

Diferencias y similitudes entre los emprendedores globales: el caso de los emprendedores expatriados lituanos desde el origen y los afianzados en el destino

Vilmantė Kumpikaitė-Valiūnienė^a, Jurga Duobienė^a, Antonio Mihi-Ramirez^{1b}

^aKaunas University of Technology, Lithuania

^bUniversidad de Granada, España

doi: <https://doi.org/10.20420/eni.2021.451>

Resumen

Este trabajo se centra en dos tipos de emprendedores internacionales, o "expat-preneurs": los "pre-departure expat-preneurs", quienes emigran a otros países para crear o expandir un negocio fuera de su país, y los "transitioned expat-preneurs", expatriados afianzados en un país que, tras un tiempo, deciden emprender, partiendo ya de una base de clientes consolidada, un capital, contactos y conocimiento del entorno. Este trabajo contribuye a entender las razones que llevan a emprender en otros países y las diferencias y similitudes entre los emprendedores globales. Además, los resultados revelan que se trata de un proceso que puede considerarse selectivo en cuanto al género.

Palabras clave: emprendimiento, emprendedores expatriados, emprendedores antes de la partida, emprendedores expatriados en transición.

Clasificación JEL: F22, L26.

Fuente de referencia: Kumpikaite, V., Doubiene, J., & Mihi-Ramirez, A. (2021). A Comparison Analysis between Pre-Departure and Transitioned Expat-preneurs. *Frontiers in Psychology, 11*: 1–14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.588169>

1 Introducción

La creciente participación de los expatriados en el desarrollo de negocios empresariales va acompañada del aumento del número de expatriados (van Rooij & Margaryan, 2019). Estudios anteriores han puesto de relieve que, en general, los extranjeros tienen más probabilidades de convertirse en emprendedores que los trabajadores nativos con una cualificación similar, y que las tasas de autoempleo de los extranjeros en muchos países superan a las de los nativos.

El espíritu emprendedor de los extranjeros en los países de acogida es tradicionalmente un campo de gran interés para los investigadores que analizan aspectos como la diáspora del emprendimiento (Elo, 2016), los emigrantes

emprendedores (van Rooij & Margaryan, 2019) y los emprendedores expatriados (Zgheib & Kowatly, 2011).

A partir de estos tópicos de investigación, Vance *et al.* (2016) y posteriormente Selmer *et al.* (2018) propusieron una nueva acepción de expatriados autoempleados: "expat-preneurs". No se trata de emprendedores en el contexto de la migración "del Sur al Norte" (también llamados "emprendedores étnicos" o "emprendedores inmigrantes"), sino que se trata de una nueva y creciente realidad en la que los emprendedores globales extranjeros provienen de economías desarrolladas (Girling & Bamwenda, 2018), lo que conlleva varias diferencias, ventajas y desventajas con respecto a los étnicos (van Rooij & Margaryan, 2019; Selmer *et al.*, 2018).

¹Autor de correspondencia: amihi@ugr.es.

Así, Vance *et al.* (2016) presentaron un concepto novedoso de expatriados autoempleados, dividiéndolos en expatriados autoempleados transnacionales directamente desde el origen o en posición de “pre-salida” y los ya afianzados ya en el país de destino, planteando nuevas oportunidades de investigación en este campo. Posteriormente, Selmer *et al.* (2018) se centraron en la comparación de expatriados por iniciativa propia, “autoiniciados” o espontáneos con respecto a los expatriados con un destino previamente designado.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo de este trabajo es la comparación de las características demográficas y las motivaciones a la hora de expatriarse de los emprendedores transnacionales autoiniciados frente a los expatriados que, tras pasar un tiempo en el destino, deciden emprender, y que es una cuestión de creciente interés que no se ha investigado en profundidad en estudios anteriores.

El siguiente análisis comparativo se basa en los expatriados autoempleados lituanos, aquellas personas que se trasladaron desde Lituania y establecieron negocios en el extranjero. La restitución de la independencia de Lituania en 1990 provocó importantes retos para este país y, desde entonces, una importante migración neta negativa, lo que hace de este país un buen caso de estudio. Por lo tanto, analizamos las características demográficas y los factores que influyen en la decisión de abandonar el país de origen utilizando una muestra de lituanos expatriados-emprendedores en 24 países.

2 Fundamentos teóricos

Conceptos teóricos

Expatriados por iniciativa propia o autoiniciados

El concepto de expatriados por iniciativa propia autoiniciados fue introducido por primera

vez por Suutari y Brewster (2000). Estos autores presentaron a los expatriados por iniciativa propia en contraste con los expatriados previamente designados, que son expatriados enviados al extranjero por su empleador. En comparación con los expatriados designados, los expatriados autoiniciados se describen como individuos que deciden buscar una experiencia laboral internacional por iniciativa propia. En otras palabras, se les conceptualiza como agentes libres que cruzan las fronteras de la organización y del país, sin obstáculos que limiten sus opciones profesionales. Una característica esencial de los expatriados por iniciativa propia es que abandonan su país de origen voluntariamente por un período predeterminado sin la intención de convertirse en ciudadanos permanentes del país de acogida (Vance *et al.*, 2016).

