

LAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES DE LOS INMIGRANTES NIGERIANOS EN NUEVA YORK: ESTRUCTURA, AGENCIA Y CAMBIO Y CONTINUACIÓN CULTURAL

FECHA DE RECEPCIÓN: 4 de marzo
FECHA DE APROBACIÓN: 17 de abril
Pp. 127-145.

Por:
Leila Rodríguez

Resumen

El emprendimiento es un mecanismo de movilidad socioeconómico individual y colectivo para muchos grupos de inmigrantes. El reto al estudiar este fenómeno, radica en entender el proceso que experimentan los inmigrantes al migrar de un país a otro; es decir, de una estructura sociocultural a otra, de un modelo de negocios y mercados a otro y cómo se adaptan a su nuevo entorno. Se realiza esta investigación a través de un estudio etnográfico de los inmigrantes nigerianos en la ciudad de Nueva York. Se concluye que los inmigrantes emprendedores demuestran un gran nivel de agencia en cómo lidian con el cambio de estructuras viejas a nuevas. En vez de adoptar pasivamente los modelos de negocios de su nueva sociedad, eligen con cuidado elementos de ambos modelos para crear una estructura única de emprendimiento inmigrante que responde a sus intereses.

Palabras clave

Inmigrantes, emprendimiento, modelos de negocios, África

Abstract

Entrepreneurship is an individual and collective socio-economic mobility mechanism for many immigrant groups. The challenge when studying this phenomenon, lies in understanding the process experienced by immigrants when migrating from one country to another; i.e., from one socio-cultural structure to another, from one business and markets model to another, and how they adapt to their new environment. I perform this task by means of an ethnographic study of Nigerian immigrants in New York City. I conclude that immigrant entrepreneurs show a high level of agency on how to deal with the change of old structures to new structures. Instead of passively adopting the business models of their new society, they carefully choose elements of both models to create a unique structure of immigrant entrepreneurship that responds to their interests

Keywords

Immigrants, Entrepreneurship, Business models, Africa.



INTRODUCCIÓN

El proceso empresarial consiste en la producción, generación y diseminación de nuevas ideas, productos, servicios o procesos (Boskin, 1984). El enfoque antropológico sobre el emprendimiento se basa en estudiar a los individuos como agentes que operan dentro de estructuras sociales y culturales particulares. Firth (1964) y Barth (1963) son los pioneros de este enfoque. Firth (1964), diferenció entre una estructura social abstracta y los individuos que operan dentro de ella, quienes constituyen la organización social. Para Barth (1963), los individuos toman decisiones dentro de su contexto sociocultural específico. Definió la carrera empresarial como un proceso, una “cadena de transacciones entre el emprendedor y su entorno” (Barth 1963:7) y destacó la necesidad de hacer énfasis en la reciprocidad de esas transacciones por parte del resto de la comunidad.

De manera similar, Glade (1967) desarrolló el concepto de estructura de oportunidad, lo cual definió como las circunstancias o situaciones en las cuales las decisiones son tomadas; esta estructura de oportunidades se convierte en la esfera central del comportamiento empresarial (Greenfield et al., 1979).

Otros (Aubey et al., 1974), han combinado estas perspectivas para conceptualizar a los emprendedores como movilizadores de los recursos a su disposición, en particular, los recursos sociales. La mayoría de los estudios sobre el emprendimiento, incluso aquellos que buscan entenderlo en contextos no occidentales, se enfocan en los emprendedores, en sus países de origen (Long 1979, Marsch y Mannari 1986, Schildkrout 1986, Strachan 1979). Entender el emprendimiento de inmigrantes, conlleva un reto adicional, ya que cultura y contexto no son equivalentes. Los inmigrantes emprendedores operan en un contexto nuevo y a veces simultáneamente, en dos o más sociedades. Sus actividades empresariales pueden ser una estrategia de adaptación económica a su nuevo entorno, o la migración misma puede haber sido una estrategia empresarial en un mundo globalizado. De acuerdo con lo anterior, en este artículo se analiza qué sucede cuando los inmigrantes emprendedores se desplazan de un país a otro y deben tomar decisiones en estructuras sociales y estructuras de oportunidad muy distintas. En estos casos, tienen a su disposición recursos distintos y dependen de comunidades y mercados distintos. Específicamente, se pretende

abordar la siguiente pregunta: ¿cómo se adaptan los emprendedores inmigrantes a nuevas estructuras sociales y de oportunidad? Para abordar este punto, primero se enfatizará en la importancia de estudiar a los inmigrantes emprendedores; en segundo lugar, se resumirán

las características más relevantes de la inmigración nigeriana hacia Estados Unidos y, finalmente, se compararán los modelos de emprendimiento tradicionales (occidentales) y africanos.

1. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES

El interés académico en el emprendimiento de los inmigrantes inició con el hallazgo de Light (1972), quien señaló que en Estados Unidos existían varios grupos de inmigrantes que tendían a ser más emprendedores que los estadounidenses de nacimiento. Por otro lado, también se ha observado que el empleo propio puede ser una fuente de movilidad social colectiva e individual para los inmigrantes (Gold 1988, Light 1984, Portes y Zhou 1999, Waldinger 1986, Zhou 1992). El emprendimiento es una oportunidad viable para grupos que pueden enfrentar discriminación estructural o desventajas en el mercado de trabajo asalariado (Dodoo, 1997, Portes y Zhou, 1996). Al abrir sus negocios, los inmigrantes crean su

propio trabajo y si tienen éxito, le proporcionan empleo a otros (Rath, 2006).

El enfoque en los estudios sobre los inmigrantes emprendedores ha buscado explicar la propensión de distintos grupos inmigrantes hacia el emprendimiento. En particular, se ha teorizado que los grupos con mayor probabilidad de emprendimiento son aquellos que no hablan el idioma local, poseen una proporción grande de indocumentados y bajos niveles de educación. Ninguna de estas características aplica a los inmigrantes nigerianos; sin embargo, son reconocidos como uno de los grupos inmigrantes más emprendedores. Por lo tanto, son el ideal para explorar este fenómeno.

2. RESEÑA DE LA INMIGRACIÓN AFRICANA A LOS ESTADOS UNIDOS

La migración africana contemporánea hacia los Estados Unidos, nace de una combinación de factores que incluyen cambios en las economías de los países africanos, así como en las leyes migratorias estadounidenses. En África, los problemas económicos posteriores a la independencia que culminaron en la década de 1970, dieron lugar a la inseguridad alimentaria, altos niveles de inflación y aumentos en niveles de desempleo en muchos de los países del continente (Takyi y Konadu-Agyemang, 2006). La introducción de los Programas de Ajuste Estructural (PAEs) en 1980, reorganizó aún más los sistemas económicos de control estatal a control privado, devaluó las monedas locales y llevó a que muchos gobiernos recortaran los servicios públicos (Takyi y Konadu-Agyemang, 2006). Estas condiciones socioeconómicas crearon los incentivos para la emigración.

En los Estados Unidos, el Acto de Inmigración y Naturalización de 1965, cambió el criterio para la admisión al país, retirando las cuotas que favorecían la inmigración de europeos y definiendo la reunificación familiar como condición principal para la admisión de nuevos inmigrantes (Takyi y Konadu

Agyemang, 2006). En 1990, se introdujo el programa de Lotería de Visas para la Diversidad (programa VD), que incrementó la migración de africanos hacia EE.UU. Este fue diseñado para aumentar el número de inmigrantes de países subrepresentados¹, lo que favoreció enormemente a los países africanos. De todos los ciudadanos de países elegibles, los nigerianos han obtenido consistentemente el mayor número de visas VD desde el 2002, un promedio de 7.00, o aproximadamente, el 14% de las 50.000 disponibles (Departamento de Estado EE.UU).

Según el censo estadounidense de 2010, existen aproximadamente 1,5 millones de inmigrantes africanos en el país; el grupo más grande corresponde a los nigerianos, quienes suman unos 210.000 (McCabe, 2011). La concentración más grande de nigerianos se encuentra en la ciudad de Nueva York (Wilson, 2003). Los inmigrantes nigerianos poseen las siguientes características: en primer lugar, han llegado en años recientes y continúan creciendo como población; segundo, han sido los principales beneficiarios de las visas VD durante una década y finalmente se han distinguido por su formación académica.

¹ Sólo países que hayan enviado menos de 50.000 ciudadanos hacia EE.UU. el año anterior pueden participar en este programa. .

