

Gioconda Herrera y Jacques Ramírez, editores

América Latina migrante: Estado, familias, identidades



© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador

La Pradera E7-174 y Diego de Almagro

Quito-Ecuador

Telf.: (593-2-) 323 8888

Fax: (593-2) 3237960

www.flacso.org.ec

Ministerio de Cultura del Ecuador

Avenida Colón y Juan León Mera

Quito-Ecuador

Telf.: (593-2) 2903 763

www.ministeriodecultura.gov.ec

ISBN:

Cuidado de la edición: María Eugenia Paz y Miño

Diseño de portada e interiores: Antonio Mena

Imprenta: Rispergraf

Quito, Ecuador, 2008

1ª. edición: julio, 2008

Índice

Presentación 9

Introducción 11

GÉNERO, POLÍTICAS MIGRATORIAS Y CIUDADANÍA

**La migración latinoamericana en Europa:
reflexiones sobre género y ciudadanía** 25
Isabel Yépez y Amandine Bach

**Género, política y migración en la agenda global.
Transformaciones recientes en la región sudamericana** 49
María José Magliano y Eduardo E. Domenech

**Políticas migratorias y familias transnacionales:
migración ecuatoriana en España y Estados Unidos** 71
Gioconda Herrera

CIRCUITOS MIGRATORIOS

**Los trayectos internos e internacionales en la dinámica
de formación de circuitos migratorios transnacionales** 89
Liliana Rivera Sánchez

¿Dónde está la comunidad? La formación de espacios sociales transnacionales entre los migrantes ecuatorianos en Alemania y España: El caso de Pepinales	117
<i>Jacques Ramírez Gallegos</i>	

MERCADOS LABORALES

Trabajo y migración femenina en la frontera sur de México	141
<i>Carmen Fernández-Casanueva, Martha Luz Rojas-Wiesner, Hugo Ángeles-Cruz</i>	
Latinoamericanos empresarios en España: una estrategia de movilidad ocupacional	159
<i>Laura Oso Casas y María Villares Varela</i>	

INDUSTRIA DEL SEXO

Industria del sexo y mercado matrimonial: la migración brasileña hacia Italia en el marco del ‘turismo sexual’ internacional	179
<i>Adriana Piscitelli</i>	
Migración transfronteriza y comercio sexual en Ecuador: condiciones de trabajo y las percepciones de las mujeres migrantes	201
<i>Martha Cecilia Ruiz</i>	
Mujeres latinoamericanas en España y trabajo sexual: un laberinto circular	223
<i>Laura Oso Casas</i>	

FAMILIAS TRANSNACIONALES

Tras las huellas de las familias migrantes del cantón Cañar	243
<i>Alexandra Escobar García</i>	
La familia transnacional de latinoamericanos/as en Europa	259
<i>Ninna Nyberg Sørensen</i>	

Foto de familia. Los usos privados de las fotografías entre familias transnacionales ecuatorianas.	
El caso de la migración hacia España	281
<i>M. Cristina Carrillo E</i>	

Hablando de aquí y de allá: patrones de comunicación transnacional entre migrantes y sus familiares	303
<i>Daniela Reist, Ivonne Riaño</i>	

Maternidad transnacional: discursos, estereotipos, prácticas	325
<i>Heike Wagner</i>	

MIGRACIÓN E IDENTIDADES

Transexuales ecuatorianas: el viaje y el cuerpo	343
<i>Antonio Agustín García y Sara Oñate Martínez</i>	

Amigos, sociabilidad adolescente y estrategias de inserción de los hijos de inmigrantes ecuatorianos en la región de Murcia	361
<i>Francisco Torres Pérez</i>	

El movimiento como mecanismo de renegociación de la identidad: el caso de las mujeres ecuatorianas en Sevilla.	377
<i>Francisco José Cuberos Gallardo</i>	

Prácticas de ciudadanía y migración transnacional	
Notas sobre la zona fronteriza guatemalteco-mexicana	393
<i>Stefanie Kron</i>	

EPÍLOGO

Por la migración se llega a Ecuador: una revisión de los estudios sobre la migración ecuatoriana en España	425
<i>María Cristina Carrillo Espinosa y Almudena Cortés Maisonave</i>	