Otra característica que presenta la diferencia entre emigrantes y expatriados es el estatus en el país de acogida. Aunque los extranjeros no siempre tienen un permiso permanente o un visado para permanecer en el país de acogida, primero permanecen como expatriados y después de un tiempo su estatus cambia a migrantes.

Expatriados-emprendedores antes de partir y en transición

Los emprendedores internacionales, globales o “Expatspreneurs” es un concepto presentado por Vance *et al.* (2016). Define a los empleados que van o permanecen en el extranjero para iniciar un nuevo negocio en un país de acogida, o que se unen a las actividades empresariales locales del país de acogida (Vance *et al.*, 2016). Por lo tanto, podríamos describir a los emprendedores internacionales como expatriados autoempleados.

La literatura establece tres diferencias principales entre los emprendedores étnicos estudiados tradicionalmente y los emprendedores internacionales (Vance *et al.*, 2016): 1) los emprendedores internacionales,

expatriados-emprendedores o expatpreneurs se quedan temporalmente en el país de acogida, pero los emprendedores étnicos se quedan a largo plazo, 2) los expatriados-emprendedores no son "emprendedores por necesidad", 3) los expatriados-emprendedores suelen proceder de una economía desarrollada. Esto significa que los expatriados-emprendedores se encuentran en una posición más ventajosa que los empresarios étnicos, y no están obligados por las circunstancias a permanecer en el país de acogida o a crear su propio negocio, sino que lo hacen por su propia voluntad.

Además, Vance *et al.* (2016) distinguen dos tipos diferentes de expatriados-emprendedores (de pre-partida y en transición). Los primeros son los que se trasladan al extranjero con un propósito empresarial, o los que intentan expandir su negocio desde su país de origen a una nueva ubicación. Esto significa que estas personas tienen "intenciones empresariales" antes de trasladarse al extranjero, lo que explica la voluntad individual de crear un negocio. Estos expatriados se consideran expatriados-emprendedores antes de partir o "de pre-partida" (Vance *et al.*, 2016).

Los expatriados-emprendedores en transición no tiene ninguna intención de trabajar por cuenta propia antes de partir. Deciden trasladarse al extranjero por designación de su empleador o para dejar la situación de desempleo en su país. Después de estar un tiempo en el país de acogida, ponen en marcha su propio negocio. Este grupo de expatriados se denomina "expatriados-emprendedores en transición" (Vance *et al.*, 2016).

El creciente campo de investigación sobre los expatriados-empresarios "pre-partida" y "en transición" y la necesidad de pruebas empíricas, proporciona el impulso para una mayor exploración de estos tipos de expatriados-emprendedores, y para identificar sus características y diferencias.

Razones de los extranjeros para convertirse en emprendedores

La literatura sobre los emprendedores migrantes se centra tradicionalmente en los migrantes se trasladan desde países no desarrollados o en vías de desarrollo a los países desarrollados. Por lo tanto, la decisión de los empresarios inmigrantes de crear su propia empresa suele basarse en la necesidad. Sin embargo, de acuerdo con la definición de expatriados-emprendedores de Vance *et al.* (2016), estos se desplazan de países desarrollados a países desarrollados. Por lo tanto, suponemos que deberían ser emprendedores menos movidos por la necesidad. De hecho, estos expatriados suelen estar altamente cualificados y no se enfrentan a problemas con el idioma local, desempleo o discriminación. En este caso, los factores que son importantes para ellos a la hora de poner en marcha su propio negocio son la falta de posibilidades profesionales, el deseo de independencia y autodesarrollo, y la búsqueda de un entorno empresarial adecuado. También proponemos en este trabajo que algunas diferencias entre los expatriados-emprendedores de pre-partida y en transición podrían observarse en cuestiones como el género, la edad y el nivel educativo.

Factores de empuje y atracción que explican la decisión de expatriarse

La teoría "push and pull" o de factores de "empuje y atracción" es la más difundida para explicar el proceso de la migración humana. Por lo tanto, para analizar las motivaciones de los expatriados-emprendedores de pre-partida y en transición, se tomaron como base los factores empuje y atracción.

Los determinantes económicos o no económicos pueden atribuirse a la "demanda-atracción" en el país de destino, o a la "oferta-empuje" en el país de origen, y la existencia de redes de emigrantes en el destino constituye el vínculo entre ambos tipos de emprendedores.