3. ANTECEDENTES TEÓRICOS DEL EMPENDIMIENTO AFRICANO

Los abordajes estructurales del emprendimiento subrayan la necesidad de situarlo dentro de su entorno socioeconómico mayor, porque las circunstancias que favorecen el emprendimiento pueden variar por sociedad (Spring y McDade, 1998). Los modelos occidentales que utilizamos sobre emprendimiento, nacen de los valores centrales del capitalismo, incluyendo un papel mínimo y limitado del gobierno en la economía, la protección de los derechos a la propiedad, la existencia de amplios sistemas bancarios y prestamistas y la separación de las relaciones personales de las relaciones empresariales. Este modelo sin embargo, no se puede aplicar necesariamente a los países africanos por la forma en que el capitalismo influyó en el continente. En África, la penetración capitalista es incompleta y “coexiste con otros modos de producción precapitalistas” (MacGaffey y Bazenguissa-Ganga, 2000:15). Según Apraku (1991), un ambiente favorable a la propiedad privada debe incluir un sistema de impuestos y derechos de propiedad que protejan el valor para los dueños. Bajo este modelo, el gobierno también reconoce que su papel en la economía debe ser mínimo y se dedica solamente a facilitar el crecimiento de la misma. En África, no obstante, un legado de explotación colonial y la

experiencia que el capital foráneo solo benefició a un pequeño porcentaje de la población, llevó a que la mayoría de los gobiernos africanos rechazaran el capitalismo después de la independencia (Spring y McDade, 1998). La mayoría de los gobiernos decidieron que el desarrollo industrial y comercial debería ser manejado por el Estado, en la forma de empresas del gobierno o paraestatales (Spring y McDade, 1998). Esta estrategia produjo consecuencias negativas en el continente (Apraku 1991, Berry 1985, Spring y McDade, 1998).

La acumulación de capital se unió de manera desigual con los modos de producción precapitalistas y tradicionales ya existentes en África (MacGaffey y Bazenguissa-Ganga, 2000:15). En consecuencia, las instituciones indígenas y tradicionales se han movilizadas de un sincrético capitalismo africano. Por ejemplo, el trabajo asalariado es subsidiado por la producción doméstica; se continúa empleando el trabajo que tradicionalmente se debe a caciques y cabezas de linajes familiares y las alianzas son establecidas entre aristócratas y comerciantes (Spring y McDade, 1998). Además, es común depender de las relaciones familiares para reclutar y entrenar a trabajadores (Chukwuezi, 2001).

Spring y McDade (1998), catalogan algunas de las formas en las cuales los emprendedores africanos son distintos y no necesariamente encajan con los modelos occidentales de emprendimiento desarrollados para los países industrializados. A diferencia de los emprendedores occidentales, los africanos, con frecuencia, comienzan sus negocios con un capital inicial y recursos financieros mínimos. Tampoco pueden seleccionar a sus empleados de un grupo de trabajadores cualificados, por lo que obtienen el personal y lo entrenan por medio de aprendizajes o miembros familiares. Incluso, las empresas grandes del sector formal, normalmente, mezclan la tradición de emplear a miembros de la familia, con

prácticas contemporáneas, como contratar a la gerencia con base en habilidades (Ukaegbu, 1998).

La infraestructura mercantil es inestable en muchos países africanos y los empresarios deben obtener el capital de recursos comunitarios como asociaciones de crédito comunales o miembros familiares (Nafziger, 1969, Spring y McDade, 1998). También es común operar varios negocios para diversificar el riesgo, lo que no debe ser interpretado como falta de compromiso con el crecimiento de un negocio (Spring y McDade 1998). se puede observar las diferencias entre modelos de emprendimiento tradicional y africanos (tabla 1.)

Tabla 1. Comparación entre modelos de emprendimiento occidentales y africanos

	Modelo occidental	Modelo africano
Sistema de impuestos y protección de derechos de propiedad.	Presente	Ausente
Papel mínimo del estado en regulación económica.	Presente	Ausente
Capital de inicio obtenido de asociaciones comunales de crédito o miembros de familia.	Ausente	Presente
Empleados obtenidos a través de redes familiares y comunales.	Ausente	Presente
Lazos comerciales son a la vez personales,	Ausente	Presente
Operación de múltiples negocios como estrategia de minimización de riesgo.	Ausente	Presente

Fuente. Elaboración del autor.

Debido a que muchas estrategias empresariales constituyen una reacción a las condiciones estructurales en África, es importante analizar si las estrategias empleadas por los inmigrantes nigerianos en los EE.UU. difieren de

la infraestructura mercantil altamente desarrollada, o si replican sus estrategias antiguas si su estatus como inmigrantes les impide acceder a todas las oportunidades mercantiles en su nueva sociedad.

4. MÉTODOS

Esta investigación se basa en 12 meses de trabajo de campo, realizado en la ciudad de Nueva York. Durante este tiempo, se realizó una encuesta estadística con aproximadamente 80 participantes y se entrevistó a 40 dueños de negocios, así como a líderes de

la comunidad. También, se llevó a cabo la observación de participantes en múltiples negocios, asociaciones comunales y sitios religiosos de la comunidad inmigrante nigeriana. Los resultados de este artículo se basan en las entrevistas cualitativas.

