



Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social / ISSN 1988-2483
Vol 12, Nº 25 (Diciembre 2018)

LIBRE MOVILIDAD: UN ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONOMICO CAUSAL

Walter Javier Díaz Santacruz

wdiazs@ulvr.edu.ec
Facultad de Administración
Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte

José Luis González

jgonzalez@ulvr.edu.ec
Facultad de Administración
Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte

Francisco Javier Andrade Domínguez

fandraded@ulvr.edu.ec
Facultad de Administración
Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Walter Javier Díaz Santacruz, José Luis González y Francisco Javier Andrade Domínguez (2018): "Libre movilidad: un análisis del entorno económico causal", Revista OIDLES, n. 25 (diciembre 2018).

En línea: <http://www.eumed.net/rev/oidles/25/libre-movilidad.html>

Resumen

La Competitividad internacional y política económica no están separadas de sí, de hecho, una de las consecuencias de la transformación económica suele ser una apertura de la economía del país. Procesos de integración con las Comunidades Europeas, membresías en la Organización Mundial del Comercio, y similares factores sugieren que el proceso de internacionalización se afianza con lo expuesto. Los resultados de estas integraciones cada vez más extensas con el mundo suelen ir condicionadas, a menudo por políticas que contengan el crecimiento económico del país que pretende extenderse fuera de sus fronteras. Antes de desarrollar una política económica destinada a apoyar la competitividad internacional del país, se debe prestar atención especial a los factores que determinan el logro de ventaja competitiva nacional. Si bien las empresas son las principales beneficiarias derivadas de la ventaja competitiva, la posibilidad de este éxito está determinado por el entorno económico en que operan estas empresas.

Palabras clave: Política Económica, Competitividad, Crecimiento Económico.

Summary

The international competitiveness and economic policy are not separate from if, in fact, one of the consequences of economic transformation is usually an opening of the economy of the country.

Processes of integration with the European Communities, membership in the World Trade Organization, and similar factors suggest that the process of internationalization is reinforced by the above. The results of these increasingly extensive integrations with the world are often conditioned, often by policies that account for the economic growth of the country that seeks to extend beyond its borders. Before developing an economic policy aimed at supporting the country's international competitiveness, special attention must be paid to the factors that determine the achievement of national competitive advantage. Although companies are the main beneficiaries derived from competitive advantage, the possibility of this success is determined by the economic environment in which these companies operate.

Keywords: Economic Policy, Competitiveness, Economic Growth.

Codigo JEL: JEL: F10

Introducción

Las empresas son precisamente eso, empresas, y no estados o naciones, que compiten en los mercados internacionales. Un examen más detallado revela, sin embargo, que los estados y las naciones pueden proporcionar el medio ambiente facilitando, en mayor o menor medida, el logro de ventaja competitiva de las empresas. Por lo tanto, el desarrollo ventaja competitiva se puede discutir en dos niveles: el de la empresa y la del país (estado). La ventaja competitiva ejercida por una empresa es primaria.

La ventaja competitiva nacional es un factor secundario que modifica significativamente la competitividad a nivel de la compañía. Las economías tienen éxito en la creación de un entorno que induce empresas nacionales para actualizar sus operaciones, adoptar innovaciones, y hacerlas de rentables frente a sus rivales extranjeros.

Debe enfatizarse que las fuentes de ventaja competitiva se identifican en el nivel de una economía nacional como un todo, pero a nivel de industrias de manera individual. Cuando nos referimos a la ventaja competitiva de un país, siempre solemos referirnos a industrias específicas. Ninguna economía nacional ha tenido éxito en ganar ventaja competitiva en relación con otras economías si todos los otros aspectos económicos que intervienen no están en armonía.

Los determinantes de la ventaja internacional pueden reforzar o debilitar la influencia de los demás, en circunstancias óptimas, todos estos factores determinan conjuntamente el surgimiento de competitividad. Sin embargo, también hay situaciones en las que la ventaja nacional es un producto de uno o dos de estos determinantes. En ese caso, una ventaja lograda con frecuencia se erosiona y es difícil de sostener.

Porter enfatiza que el concepto de "diamante" no proporciona una explicación exhaustiva de las fuentes que generan una ventaja competitiva nacional. Se necesitan dos factores más a tener en cuenta para completar su teoría. El primero, llamado "evento casual", denota una circunstancia favorable, una suerte, accidente, la aparición de una oportunidad. Ejemplos de tales eventos son descubrimientos científicos, inventos, avances, y grandes fluctuaciones repentinas en la demanda

mundial. El segundo factor es la política económica del gobierno, que influye en los cuatro determinantes que componen el "diamond".

