense. Estos ejemplos no son grandes inversiones, pero sí juegan un importante papel a pequeña escala al apoyar a los negocios que se dedican a este tipo de transacciones.

El tráfico de remesas a familias y comunidades en Bolivia genera un aumento del consumo y la inversión, tanto directa como indirectamente. Se ha escrito mucho acerca del papel de las remesas en el desarrollo de Bolivia (Cortés, 2004; de la Torre Ávila, 2006; de la Torre Ávila y Alfaro Aramayo, 2007). Aunque la mayor parte de este dinero se destina a necesidades básicas, existe evidencia de que el dinero de las remesas también se destina a inversiones en la construcción, inmobiliarias, transporte y educación. Por ejemplo, una familia de inmigrantes invirtió en telares para tejer lana de alpaca. La construcción de edificios patrocinados por inmigrantes como iglesias, colegios, centros de

salud y plazas genera empleo en Bolivia y contribuye a mejorar las infraestructuras. Todas las diásporas, incluida la boliviana, tienen motivos altruistas para invertir en su país y región de origen (Neilsen y Riddle, 2007). Casi todos los proyectos de inversión patrocinados por bolivianos tienen lugar en su pueblo o ciudad de procedencia. Por ello, son estas comunidades las que mandan inmigrantes a Washington con la esperanza de poder recibir beneficios en forma de inversiones y redes sociales

CONCLUSIÓN

El área metropolitana de Washington ha experimentado grandes cambios demográficos durante los últimos treinta años, siendo el cambio más notable el crecimiento de una población inmigrante de Hispanoamérica, África y Asia. La comunidad boliviana es pequeña, pero una parte significativa de la creciente comunidad hispanoamericana en la región. Los bolivianos sobresalen en su nivel educativo, su nivel de ingresos, y su nivel de autoempleo, mayores que la media de la comunidad hispanoamericana en su conjunto y de todo el país en general.

Este estudio arguye que las características socioeconómicas, lugares de asentamiento y las redes sociales juegan un importante papel en los logros conseguidos por este grupo de inmigrantes. Aunque muchos experimentan una limitada movilidad laboral, una combinación de apoyo en la comunidad e intentar extender su rango de acción fuera de la misma, han convertido a la comunidad boliviana en una de las comunidades inmigrantes más prósperas e integradas del área metropolitana de Washington. La mayor parte de los datos aquí difundidos no recogen el impacto de la recesión que empezó en 2008, que afectó de forma negativa al sector

de la construcción. Hay reportes anecdóticos de inmigrantes que han decidido volver a Bolivia por la carencia de oportunidades en Estados Unidos, especialmente los indocumentados, y otros que han sido deportados (Departamento de Seguridad Nacional, 2010)⁵.

Los resultados de las entrevistas y grupos de discusión especializada sugieren que queda mucho por hacer para establecer relaciones con los emprendedores inmigrantes. Aunque existen varias organizaciones que apoyan a los bolivianos que deciden establecer negocios, las personas consultadas tenían la esperanza de que una asociación dirigida por bolivianos fuera creada para ayudarles a hacer crecer sus negocios. De hecho, se puso mucho énfasis en el papel de las obligaciones tradicionales de ayuda mutua que son los cimientos del éxito de esta comunidad.

El área metropolitana de Washington alberga una gran y diversa comunidad hispanoamericana que se ha multiplicado en los últimos treinta años. De todas maneras, es importante recordar que hay comunidades relativamente nuevas que tienen fuertes lazos con su país de origen. La contribución económica, política y social de los hispanoamericanos al área metropolitana afecta indirectamente a sus lugares de origen, especialmente en América central y la región andina.

BIBLIOGRAFÍA

- Aldrich, H. y Waldinger, R.
1990 Ethnicity and Entrepreneurship. En: *Annual Review of Sociology*, 16 (1): 111-135.
- American Community Survey (ACS)
2009-2011 U.S. Census Bureau, en: www.factfinder2.gov. Consultado en marzo, 2013.
- Bowles, J. y Colton, T.
2007 *A World of Opportunity*. Center for Urban Future: New York.