3 Metodología y resultados

Utilizando el análisis de contraste y la regresión logística, analizamos las características demográficas de los expatriados-emprendedores pre-partida y de transición, así como los factores de empuje y atracción que los llevan a expatriarse. Utilizamos una encuesta realizada en 2015-2016 a 5.532 lituanos expatriados en 24 países, acotando una muestra final de 308 encuestados con negocio propio en el extranjero. La muestra consistió en dos grupos: expatriados-emprendedores pre-partida y expatriados-emprendedores en transición.

Los resultados revelaron que las características demográficas son importantes a la hora de estudiar a estos emprendedores globales. Además, se trata de un proceso que experimentan de forma diferente los hombres y las mujeres y, por tanto, puede considerarse un proceso selectivo en cuanto al género. Así, entre los emprendedores expatriados pre-partida hay más hombres que mujeres, pero existe un número cada vez más creciente de mujeres emprendedoras expatriadas en transición. Los expatriados-emprendedores pre-salida son de mayor edad y tienen menos formación que los que se encuentran en fase de transición, y se observa que principalmente se han visto empujados a trasladarse al extranjero por motivos relacionados con la corrupción política y un sistema fiscal poco favorable, y también que son atraídos por destinos internacionales debido a una mayor posibilidad de autorrealización, así como por el prestigio del país de acogida. Por su parte, los expatriados-emprendedores en fase de transición se han visto empujados a emigrar por motivos familiares y por las escasas oportunidades de empleo en su país de origen.

También encontramos diferencias en los factores de empuje económicos entre los expatriados-emprendedores pre-partida y en transición (véanse las figuras 1 y 2). Así, nuestros

resultados muestran que un efecto de empuje significativo de los expatriados-emprendedores es un sistema fiscal poco favorable. Esto era más importante para los expatriados-emprendedores pre-partida que para los expatriados-emprendedores en transición. Sin embargo, tener muy pocas oportunidades de empleo fue un factor de empuje más importante para los expatriados-emprendedores en transición. Se encontraron efectos similares en los factores de empuje no económicos. La corrupción política en Lituania fue un factor de empuje no económico más común para los expatriados-emprendedores antes de partir, mientras que las razones familiares desempeñaron un papel más importante para los expatriados-emprendedores en transición.

Sólo dos factores de atracción no económicos de todo el grupo revelaron diferencias entre los emprendedores expatriados pre-partida y los que se encuentran en transición, aunque las diferencias fueron en la misma dirección. Así, la mayor posibilidad de autorrealización y el prestigio del país de acogida revelaron un mayor efecto de atracción para los emprendedores expatriados pre-partida y para los de transición.

4 Conclusiones

Las personas se expatrian allá donde ven mejores posibilidades de empleo, realización personal y desarrollo. A menudo, estos expatriados se convierten en trabajadores por cuenta propia y se convierten en emprendedores expatriados.

La introducción de características demográficas ayuda a prever el tipo de emprendedor expatriado. Se encuentran diferencias en los casos de género, edad y educación. Los emprendedores expatriados pre-partida tienen más edad y menos formación que los de transición.

Figura 1. Perfiles de los expatriados-emprendedores pre-partida y en transición según los factores de empuje de la expatriación