La dotación de factores de un país incluye recursos humanos, activos físicos, conocimiento, recursos de capital, e infraestructura. Las proporciones en las que se emplean estos factores difieren marcadamente en todas las industrias. A medida que la tecnología cambia, la mezcla de factores cuya implementación asegura el logro de la tecnología es un componente fundamental en la consecución de objetivos. La globalización, sin embargo, con frecuencia hace que el acceso local a factores específicos sea menos esencial. En el presente, los recursos humanos, el conocimiento y los factores de capital son excelentes, ya que pueden desplazarse a través de los límites. Ahí es una jerarquía específica de importancia entre los factores que se discuten. Desde este punto de vista, distinguimos factores básicos y avanzados. Los primeros incluyen recursos naturales, clima, ubicación, mano de obra no calificada, semicalificada, y el capital.

Factores avanzados cubren comunicaciones modernas infraestructura y personal altamente educado. Los factores productivos también pueden clasificarse con respecto a su especificidad, por lo tanto, distinguimos factores generalizados, que son relevantes para muchas industrias, y factores estrechamente especializados, que se pueden implementar en una sola industria o en un rango estrecho de industrias.

También es importante tomar en cuenta el origen de estos factores productivos. Un país puede poseer algunos factores (recursos naturales, ubicación), Mientras que otros factores son generados a su vez por factores específicos que crean mecanismos de apoyo en el país. La escasez de algunos factores en el país puede estimular invenciones, avances técnicos etc, lo que lleva al logro de una ventaja competitiva. El segundo determinante de la ventaja internacional es doméstico y se refiere a condiciones de la demanda. Las características de la demanda interna pueden permitir a una empresa percibir, interpretar y satisfacer las necesidades del cliente correctamente.

En los últimos años, la idea de "movilidad" ha ganado visibilidad en la migración y estudios transnacionales. Sin embargo, el concepto no es siempre claramente definido, y se usa a menudo como un lado de una dicotomía en la cual "Migración" significa en general gente pobre que quiere establecerse en un nuevo país, mientras que "movilidad" se refiere a personas más altamente calificadas sin una intención clara de establecerse permanentemente. Esta dicotomía tiende a reflejar, a veces sin crítica, las categorías legales de los estados, por ejemplo, la UE distinciones entre "personas móviles", ciudadanos de la UE que se mueven entre Estados miembros, y los "migrantes" que vienen de fuera de la UE para establecerse dentro de sus fronteras (Martiniello y Rea, 2014). Estas categorías llevan fuertes connotaciones: la movilidad se percibe positivamente, e incluso se promueve, mientras que la migración es un tema de preocupación, enmarcado en términos de integración y cohesión social, y necesita ser controlado.

Revisión de literatura

Este artículo aborda el concepto de movilidad y su relación con migración, teóricamente. Aprovechando el reciente campo de la "movilidad" al abordar el poder de los estados nacionales para determinar quién puede cruzar qué fronteras y en qué momento, pero también qué hacen los actores sociales cuando se enfrentan con acceso diferenciado a la movilidad. Basado en un estudio de caso de migrantes somalíes que han estado viviendo en Europa durante al menos una década, el artículo discute la relevancia de analizar sus trayectorias sociales y geográficas de (im)movilidades diacrónicamente. Desafía la opinión de que la vida posterior a la migración es sedentaria al revelar las diversas formas de cruce transfronterizo prácticas de movilidad en las que participan algunos migrantes después de vivir en lugar determinado durante varios años. Mientras que tales movimientos pueden parecer mundano, a menudo les permiten a estos inmigrantes acceder a redes sociales y económicas ventajas que de otro modo no estarían disponibles para ellos. Al desarrollar esto argumento, sigo el argumento de Beck de que "el recurso y la capacidad de 'Uso de frontera', es decir: cruzar fronteras de estados nacionales o instrumentalizar ellos para la acumulación de oportunidades de vida, se ha convertido en una clave variable de la desigualdad social en un mundo globalizado "(Beck, 2007). Mientras la movilidad transfronteriza habitual se ha considerado a menudo como el privilegio de élites altamente calificadas, demuestro que los migrantes menos privilegiados, tales como refugiados somalíes que viven en Europa, también se mueven en un mundo globalizado en formas que pueden ser beneficiosas para ellos. Con el tiempo, los migrantes pueden acumular varios niveles de lo que yo llamo "Capital de movilidad": este capital es lo que permite a algunas personas cruzar fronteras con bastante facilidad, para sentirse cómodo y llevar a cabo actividades en diferentes lugares, y para volver otra vez. Tener la capacidad de decidir no moverse es también parte del capital de movilidad. Por lo tanto, está constituido por la acumulación de experiencias pasadas de movimiento y, por otro lado, el potencial de movimientos futuros, o la desigualdad capacidad compartida de volver a ser móvil cuando parece que vale la pena serlo. Se argumentará que la articulación de la movilidad y la inmovilidad, y el control que las personas ejerzan sobre ellos, son cruciales para comprender las trayectorias.