5. RESULTADOS

Según las teorías convencionales sobre los emprendedores inmigrantes, estos buscan la actividad empresarial sólo cuando encuentran barreras que les impiden acceder al trabajo asalariado. Estas barreras incluyen: no hablar en idioma local, poseer un alto porcentaje de población indocumentada o tener bajos niveles promedio de educación formal. En Nigeria, la *lingua franca* es el inglés; son los principales beneficiarios de las visas VD que confieren residencia legal y permanente y tienen niveles de educación con promedio alto. Por esta razón, es necesario

explicar por qué los nigerianos buscan el emprendimiento en vez del trabajo asalariado si no poseen las limitaciones que supuestamente conllevan a los inmigrantes al emprendimiento.

Los entrevistados definieron dos procesos principales que los llevaron al emprendimiento. El primero, es motivado por un deseo de mucho tiempo de ser emprendedor o por experiencia laboral exclusivamente asociada al emprendimiento.

Quise ser un dueño de negocios porque es lo que mi mamá hacía en Nigeria y yo le ayudaba en su negocio, y sé que es lo que puedo hacer. Cuando estaba en Nigeria, después del colegio, yo no empecé un trabajo formal, ¿entiende? Yo trabajaba para mi mamá como gerente, porque ella ya estaba mayor. Y ella sola no podía andar de arriba abajo llamando a la gente a que trajeran las mercancías a la tienda. Sólo yo le ayudaba. (Olaniyan², hombre, dueño de tienda de alimentos africanos).

La mayoría de los nigerianos estamos en situaciones de negocios porque es algo que es parte de nosotros. Todos vimos a nuestras madres vendiendo en los mercados, vimos a nuestros padres vendiendo algo y como dicen, la gallina come lo que la gallina aprende a comer. Así que, la mayoría de nosotros abrió algún negocio. Y ser dueños de algo es bueno para nuestra comunidad. Y de aquí es donde viene nuestro sueño. (Akinlabi, hombre, dueño de tienda de artículos religiosos).

Desde que yo era pequeña hacía negocios. Desde que estaba en Nigeria. Mi mamá también tenía un negocio. (Ruth, mujer, dueña de tienda de telas africanas).

Supongo que mi historia con los negocios tiene que ver con mis padres, quienes son ambos educadores, pero en algún momento decidieron abrir sus propios negocios. Mi padre tenía una imprenta cuando yo estaba en Nigeria, entonces dejó de trabajar para el gobierno. Y en algún momento, Nigeria atraviesa esta transición del gobierno y todos pierden su trabajo, y él decidió que eso no le sucedería. Entonces yo crecí en ese ambiente. Cuando vine a los Estados Unidos vine a la universidad, pero en el fondo yo sabía que trabajaría para alguien para obtener la experiencia necesaria, y luego me iría. (Ebiere, mujer, dueña de *boutique*).

La experiencia de los padres de Ebiere es común. Muchos de los entrevistados afirmaron que el emprendimiento fue una ocupación atractiva para sus padres o para ellos en Nigeria dada la inestabilidad política y la percepción de una necesidad de no depender de nadie. Olafemi, el dueño de una tienda que ofrece múltiples servicios (pago de recibos, llamadas internacionales, etc.), explicó lo que él considera es una estrategia de supervivencia, dadas las condiciones políticas de Nigeria y una estrategia adaptiva en los Estados Unidos:

² Todos los nombres son seudónimos.

Mi país, Nigeria, es un lugar con muchos recursos pero desafortunadamente en las últimas dos décadas y media tuvimos gobiernos militares. Y no fue hasta hace poco que experimentamos con la democracia, pero incluso con eso, hemos pasado por todo lo que puede fallar en una democracia. Entonces, como las cosas estaban tan mal, cuando estudiábamos en la universidad sabíamos que cuando nos graduáramos no habría empleos para nosotros. Entonces teníamos que ver cómo lográbamos algo. Es decir, en nuestro país uno tiene que ser emprendedor porque el sistema no le va a proveer nada. Y luego venimos acá y adonde sea que vamos, buscamos las oportunidades para poder empezar algún negocio para poder ayudarnos y a nuestros empleados a tener una buena vida.