5 Desde el año 2000, unos 3.000 bolivianos han sido deportados de los Estados Unidos.

- Castles, S. y Miller, M.
2009 *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World, 4th edition*. New York: Guilford Press.
- Cortes, G.
2004 *Partir para quedarse: supervivencia y cambio en las sociedades campesinas andinas de Bolivia*. La Paz: IRD/ IFEA.
- De la Torre Ávila, L.
2006 *No llores, prenda, pronto volveré. Migración, movilidad social, herida familiar y desarrollo*. La Paz, Bolivia: IFEA.
- De la Torre Ávila, Leonardo y Alfaro Aramayo, Yolanda
2007 *La chequanchada: Caminos y sendas de desarrollo en los municipios migrantes de Arbieta y Toco*. La Paz: CESU y PIEB.
- Durand, J. y Massey, D.
2010 "New Worlds Orders: Continuities and Changes in Latin American Migration". En: *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* Vol. 630: 20-52.
- Florida, R.
2002 *The Rise of the Creative Class: And How it's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. New York: Basic Books.
- Hall, M.; Singer, A.; De Jong, G. F.; y Roempke G., D.
2011 "The Geography of Immigrant Skills: Educational Profiles of Metropolitan Areas". En: *Metropolitan Policy Program*, June 2011. Washington DC: The Brookings Institution.
- Homeland Security
2010 *Yearbook of Immigration Statistics, Office of Immigration Statistics*. U.S. Government.
- Jones, R. C. y de la Torre, L.
2011 "Diminished Tradition of Return? Transnational Migration in Bolivia's Valle Alto". En: *Global Networks* 11 (2): 180-202.
- Kaplan, D. y Li, W. (eds).
2006 *The Landscapes of Ethnic Economy*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.
- Li, P.
2001 "Immigrant's Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada". En: *International Migration Review*, 35(4), 1106-1128.
- Light, I. y Boanich, E.
1991 *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Berkeley: University of California Press.
- Massey, D. S. (ed.)
2008 *New Faces in New Places: The Changing Geography of American Immigration*. New York: Russell Sage Foundation.
- Nielsen, T. M. y Riddle, L.
2007 *Why Diasporas Invest in the Homeland: A Conceptual Model of Motivation*. Working Paper Series, George Washington University.
- O'Neil Parker, L.
2005 "In Two Mundos, Money Talks in Two Languages". En: *Washington Post*, 4-12-2005.
- Pandit, K. y Holloway, S. (eds.)
2005 "New Immigrant Geographies of United States Metropolitan Areas, Special Issue". En: *Geographical Review*, 95(2).
- Paz-Soldán, E.
2007 "Obsessive Signs of Identity: Bolivians in United States". En: Falconi, José Luis y Mazzotti, José Antonio. *The Other Latinos: Central and South Americans in the United States*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp 165-175.
- Pessar, P.
1995 "The Elusive Enclave: Ethnicity, Class and Nationality among Latino Entrepreneurs in Greater Washington, DC". En: *Human Organization* 54(4): 383-392.
- Price, M. y Chacko, E.
2010 "Immigrants as Entrepreneurs: How U.S. Cities Promote Immigrant Entrepreneurship". En: *Inclusive Cities for All: Urban Policy and Practice for Immigrants*. Paris: UNESCO, pp 100-114.
- Price, M., Cheung, I., Friedman, S. y Singer, A.
2005 "The World Settles In: Washington DC as an Immigrant Gateway". En: *Urban Geography*, 26(1), 61-83.
- Price, M. y Benton-Short, L. (eds.)
2008 *Migrants to the Metropolis: The Rise of Immigrant Gateway Cities*. Syracuse, University Press.
- Raijman, R., y Tienda, M.
2000 "Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective". En: *International Migration Review*, 34 (3), 682-706.
- Samers, M.
2010 *Migration*. Routledge, London and New York.
- Sassen, S.
1991 "The Global City: New York, London, Tokyo". En: *Princeton University Press*, Princeton, New Jersey.

Saxenian, A. L.
2006 "The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy". En: *Harvard University Press*.

Suro, R. y Singer, A.
2002 "Latino Growth in Metropolitan America: Changing Patterns, New Locations". En: *Center on Urban and Metropolitan Policy. The Brookings Institution*. Washington, DC.

Wilson, K. L. y Portes, A.
1980 "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami". En: *American Journal of Sociology* 86: 295-319.

Wood, P. y Landry, C.
2008 *The Intercultural City: Planning for Diversity Advantage*. Earthscan: London, UK and Virginia, USA.



Frank Arbelo. *La silla*. Grafito, 2012.