El artículo también parte de la suposición de que los migrantes no necesariamente tienen un estatus social uniforme y coherente, y que es útil para desglosar algunas de las facetas de su "posicionamiento social transnacional" (Nowicka, 2013) si queremos comprender completamente sus trayectorias. Las secciones empíricas del artículo revelan las conexiones entre características sociales de los encuestados y el desarrollo de trayectorias de inmovilidades. Los migrantes en el estudio son de piel oscura y musulmanes, y llegaron a Europa como refugiados: como tal, experimentan discriminación y estigmatización en Europa. Pero ellos También llegaron hace bastante tiempo para haberse incorporado a su vida ambientes en formas que los migrantes recientes no tienen. Los recursos que ellos se han reunido en Europa a lo largo de los años

(educación, habilidades, pasaportes) también se puede usar para reclamar un estatus social más alto en su lugar de origen.

Estos diferentes aspectos influyen en la adquisición de capital de movilidad como tanto como ayudan a explicar su necesidad de adquirirlo. La movilidad de los encuestados respecto a las trayectorias comenzó mucho antes de su mudanza a Europa y tienen a menudo muchas paradas en el camino, pero me concentro en su construcción de capital de movilidad después de su llegada a Europa y se concedió el derecho a quedarse. La siguiente sección discute las implicaciones teóricas del uso conceptos del campo de los estudios de movilidad para comprender la vivencia. Le sigue una descripción del contexto y la metodología del estudio. La parte empírica del artículo consiste en dos ejemplos ilustrativos biografías de inmovilidades, así como un diacrónico más general análisis de las trayectorias de los encuestados. En la conclusión, es que el capital de movilidad es una dimensión olvidada de las estrategias de los migrantes para negociar posiciones sociales múltiples y contradictorias en una transnacional en el campo social.

El llamado "giro de la movilidad" o "paradigma de las nuevas movilidades" surgió como una crítica a la tendencia de las ciencias sociales para tratar la estabilidad tan normal y la movilidad como problemática (Sheller y Urry, 2006). En el campo relativamente nuevo de los estudios de movilidad, la "movilidad" es un concepto en lugar de un término descriptivo. Para Creswell, por ejemplo, la movilidad no se trata solo de moverse físicamente, sino también de las representaciones vinculado a diferentes movimientos y la experiencia encarnada práctica de movimiento.

Quizás sorprendentemente, dado su interés en las personas que se mueven a través fronteras, los estudiosos sobre la migración han mostrado un entusiasmo algo apagado para la investigación de las movilidades. Se sostiene que un (crítico) uso del concepto de movilidad puede aumentar nuestra comprensión de la migración, transnacionalismo y procesos de integración en al menos dos formas.

En primer lugar, una perspectiva de movilidad permite ir más allá de centrarse en la migración internacional, que a menudo se supone que es el evento más importante en las biografías de los migrantes y sobre todo un único movimiento unidireccional. El sesgo sedentario también ha invadido estudios de migración, especialmente con respecto a los migrantes desfavorecidos (ver Malkki, 1992 para el caso específico de los refugiados): es como si la única alternativa a la solución y la integración en un nuevo lugar es volver al lugar de origen, con ambas opciones caracterizadas por la inmovilidad. Este sesgo refleja la lógica y las categorías de los Estados-nación, en particular los de qué control de fronteras y gestión de la migración se han convertido cada vez más importante. Gracias a la perspectiva transnacional en particular, la evidencia empírica ha demostrado que algunos migrantes participan en otros tipos de movimientos multidireccionales. La literatura sobre el retorno y el debate sobre migración y desarrollo (entre otros De Haas, 2010) han resaltado la importancia circulación entre los países de origen y los países de migración. Los