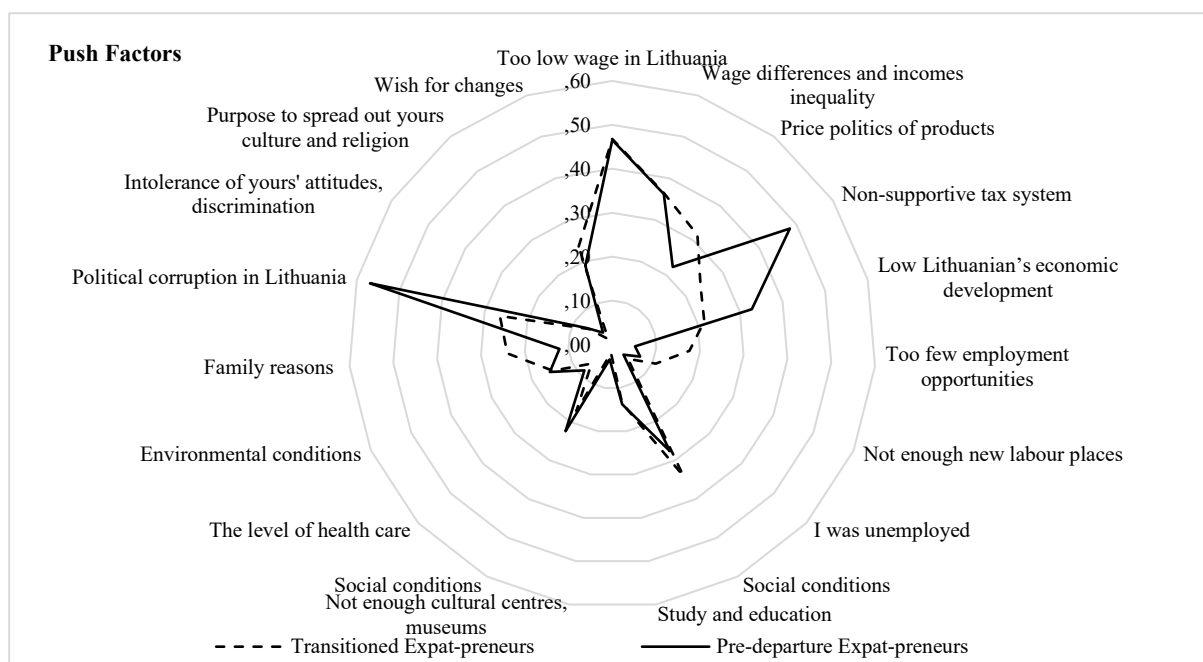
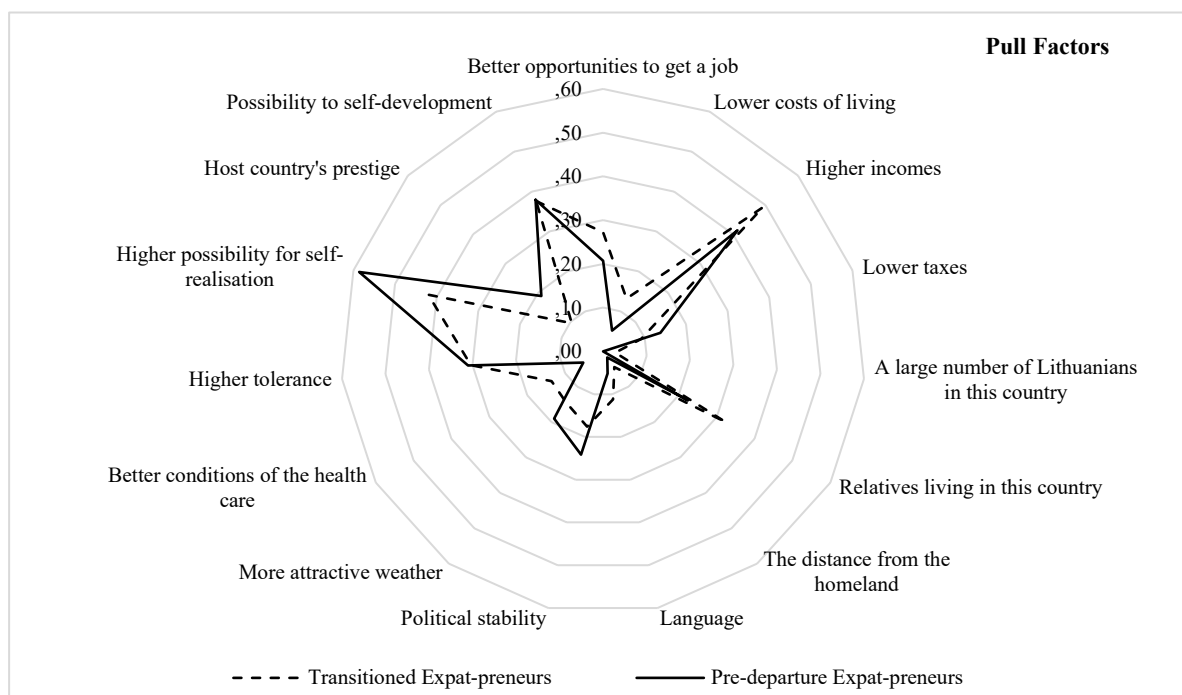


Figura 2. Perfiles de los emprendedores expatriados pre-partida y en transición según los factores de atracción de la expatriación



Hay más similitudes que diferencias entre los factores que provocan la expatriación entre los emprendedores expatriados pre-partida y los de transición, uniéndolos más que dividiéndolos. En cuanto a las diferencias, los resultados muestran que los emprendedores expatriados pre-partida se ven empujados a trasladarse al extranjero por un mejor entorno empresarial, mientras que se ven atraídos por la mayor posibilidad de autorrealización, así como por el prestigio del país de acogida. Al mismo tiempo, los emprendedores expatriados de transición se ven más empujados por razones familiares, junto con las escasas oportunidades de empleo/carrera. La cuestión del género es importante a la hora de estudiar a los emprendedores globales. Así, cualquier emprendimiento en el extranjero es un proceso que experimentan de forma diferente los hombres y las mujeres y, por tanto, podría considerarse selectivo en cuanto al género.