Otros entrevistados, aunque también crecieron alrededor de dueños de negocios, no tenían una meta de ser emprendedores desde hace tiempo, pero se vieron obligados a hacerlo por circunstancias fuera de su control; principalmente, ser despedidos de sus trabajos asalariados o por problemas de salud. Aun así, aunque su meta principal no era ser dueños de negocios, casi todos, o sus parejas, ya tenían un pequeño negocio establecido, al mismo tiempo que desarrollaban sus carreras asalariadas.

Yo nací en los negocios. Mis padres tenían negocios. Mi madre era comerciante y controlaba una cadena de tiendas, mi padre también. Entonces ya con eso, yo sé cómo manejar un negocio. En lo personal, a mí me hubiese encantado trabajar para alguien pero tuve problemas médicos. No puedo seguir un horario porque a veces me canso mucho, entonces por eso elegí abrir el negocio. (Titilayo, mujer, dueña de tienda de ropa).

Me convertí en dueño de negocio después de perder mi trabajo, entonces tuve la opción de abrir un negocio. Me despidieron, era el gerente de un estacionamiento. Y no pude conseguir otro empleo con ese salario dadas mis cualificaciones. Por eso decidí abrir un negocio. Por dicha fue un cruce fácil. Yo no sabía que me iban a despedir, pero mientras trabajaba ya había abierto el negocio. Inicialmente mi esposa e hijos eran los encargados. (Edegbe, hombre, dueño de restaurante nigeriano).

Al inicio, mi esposa y yo teníamos este negocio por diversión en Nigeria. Viajábamos a Europa a comprar zapatos, bolsos, vestidos. Hacíamos esto en mi país antes de venir acá. Yo vine aquí para estudiar. Pero dejé de trabajar hace dos años por problemas de salud, y como no trabajaba tiempo completo decidí que era hora de convertir nuestro *Hobby* en nuestra ocupación princi-

pal. No sé si lo hubiera hecho a tiempo completo si no fuese por los problemas de salud, pero así tocó. (Ayokunle, hombre, dueño de tienda de telas africanas).

El segundo punto de análisis, es comprender las estrategias de negocios empleadas por los inmigrantes nigerianos para dilucidar si retienen características de los modelos africanos de negocios o si se adaptan al modelo predominante de los Estados Unidos. Algunos entrevistados explicaron cómo consiguieron los fondos para iniciar sus negocios.

Yo empecé vendiendo en la calle. Cargaba un saco e iba por todas las calles de *Manhattan*... era muy duro. Pero ¡Bendito sea Dios! Yo sabía lo que quería, entonces tuve que ahorrar para lograrlo. ¡Vendí cosas en la calle por dos o tres años! Y esos tres años fueron muy duros. Y tenía que ahorrar mi dinero porque se debe tener un plan. Yo me tenía que esconder porque no tenía permiso de vender en la calle. Tardé tres años en lograrlo, en ahorrar algo de dinero y abrir un negocio. Fue tan duro, no podía ni cambiar mi ropa ni comprar zapatos nuevos. A veces caminaba diez millas. Pero sabía lo que quería. (Akinlabi, hombre, dueño de tienda de artículos religiosos).

Tienes que ahorrar y trabajar. Yo lo hice. Y viajé mucho a Europa, a veces. No es suficiente... si uno aprende a no gastar, entonces, tal vez ahorrar diez dólares es como una conexión espiritual. Este billete, este billete lo ahorro. Y bueno... la familia ayudó también. (Titilayo, mujer, dueña de tienda de ropa).

Las entrevistas también reflejaron cómo los comerciantes toman decisiones acerca de a quiénes utilizar como proveedores, clientes y empleados. Estas decisiones cambian con el tiempo y demuestran cómo los nigerianos combinan los modelos de negocios, tradicionales y africanos, para construir una estructura social que les sirva más. Hay mucha diversidad en cuanto a los proveedores utilizados por los entrevistados. Algunos compran en grandes tiendas mayoristas estadounidenses, otros en medianas tiendas proveedoras africanas, otros importan los productos directamente de Nigeria, Ghana, Corea o Europa y otros viajan personalmente a esos lugares a comprar los productos ellos mismos.

Bueno, la mayoría de mis productos vienen de África y algunos del Caribe, y también vendo algunos productos de EE.UU. como los pañales, que son domésticos. Pero el 85% de mis productos son africanos. O del Caribe. (Iyapo, hombre, dueño de tienda de alimentos).

¿Sabes?, lo que vendemos proviene de Corea y China. Esa gente no habla inglés, es un gran problema. Si les digo hagan esto, en EE.UU. necesitamos estos, se equivocan en el pedido. Por eso debo ir yo personalmente. (Ruth, mujer, dueña de tienda de ropa).