estudiosos de la migración también han prestado atención recientemente a los inmigrantes movimientos hacia adelante o hacia dentro de Europa, ya sea regular. Además, el control sobre la inmovilidad de uno puede estar determinado por posiciones sociales transnacionales que uno tiene con respecto a los lugares y estados distintos de aquellos en los que reside uno. Anthias (2016) sostiene que "Pertener se ha convertido en un término que ya no se puede vincular a un lugar o ubicación, pero a una variedad de lugares diferentes de diferentes maneras.

Las personas pueden ocupar posiciones diferentes y contradictorias y tener diferentes pertenencias a nivel mundial "(183). Las posiciones sociales de los migrantes son vinculadas a cómo su capital económico, cultural y social se evalúan en diferentes contextos, pero también a nivel local jerarquías basadas en categorías étnicas, raciales y religiosas. Nowicka (2013) sostiene que el "posicionamiento social transnacional" surge de la conversión del capital económico, social y cultural que circulan transnacionalmente. Sigo una transnacionalizada forma similar de analizar las desigualdades sociales para evaluar cómo las prácticas de movilidad pueden permitirles negociar tales discrepancias de estado para su ventaja. Teóricamente, el artículo es por lo tanto críticamente situado en un marco teórico. Sin embargo, el enfoque en la movilidad y la política de movilidad ayuda a iluminar cómo las desigualdades globales se desarrollan en las vidas de los migrantes que son socialmente situados en más de un estado-nación. El artículo contribuye así a la literatura con el objetivo de desnacionalizar las teorías de las desigualdades sociales yendo más allá de los análisis estáticos y estadísticos de la clase social.

Los datos empíricos recogidos en entrevistas cualitativas realizadas con mujeres y hombres que llegaron a Europa hace al menos una década y que vivían en Suiza o Gran Bretaña.

Todos de ellos eran inmigrantes de primera generación originarios de Somalia. La opción de incluir solo a los migrantes a largo plazo está justificada por mi interés en los diferentes tipos de movimientos transfronterizos algunas de estas personas se comprometen después de emigrar a Europa y vivir allí, y de su país de residencia.

Esta elección, como cualquier otra opción de muestreo, induce un sesgo selectivo en el perfil de los encuestados. En su mayoría pertenecían a las primeras oleadas de refugiados para llegar a Europa desde la guerra de Somalia desde fines de la década de 1980 a fines de la década de 1990. Como en otros conflictos civiles, las personas con más recursos fueron de los primeros en abandonar el país y llegar a países industrializados. Pero a pesar de pertenecer a los más privilegiados y educados de los grupos, en la mayoría de los casos no pudieron organizar un vuelo y fueron confrontados por políticas de entrada restrictivas que los obligaron a usar rutas para llegar a Europa (Kleist, 2004). Esto llevó a muchas familias a ser dispersas, un hecho que se refleja a menudo amplia transnacionalidad. Esto también significa que perdieron muchos de sus activos cuando huyeron y en la mayoría de los casos no pudieron validar sus credenciales de educación y trabajo, experimentando una fuerte descalificación en Europa. Sin embargo, la mayoría de ellos

podieron obtener un estatus legal estable, generalmente a través de la naturalización, en su país de residencia. Sin poder acceder a los recursos que estaban menos disponibles para posteriores oleadas de Refugiados somalíes. Sin embargo, como africanos, ex refugiados y musulmanes, a menudo se enfrentan a la estigmatización colectiva, la exclusión y la marginación en Europa.

Gran Bretaña y Suiza difieren en cuanto a la migración y legislación nacional y local. En Gran Bretaña, se constituye una de las minorías étnicas más grandes. A diferencia de Gran Bretaña, Suiza no es un país de migración histórica, ya que los dos países tienen enlaces coloniales. Existe evidencia de varias entrevistas cualitativas entre 2009 y 2011, incluyendo entrevistas semi-estructuradas y narrativas, así como algunos grupos y debates informales, con migrantes en Gran Bretaña y Suiza. La muestra de suiza consta de 18 personas (la mitad de quienes son mujeres), y el británico de 19 personas (12 de los cuales son mujer). En total, 38 entrevistas individuales y siete grupos entrevistas. Se conoció aproximadamente a un tercio de todos los encuestados más de una vez, a veces en diferentes contextos de recolección de datos, por ejemplo, en entrevistas individuales y grupales o durante encuentros informales. Estas "múltiples entrevistas secuenciales" (Charmaz, 2006) permitieron profundizar la comprensión de la vida de algunos encuestados, pero también para ver la evolución de sus trayectorias a lo largo del trabajo de campo.