Nuestros resultados ponen de manifiesto la existencia de discrepancias entre los emprendedores étnicos internacionales estudiados tradicionalmente (del Sur al Norte) y los emprendedores expatriados (de países desarrollados), contribuyendo así a la investigación que reclama un espacio para incluir a los emprendedores expatriados en las teorías del emprendimiento.

5 Referencias

- Elo, M. (2016). Typology of diaspora entrepreneurship: Case studies in Uzbekistan. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(1), 121-155. doi: 10.1007/s10843-016-0177-9
- Girling, R.A. & Bamwenda, E. (2018). The emerging trend of 'expat-preneurs': A headache for the pre-existing ethnic entrepreneur Theories, *Sosyoekonomi*, 26(38), 207-219.
- Selmer, J., McNulty, Y., Luring, J., & Vance, C. (2018). Who is an expat-preneur? Toward a better understanding of a key talent sector supporting international entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(2), 134-149. doi: 10.1007/s10843-017-0216-1
- Suutari, V., & Brewster, C. (2000). Making their own way: International experience through self-initiated foreign assignments. *Journal of World Business*, 35(4), 417-436. doi: 10.1016/S1090-9516(00)00046-8
- Van Rooij, N., & Margaryan, L. (2019). Integration of "ideal migrants": Dutch lifestyle expat-preneurs in Swedish campgrounds. *Rural Society*, 28(3), 183-197. doi: 10.1080/10371656.2020.1718329
- Vance, C.M., McNulty, Y., Paik, Y., & D'Mello, J.D. (2016). The expat-preneur: conceptualizing a growing international career phenomenon. *Journal of Global Mobility*, 4(2), 176-201. doi: 10.1108/JGM-11-2015-0055
- Zgheib, P.W., & Kowatly, A.K. (2011). Autonomy, locus of control, and entrepreneurial orientation of Lebanese expatriates worldwide. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 24(3), 345-360. doi: 10.1080/08276331.2011.10593543

Differences and similarities between global entrepreneurs: the case of Lithuanian pre-departure and transitioning expatpreneurs

Vilmantė Kumpikaitė-Valiūnienė^a, Jurga Duobienė^a, Antonio Mihi-Ramirez^{1,b}

^a*Kaunas University of Technology, Lithuania*

^b*Granada University, Spain*

doi: <https://doi.org/10.20420/eni.2021.451>

Abstract

This paper focuses on two types of international entrepreneurs, "expatpreneurs": pre-departure expatpreneurs, who emigrate to other countries to create or expand a business outside their own country, and transitioned expatpreneurs, expatriates who, after a period, decide to become entrepreneurs, starting with an established customer base, capital, contacts and knowledge of the environment. This research contributes to understanding the reasons for entrepreneurship in other countries and the differences and similarities between global entrepreneurs. In addition, the results reveal that this is a process that can be considered gender selective.

Keywords: Entrepreneurship, expatriate entrepreneurs, pre-departure expatpreneurs, transitioned expatpreneurs.

JEL classification: F22, I26.

Reference source: Kumpikaite, V., Doubiene, J., Mihi-Ramirez, A. (2021). A Comparison Analysis between Pre-Departure and Transitioned Expatpreneurs. *Frontiers in Psychology, 11*: 1-14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.588169>

1 Introduction

The growing involvement of expatriates in the development of entrepreneurial businesses is observed together with the increasing expatriation numbers (van Rooij & Margaryan, 2019). Previous studies have highlighted that, in general, foreigners are more likely to become entrepreneurs than similarly skilled native-born workers, and self-employment rates of foreigners in many countries exceed those of native-born.

Entrepreneurship of foreigners in host countries is a traditional field of interest for scholars who analyse diaspora entrepreneurship (Elo, 2016), migrant entrepreneurs (van Rooij & Margaryan, 2019), and expatriate entrepreneurs (Zgheib & Kowatly, 2011).

Despite these mentioned concepts, Vance et al. (2016) and later Selmer et al. (2018) proposed a new meaning of self-employed expatriates: expatpreneurs. This is not entrepreneurs within the context of "South to North" migration (a.k.a. "ethnic entrepreneurs" or "immigrant entrepreneurs"), but it is a new and growing reality where foreign global entrepreneurs come from developed economies (Girling & Bamwenda, 2018), which entails several differences, advantages and disadvantages (van Rooij & Margaryan, 2019; Selmer *et al.*, 2018).