Mi esposa y yo compramos en Europa, pero combinamos; ahora que estamos acá, también vendemos ropa africana, cosas así. (Ayokunle, hombre, dueño de tienda de modas).

Conforme aumenta la experiencia empresarial, los entrevistados cambian de proveedores. La situación de Edegbe lo demuestra. Empezó a preguntarles a otros nigerianos dónde obtenían sus productos. Al principio, le compraba a un mayorista estadounidense y luego, pasó a un mayorista africano que se los llevaba a su restaurante.

Inicialmente yo debía ir donde iban los demás negocios. Conozco a estos nigerianos y les preguntaba que adónde iban ellos, dónde compran sus cosas. Iban a Jetro un mayorista que vende todos los productos de cocina. Hay que pagar una membresía, ser dueño de restaurante y tener los impuestos al día. Luego me enteré que hay africanos que distribuyen productos, yo llamo y digo que soy nigeriano, y en dos semanas vienen y me entregan las cosas a domicilio. Es mejor así.

Edegbe, eventualmente, buscó otros proveedores, sabiendo exactamente qué productos conseguía más baratos y en dónde.

Le compro a los mayoristas nigerianos, americanos, hispanos. Tengo un proveedor en Washington DC. Ahora compro mis cosas donde sea que yo siento tener la ventaja, ya no me importa quién es la persona que vende ni de dónde son; sólo que yo saque la ventaja.

Aunque también hay mucha variación entre los empleados de los emprendedores nigerianos, hay tres tendencias consistentes. La primera, es el trabajo no remunerado de miembros de familia, siempre denominado como ayuda, por los entrevistados. La segunda, es el empleo de otros nigerianos, ya sea familia extendida o amistades cercanas. La tercera, es el empleo de residentes locales de los barrios, quienes rara vez son nigerianos, pero son principalmente, caribeños o afroamericanos.

Mi hermana me está ayudando. Lo único es que ahorita está lento el negocio, va muy lento. No nos podemos quejar, hay días buenos y días malos, así son los negocios. Ella trabaja medio tiempo, los miércoles, viernes y a veces sábados. (Akinlabi, hombre, dueño de tienda de artículos religiosos).

Es un negocio pequeño. Mi hija me ayuda cuando no está en la escuela. Y si yo no me siento bien se queda aquí. O cuando quiero ir a hacer compras se queda también. (Ruth, mujer, dueña de tienda de telas africanas)

Afortunadamente, sí tengo empleados. Pero, el principal anda en África, así que el de ahora apenas está aprendiendo todo el proceso. En realidad no lo necesito aquí, pero en mi otra tienda sí. Es más fácil cuando uno los conoce. (Iyapo, hombre, dueño de tienda de alimentos africanos)

Con respecto a los clientes, dos temas principales surgen de las entrevistas. Algunos comerciantes tienen una clientela primordialmente nigeriana o al menos, africana.

Escogí esto porque los nigerianos no tenemos lugares aquí. No tienen donde comer nuestra comida. Entonces decidí dirigir mi negocio hacia los nigerianos. Empecé con los taxistas, que rondan la Avenida Church. (Edegbe, hombre, dueño de restaurante)

Para Edegbe, conforme el restaurante se estableció y se dio a conocer en el barrio, su clientela aumentó y cambió.

Yo tenía fe en mi negocio. Al principio nadie sabía de nosotros ni de la comida que preparamos. Pero yo sabía que el negocio crecería. Y ahora aquí

comen negros, blancos, latinos, todos quieren mi comida. Y a la larga es mejor así.

Para la mayoría, sin embargo, su clientela se define por la población que reside en el barrio donde se encuentra el negocio. Para los de *Brooklyn*, esta clientela es principalmente caribeña.

Tengo clientes caribeños. No son nigerianos casi, son caribeños. Me gusta, porque sólo me conocen por mi negocio. (Akinlabi, hombre, dueño de tienda de artículos religiosos)

Yo diría que mi clientela es 70% nigeriana. El resto son africanos y afroamericanos, pero espero que al cambiar de lugar se diluya la población nigeriana. Me gustaría más caribeños. (Ayokunle, hombre, dueño de tienda de modas).

Los entrevistados también discutieron lo que ellos ven como el resultado de tener distintos tipos de clientes y empleados. Los clientes, al inicio, son elegidos según el tipo de negocio que buscan establecer. Quienes ven una demanda para productos específicos dentro de la comunidad nigeriana inician sus empresas con una clientela, principalmente, nigeriana. Los que ven una demanda en un barrio o eligen el lugar por la disponibilidad de un edificio, inician con una clientela más diversa. Ambos tipos de clientes, sin

embargo, traen consigo dificultades. En particular, los clientes nigerianos usan sus relaciones más cercanas a los empresarios para exigir mejores precios o condiciones de pago.