Además de la desigualdad, nuestras técnicas de solución también permiten un análisis detallado de la movilidad económica. Mostramos analíticamente que la movilidad está disminuyendo en la desigualdad y aumentando en las tasas de reversión, un resultado que es ampliamente consistente con la "Gran curva de Gatsby" documentada en todos los países (Krueger, 2012; Corak, 2013) y la variación geográfica da implicaciones del aumento del mercado.

La integridad en la forma de un subgrupo de hogares demuestra que pueden compartir su riesgo de inversión idiosincrásico específico del individuo juntos. Incluso en ausencia de cambios en la inversión y el consumo en respuesta a su mayor inversión.

Las oportunidades, principalmente en los hogares en un subgrupo de riesgo compartido logran una acumulación de riqueza más rápida y retornos menos volátiles.

En equilibrio, esta acumulación de riqueza más rápida se extiende a aquellos hogares fuera del subgrupo de riesgo compartido a través de grupos más grandes logrando transferencias de suma global, aumentando así el bienestar de todos los hogares en la economía.

Muchos de los primeros intentos de explicar el sesgo correcto de la distribución de la riqueza asumieron que los hogares enfrentan Riesgo de ingreso laboral idiosincrásico no asegurable. Si bien este enfoque ha tenido cierto éxito empírico, muchos de estos llamados los modelos de Bewley no logran generar altos coeficientes de Gini y distribuciones de riqueza muy inclinadas hacia la derecha. Otra explicación para las distribuciones de riqueza inclinadas a la derecha implica un riesgo de inversión no asegurable y el proceso multiplicativo de acumulación de riqueza.

El supuesto de que los hogares enfrentan un riesgo de inversión idiosincrásico se introdujo por primera vez en un modelo macroeconómico por Angeletos y Calvet (2006) y Angeletos (2007), y desde entonces se ha incorporado a los modelos de distribución de la riqueza. tales como Benhabib et al. (2011).

La motivación principal para la inclusión del riesgo de inversión no asegurable es empírica. De hecho, amplia evidencia demuestra que tanto el capital privado empresarial como la propiedad de la residencia principal son fuentes importantes de inversión idiosincrásica y el riesgo para particulares y los hogares. Según cálculos de Bertaut y Starr-McCluer (2002) y Wolff (2006) utilizando datos de la Encuesta de Finanzas del Consumidor (SCF, por sus siglas en inglés) de 2001, capital de negocios privados y el valor bruto del capital

Las residencias representan, respectivamente, el 27% y el 28.2% de la riqueza total de los hogares de los EE. UU. Estas inversiones son altamente volátiles, según Case y Shiller (1989) y Flavin y Yamashita (2002), y una volatilidad aún mayor para las ganancias de capital y ganancias sobre capital privado, según lo informado por Moskowitz y Vissing-Jorgensen (2002). En conjunto, estos hechos implican que una fracción sustancial del riesgo asociado con los rendimientos a la riqueza del hogar no se diversifica fácilmente.

Este documento se une a una literatura creciente que abarca estas ideas empíricas e incorpora un riesgo de inversión no asegurable.

En un entorno macroeconómico en particular, nuestra configuración comparte mucho en común con el subconjunto de esta literatura centrada en la distribución de la riqueza, como Benhabib et al. (2011, 2016). genera una distribución de equilibrio de riqueza que está sesgada a la derecha y tiene una forma que coincide con lo que se observa en las economías del mundo real.

Además de describir la distribución de la riqueza, los resultados en este documento extienden la literatura en tres direcciones. Primero adoptamos el enfoque general, no paramétrico para sistemas basados en rangos introducido por Fernholz (2016a) y lo utilizamos para lograr una simple caracterización analítica del equilibrio.