Vance *et al.* (2016) presented a novel concept of expatpreneurs, dividing them into pre-departure and transnational expatpreneurs and posed potential research questions in this field. Later, Selmer *et al.* (2018) focused on a comparison of self-initiated expatriates with

¹Autor de correspondencia: amihi@ugr.es.

expatpreneurs coming from assigned expatriates. And finally, the aim of this paper is the comparison of demographic characteristics and motivations to expatriate of pre-departure and transnational SI expatpreneurs, something that has not been done in previous studies.

The following comparison analysis is based on Lithuanian expatpreneurs, those people who moved from Lithuania and established businesses abroad. The restitution of Lithuanian independence in 1990 caused important challenges for this country and since then a significant negative net migration, making this country a good case study. Therefore, we analyse demographic features and the push-pull factors influencing the decision to leave the home country for a sample of Lithuanians expatpreneurs in 24 countries.

2 Theoretical background

Theoretical concepts

Self-initiated expatriates

The concept of Self-initiated expatriates was first introduced by Suutari and Brewster (2000), where the authors presented self-initiated expatriates in contrast with assigned expatriates, these being expatriates sent abroad by their employer. In comparison with assigned expatriates, self-initiated expatriates are described as individuals who decide to look for international work-experience on their own initiative. In other words, they are conceptualized as free agents who cross organizational and national borders, unobstructed by barriers that constrain their career choices. An essential characteristic of self-initiated expatriates is that they leave their home country voluntarily for a predetermined period without the intention of becoming permanent citizens of the host country (Vance *et al.*, 2016).

Another feature presenting the difference between migrants and expatriates is status in the

host country. While foreigners do not always have a permanent permit or visa pass to stay in the host country, they remain first as expatriates and after a while their status changes to migrants.

Pre-departure and transitioned expatpreneurs

'Expatpreneurs' is a concept presented by Vance *et al.* (2016). It defines employees, who go or remain abroad to start a new business in a host country, or who join into local host-country entrepreneurial activities (Vance *et al.*, 2016). Therefore, we could describe expatpreneurs as self-employed expatriates.

Literature establishes three main differences between ethnic entrepreneurs and expatpreneurs (Vance *et al.*, 2016): 1) expatpreneurs stay temporarily in the host country, but ethnic entrepreneurs stay long-term, 2) expatpreneurs are not "necessity-entrepreneurs", 3) expatpreneurs usually come from a developed economy. It means expatpreneurs are in a more advantageous position than ethnic entrepreneurs, and they are not compelled by circumstances to stay in the host country or start their own business, but they do so of their own free will.

In addition, Vance *et al.* (2016) distinguish two different types of expatpreneurs. Somebody who move abroad with an entrepreneurial purpose, or they try to expand their business from their home country to a new location. It means, that these people have 'entrepreneurial intentions' before moving abroad, which explains individual willingness to start a business. These expatriates are called 'pre-departure expatpreneurs' (Vance *et al.*, 2016).

The other type of expatpreneurs does not have any intention of being self-employed before departure. They decide to move abroad by designation of their employer or the status of unemployment. After being in the host country for some time, they then start up their own business. This group of expatriates is called

‘transitioned expat-preneurs’ (Vance *et al.*, 2016).

The rising field of research on ‘pre-departure’ and ‘transitioned’ expat-preneurs and the need for empirical evidence, provides the drive for further exploration of these types of expat-preneurs, and to identifying their characteristics and differences.

Reasons of foreigners to become entrepreneurs

The literature on migrant entrepreneurs traditionally focuses on migrants coming from undeveloped or developing countries to developed countries. Hence, quite often the decision of migrant entrepreneurs to start their own business is based on necessity. However, according to the expat-preneurial definition of Vance *et al.* (2016), expat-preneurs move from developed to developed countries. Therefore, we suppose that they should be less necessity-driven entrepreneurs. Indeed, these expatriates are usually high skilled and do not face any issues with language, unemployment, or discrimination. In this case, factors that are important for them in starting their own business include a lack of career possibilities, a wish for independence and self-development, and finding a suitable business environment. We also propose that some differences in pre-departure and transitioned expat-entrepreneurs might be revealed by looking at gender, age and educational background.

Push and pull factors explaining decision to expatriate

The Push and pull theory is the most popular theory explaining the process of human migration. Therefore, to analyse the reasons for the expatriation of pre-departure and transitioned SI expat-preneurs, push-pull factors were taken as the basis.

Economic or non-economic determinants can be attributed to "demand-pull" in the destination country, or "supply-push" in the homeland, and network factors as the linkage between these two.

3 Methodology and results

Using comparison analysis and logistic regression, we test pre-departure and transitioned expat-preneurs demographic characteristics and push-pull factors that lead them to expatriate. We used a survey conducted in 2015-2016 of 5,532 Lithuanians expatriated in 24 countries, for a sample of 308 respondents with their own business abroad. The sample consisted of two groups: pre-departure expat-preneurs and transitioned SI expat-preneurs.