Los clientes creen que me hacen un favor al venir aquí. Y se olvidan que yo les presto un servicio. Es un problema grande con los clientes nigerianos. No todos, pero muchos no me quieren pagar y se quejan. Vienen, quieren que se les atienda y se van. Algunos hasta se meten a la cocina, al refrigerador a exigir cosas. (Edegbe, hombre, dueño de restaurante)

Los clientes nigerianos a veces no pagan a tiempo. Había que perseguirlos. Dejamos de darles crédito. Algunos de confianza sí, pero los demás no, porque abusaban. Y qué hace uno, ¿exigirles el pago en la iglesia? (Ayo-kunle, hombre, dueño de tienda de ropa)

Casi todo esto lo solía vender desde mi casa. Pero la mitad de las personas no me pagaban a tiempo. Como estás en tu casa quieres deshacerte de ellos. Y compran pero luego piden crédito. Los que deben, a veces los veo en una fiesta y esconden su cara. Y yo no soy muy agresiva al exigir mi dinero porque me da pena. Los llamo y no pagan. Y son amigos de la familia. Entonces si les dices algo creen que los insultas porque eres así o asá. El próximo evento los ves con telas de otra tienda. No te pagan y los pierdes como clientes. Así que no sé que hacer. Ahora que estoy en un local, espero conseguir una clientela más variada, que no me conozca y me pague. (Ruth, mujer dueña de tienda de telas africanas)

6. CONCLUSIONES

El emprendimiento entre los inmigrantes nigerianos se debe a un valor cultural de la actividad empresarial, producto de décadas de inestabilidad política en el país que impidió el acceso de muchas personas a trabajos asalariados. Los nigerianos crecen en un ambiente donde muchos familiares son comerciantes y aprenden desde niños a dirigir un negocio. Al emigrar a los Estados Unidos, muchos buscan continuar con ese sueño de ser dueños de empresas, que es algo que planean cuidadosamente, incluso mientras inician una carrera en el sector asalariado. Para la minoría, que no desea independizarse, el tener conocimientos y experiencia empresarial les resulta útil; ya sea, por despido o enfermedad están obligados a dejar su empleo asalariado.

Al llegar a los Estados Unidos, los nigerianos no adoptan pasivamente el modelo empresarial occidental. A veces, no tienen la capacidad de desarrollarse plenamente dentro del modelo occidental de emprendimiento; por ejemplo, por ser inmigrantes y no tener historial crediticio en el país, no pueden acceder a préstamos bancarios, por lo cual muchos buscan otras alternativas de financiamiento; ahorran lo que pueden de sus otros empleos, o dependen de las contribuciones de familiares. De cualquier

modo, su experiencia previa dentro del modelo de emprendimiento africano, les proporciona conocimientos para poder operar como emprendedores en EE.UU.

El emprendimiento involucra un importante riesgo y los inmigrantes emprendedores desarrollan estrategias para minimizarlo. Estas estrategias se desarrollan con el tiempo, conforme van aprendiendo a adaptarse a aspectos del modelo occidental de negocios, pero reteniendo los aspectos del modelo comercial africano que consideran convenientes. Las distintas estrategias para seleccionar proveedores, empleados y clientes, logran precisamente esta combinación. Es dentro del modelo africano donde las relaciones comerciales y personales confluyen. Una vez que los nigerianos emigran a EE.UU, las relaciones personales y de confianza son especialmente útiles con los empleados que manejan el dinero e influyen cómo se maneja el negocio. Están dispuestos a pagar por menores sueldos. Lazos impersonales, como los que dicta el modelo occidental, son más codiciados cuando se trata de los proveedores y los clientes, ya que aseguran que las transacciones se lleven a cabo de inmediato. Cuando existen lazos per-

sonales con los clientes, quienes con frecuencia son miembros de la iglesia o asociación a la que pertenece el emprendedor, estos tienen la ventaja y potencialmente, pueden hacer exigencias o atrasar el pago. De igual forma, tener lazos impersonales con los proveedores garantiza que los emprendedores puedan exigir el producto y precio que buscan, sin miedo a reproches en sus comunidades personales por su comportamiento. Una combinación de lazos personales con los empleados e impersonales con los

clientes y proveedores, da al emprendedor una posición de ventaja en sus redes empresariales.