El riesgo de inversión y el proceso multiplicativo de acumulación de riqueza excluyen esencialmente una caracterización de forma cerrada de la distribución de la riqueza. Incluso en aquellos casos en los que es posible una solución analítica, la complejidad de tal solución a menudo hace que sea difícil de interpretar o entender. La caracterización del equilibrio en nuestra configuración, por el contrario, es tanto manejable como flexible. En él, solo hay dos factores: la exposición de los hogares al riesgo idiosincrásico de inversión y las tasas de reversión de la riqueza del hogar, que determina la distribución completa de la riqueza y la desigualdad según la relación.

Suponemos que los rendimientos del activo libre de riesgo y los activos de riesgo específicos del individuo son exógenos, una simplificación que sigue a benhabib et al. (2011, 2016) y otros en esta literatura. Sin embargo, es sencillo derivar endógenamente retornos de activos individuales específicos que evolucionan de acuerdo con los movimientos geométricos en un entorno de equilibrio general. De hecho, Angeletos y Calvet (2006) y Angeletos y Panousi (2011). hacen una referencia similar.

Conclusiones

Este artículo se basó en la indagación entre las variables contextuales y la movilidad social intergeneracional y su afectación en la economía de los países. Tomando como base los conocimientos de la literatura existente, se estableció que los factores vinculados a la movilidad intergeneracional en los postulados sociológicos del mundo globalizado establecen como variables fundamentales el desarrollo socioeconómico, la equidad de ingresos y la migración hacia otros países

La desigualdad en los ingresos, generalmente es acompañada de una desigualdad estructural mucho más amplia. Esta última es una detonante en la cual algunas familias tienen más recursos u oportunidades que otros para salir de su estado crítico y mejorar su entorno económico.

La relación entre la liberalización económica y la movilidad social se establecen principalmente entre los individuos de 2 años adelante, quienes gozan de mayores oportunidades de ocupar plazas de trabajo.

La liberalización económica de las familias manifiesta más vívidamente el efecto que reduce desigualdades entre los individuos. Estas desigualdades mitigadas incluso se benefician de un nuevo equilibrio económico.

Referencias

- Angeletos, G.-M., Calvet, L.-E., 2006. Idiosyncratic production risk, growth, and the business cycle. *J. Monetary Econ.* 53 (6), 1095–1115.
- Angeletos, G.-M., Panousi, V., 2011. Financial integration, entrepreneurial risk, and global dynamics. *J. Econ. Theory* 146 (3), 863–896.
- Benhabib, J., Bisin, A., Zhu, S., 2011. The distribution of wealth and fiscal policy in economies with finitely lived agents. *Econometrica* 79 (1), 123–157.
- Benhabib, J., Bisin, A., Zhu, S., 2016. The distribution of wealth in the blanchard-yaari model. *Macroecon. Dyn.* 20 (2), 466–481.
- Bertaut, C., Starr-McCluer, M., 2002. Household portfolios in the United States. In: Guiso, L., Haliassos, M., Jappelli, T. (Eds.), *Household Portfolios*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Charmaz, K. (2006). *Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative analysis*. Sage.

Case, K.E., Shiller, R.J., 1989. The efficiency of the market for single-family homes. *Am. Econ. Rev.* 79 (1), 125–137.

Fernholz, R. T., 2016a. Empirical methods for dynamic power law distributions in the social sciences. *ArXiv:1602.00159v3 [q-fin.EC]*.

Flavin, M., Yamashita, T., 2002. Owner-occupied housing and the composition of the household portfolio. *Am. Econ. Rev.* 92 (1), 345–362.

Martiniello, M., & Rea, A. (2014). The concept of migratory careers: Elements for a new theoretical perspective of contemporary human mobility. *Current Sociology*, 62(7), 1079-1096.

Moskowitz, T.J., Vissing-Jorgensen, A., 2002. The returns to entrepreneurial investment: A private equity premium puzzle? *Am. Econ. Rev.* 92 (4), 745–778.

Nowicka, M. (2013). Positioning strategies of Polish entrepreneurs in Germany: Transnationalizing Bourdieu's notion of capital. *International Sociology*, 28(1), 29-47.

Kleist, B., Bankau, A., Lorenz, G., Jäger, B., & Poetsch, M. (2004). Different risk factors in basaloid and common squamous head and neck cancer. *The Laryngoscope*, 114(6), 1063-1068.

Krueger, A., 2012. The rise and consequences of inequality in the United States. Speech at the Center for American Progress, Washington D.C.