The results revealed that demographic features matter when studying such global entrepreneurs. It is a process experienced differently by males and females and as such, it can be considered as gender selective. Thus, more of pre-departure expat-preneurs are males than females, but there is a growing number of women as transitioned expat-preneurs. Pre-departure expat-preneurs are older and less educated than transitioned ones and have been pushed to move abroad by political corruption, a non-supportive tax system, and pulled by a higher possibility of self-realization as well as the prestige of the host country. Meanwhile, transitioned expat-preneurs have been pushed to emigrate by family reasons and too few employment opportunities in their home country.

We also found differences in these economic push factors between expat-preneurs, pre-departure and transitioned (see figures 1 and 2). Our results show that a significant pushing effect from expat-preneurs is a non-supportive tax system. This was more important for pre-departure expat-preneurs than for transitioned expat-preneurs. However, having too few employment opportunities was a more important push factor for transitioned expat-preneurs.

Similar effects were found in non-economic push factors. Political corruption in Lithuania was a more common non-economic push factor for pre-

departure expat-preneurs, while family reasons played a more important role for transitioned expat-preneurs.

Figure 1. Profiles of pre-departure and transitioned expat-preneurs according to expatriation push factors

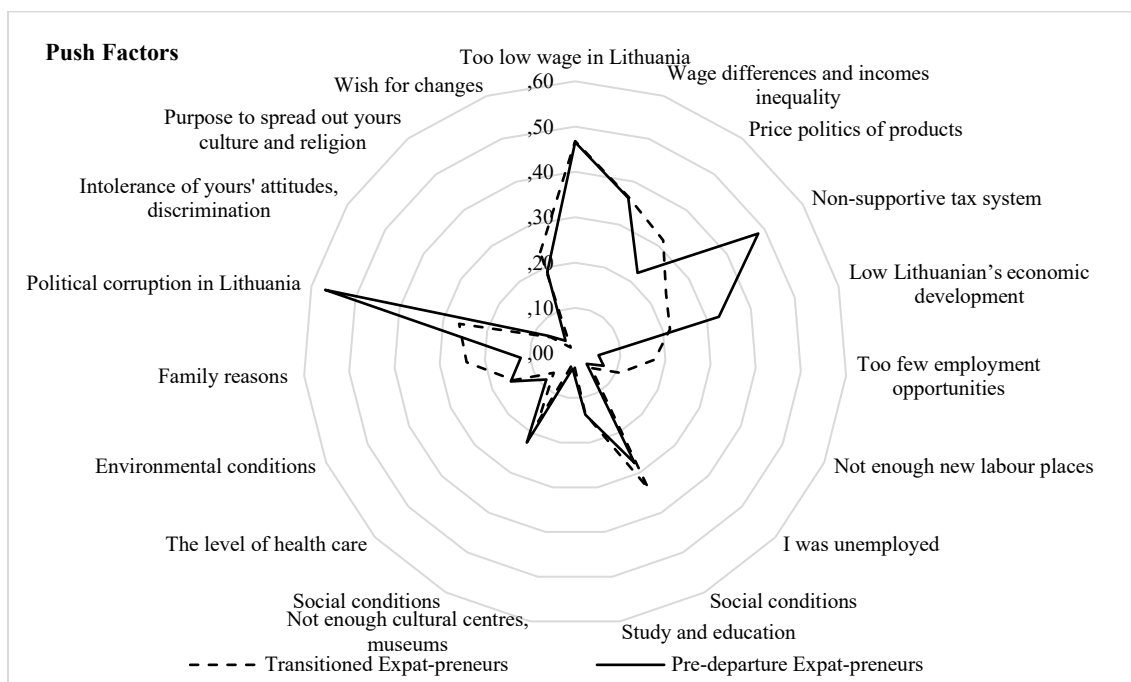
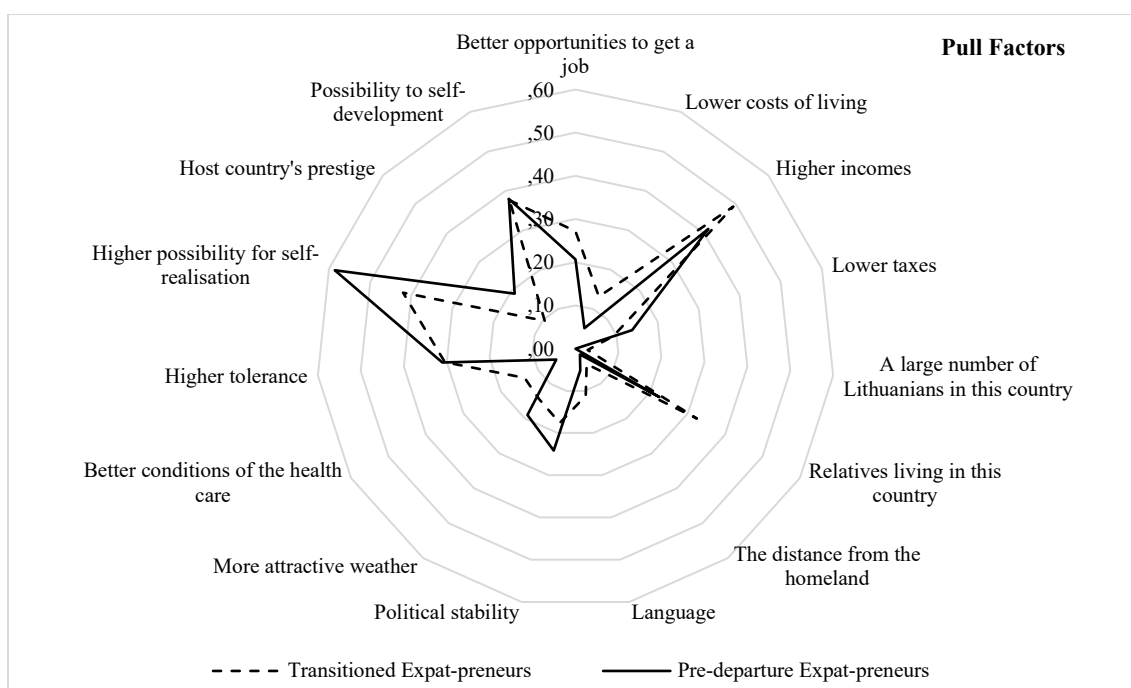