De esta forma, los inmigrantes emprendedores demuestran un gran conocimiento de dos modelos de emprendimiento muy distintos y evidencian un gran nivel de agencia al saber adaptar aspectos de cada uno para crear su propia estructura y organización social, en torno a sus negocios y una estructura única y ventajosa para sí mismos.



7. REFERENCIAS

Apraku, K. (1991) *African Emigres in the United States: A Missing Link in Africa's Social and Economic Development*. New York: PRAEGER.

Aubey, T., Kyle, J. and Strickon A. (1974). *Investment Behavior and Elite Social Structure in Latin America*. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs* 16:71-94.

Barth, F. (1963). *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*. Bergen: Universitetsforlaget.

Berry, S. (1985). *Fathers Work for their Sons: Accumulation, Mobility, and Class Formation in an Extended Yoruba Community*. Berkeley: University of California Press.

Boskin, M. (1984). *The Fiscal Environment for Entrepreneurship*. In *The Environment for Entrepreneurship*. C. Kent, ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Chukwuezi, B. (2001). *Through Thick and Thin: Igbo Rural-Urban Circularity, Identity, and Investment*. *Journal of Contemporary African Studies* 19(1):55-66.

Dodoo, F. Nii-Amoo. (1997). *Assimilation Differences among Africans in the United States*. *Social Forces* 76(2):527-546.

Firth, R. (1964). *Elements of Social Organization*. Boston: Beacon Press.

Glade, W. P. (1967). *Approaches to a Theory of Entrepreneurial Formation*.

Gold, S. J. (1988). *Refugees and Small Business: The Case of Soviet Jews and Vietnamese*. *Ethnic and Racial Studies* 11:411-438.

Greenfield, S. M., et al. (1979). *Studies in Entrepreneurial Behavior: A Review and an Introduction*. In *Entrepreneurs in Cultural Context*. S.M. Greenfield, A. Strickon, and R.T. Aubey, eds. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Light, I. (1972). *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley: University of California Press.

_____. (1984) *Immigrant and Ethnic Enterprise in North America*. *Ethnic and Racial Studies* 7:195-216.

Long, N. (1979). *Multiple Enterprise in the Central Highlands of Peru*. In *Entrepreneurs in Cultural Context*. S.M. Greenfield, A. Strickon, and R.T. Aubey, eds. Albuquerque: University of New Mexico Press.

MacGaffey, J. and Bazenguissa-Ganga, R. (2000). *Congo-Paris: Transnational Traders on the Margins of the Law*. Oxford: The International African Institute.

Marsch, R. and Hiroshi M. (1986). *Entrepreneurship in Medium and Large-Scale Japanese Firms*. Lanham, MD: University Press of America.

McCabe, K. (2011). *African Immigrants in the United States*. Migration Information Source.

Nafziger, E. W. (1977). *African Capitalism: A Case Study in Nigerian Entrepreneurship*. Stanford: Hoover Institution Press.

Portes, A. and Min Z. (1996). *Self-Employment and the Earnings of Immigrants*. *American Sociological Review* 61(2):219-230.

_____. (1999). *Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990's: A Comparative Analysis of Immigrants and African-Americans*. In *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity, and Employment in the United States*. F.D. Bean and S. Bell-Rose, eds. New York: Russell Sage Foundation.

Rath, J. (2006). *Entrepreneurship Among Migrants and Returnees: Creating New Opportunities*. Italy: International Symposium on International Migration and Development.

Schildkrout, E. (1986). *Entrepreneurial Activities of Women and Children Among the Islamic Hausa of Northern Nigeria*. In *Entrepreneurship and Social Change*. S.M. Greenfield and A. Strickon, eds. Pp. 195-223. Monographs in Economic Anthropology, Vol. 2. Lanham: University of America Press.

Spring, A., and McDade, b. eds.(1998). *African Entrepreneurship: Theory and Reality*. Gainesville: University Press of Florida.

Strachan, W. (1979). *Nicaragua's Grupos Económicos: Scope and Operations*. In *Entrepreneurs in Cultural Context*. S.M. Greenfield, A. Strickon, and R.T. Aubey, eds. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Ukaegbu, C. (1998). *Managers and their Entrepreneurs: Power and Authority in Indigenous Private Manufacturing Firms in Nigeria*. In *African Entrepreneurship: Theory and Reality*. A. Spring and B.E. McDade, eds. Gainesville: University of Florida Press.

Waldinger, R. (1986). *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trade* New York: New York University Press.

Zhou, M. (1992). *New York's Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.