Figure 2 Profiles of pre-departure and transitioned expat-preneurs according to expatriation pull factors



Only two non-economic pull factors from the whole group revealed differences between pre-departure and transitioned expat-preneurs, with differences being of the same direction. The higher possibility of self-realisation as well as host country prestige, revealed a stronger pull effect to pre-departure expat-preneurs than to transitioned ones.

4 Conclusions

People expatriate to where they see better possibilities for employment, self-realisation and personal development. Often, these expatriates become self-employed and turn into expat-preneurs.

Introducing demographic characteristics helps to forecast the type of expat-preneur. Differences are found in the cases of gender, age, and education. Pre-departure expat-preneurs are older and less educated than transitioned ones.

There are more similarities than differences between the expatriation factors of pre-departure and transitioned expat-preneurs, bridging them more than dividing them. With regard to differences, the results show that pre-departure expat-preneurs are pushed to move abroad because of a better business environment, while they are pulled by the higher possibility of self-realisation as well as the prestige of the host country. At the same time, transitioned expat-preneurs are pushed more by family reasons, along with too few employment/ career opportunities.

The gender issue matters when studying global entrepreneurs. Thus, any overseas venture is a process experienced differently by males and

females and therefore could be considered to be gender-selective.

Our results highlight the existence of discrepancies between international ethnic entrepreneurs (South to North) and expat-entrepreneurs (from developed countries), thus contributing to research calling for space to include expat-preneurs in entrepreneurship theories.

5 References

- Elo, M. (2016). Typology of diaspora entrepreneurship: Case studies in Uzbekistan. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(1), 121-155. doi: 10.1007/s10843-016-0177-9
- Girling, R.A. & Bamwenda, E. (2018). The emerging trend of 'expat-preneurs': A headache for the pre-existing ethnic entrepreneur Theories, *Sosyoekonomi*, 26(38), 207-219.
- Selmer, J., McNulty, Y., Luring, J., & Vance, C. (2018). Who is an expat-preneur? Toward a better understanding of a key talent sector supporting international entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(2), 134-149. doi: 10.1007/s10843-017-0216-1
- Suutari, V., & Brewster, C. (2000). Making their own way: International experience through self-initiated foreign assignments. *Journal of World Business*, 35(4), 417-436. doi: 10.1016/S1090-9516(00)00046-8
- Van Rooij, N., & Margaryan, L. (2019). Integration of "ideal migrants": Dutch lifestyle expat-preneurs in Swedish campgrounds. *Rural Society*, 28(3), 183-197. doi: 10.1080/10371656.2020.1718329
- Vance, C.M., McNulty, Y., Paik, Y., & D'Mello, J.D. (2016). The expat-preneur: conceptualizing a growing international career phenomenon. *Journal of Global Mobility*, 4(2), 176-201. doi: 10.1108/JGM-11-2015-0055
- Zgheib, P.W., & Kowatly, A.K. (2011). Autonomy, locus of control, and entrepreneurial orientation of Lebanese expatriates worldwide. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 24(3), 345-360. doi: 10.1080/08276331.2011.10593543