Latinoamericanos empresarios en España: una estrategia de movilidad ocupacional

Laura Oso Casas¹

María Villares Varela²

Introducción

Desde que en los años ochenta Wilson y Portes cuestionaron la hipótesis, hasta entonces aceptada, según la cual el enclave étnico era descrito como un espacio de explotación, para pasar a considerarlo como un espacio de aprendizaje (Wilson y Portes 1980), el debate académico sobre las empresas étnicas no ha hecho más que acrecentarse (Waldinger 1990). Según estos autores, la economía étnica se constituía en una vía de ascenso social para los migrantes que difícilmente encontraban una posibilidad de movilidad ocupacional en el mercado secundario autóctono. En efecto, la producción científica en Estados Unidos ha subrayado que la economía étnica se constituye en una “autodefensa básica y omnipresente frente a la exclusión y las desventajas en el mercado laboral” (Light 2006).

En España, debido a lo reciente del fenómeno de la inmigración, los trabajos empíricos que abordan la temática del empresariado étnico son aún escasos (Beltrán, Oso y Ribas 2006; Solé y Parella 2005; entre otros). Y son aún menos aquellos que tratan específicamente de la inmigración latinoamericana, siendo un estudio pionero el llevado a cabo por Herránz (1991 y 1996). De acuerdo a esta autora, el trabajo autónomo fue una de

1 Profesora Titular de la Facultad de Sociología de la Universidad de la Coruña. osofac@udc.es

2 Investigadora de ESOMI - Equipo de Investigación en Sociología de las Migraciones, Universidad de la Coruña, Facultad de Sociología. osofac@udc.es; mvillares@udc.es

las formas de inserción laboral característica de la ola de latinoamericanos, compuesta por exiliados políticos procedentes del Cono Sur que llegaron a España durante los años setenta y ochenta. Según los datos del Padrón de 1986, explorados por el Colectivo IOE, uno de cada tres argentinos de la Comunidad Autónoma de Madrid trabajaba por cuenta propia. Los argentinos eran seguidos en el autoempleo, aunque a distancia, por los mexicanos, chilenos y uruguayos (Colectivo IOE 1993).

Como señala Herranz, la tendencia al autoempleo por parte de esta primera ola de latinoamericanos, se explica, en cierta medida, debido a las ayudas que recibieron de diversas instituciones (Cruz Roja, Comisión Española de Ayuda al Refugio CEAR), que fomentaron la inserción laboral a través de la vía empresarial, así como por la propia situación económica española, favorable a la inversión (crecimiento económico y auge del consumo durante los ochenta). El contexto político también ayudó. En ese momento aún no se había puesto restricciones a la inmigración (antes de la aprobación de la Ley de Extranjería del 85). Todo ello favoreció la puesta en marcha de estrategias empresariales por parte de los latinoamericanos de la primera ola migratoria, que además tenían la ventaja de disponer de un elevado nivel de instrucción, y cuyos intereses ideológicos los hacían estar en contacto con redes sociales de la población autóctona (movimientos de izquierda), coincidiendo su emigración política que huía de algunas dictaduras latinoamericanas, con la transición española. Así, estos migrantes fueron bien percibidos y recibidos. Algunos ejemplos de las estrategias de autoempleo fueron los negocios de restauración, así como la venta ambulante de artesanía, o las clínicas de odontología (Herranz 1991, 1996).

No obstante, a medida que avanzamos en la década de los noventa, la inmigración de exiliados políticos fue perdiendo peso frente a la llegada de migrantes latinoamericanos de carácter económico. En un inicio se instalaron fundamentalmente dominicanos y peruanos, siendo especialmente relevante, desde el año 2000, el crecimiento de migrantes procedentes de Ecuador, Colombia y posteriormente de Bolivia. A partir del 2000 se revitaliza igualmente la inmigración procedente de países a donde tradicionalmente emigraron españoles, en contraste con la protagonizada por retornados o descendientes de migrantes. La llegada de latinoameri-

canos de este origen se incrementa debido a las crisis económicas y políticas acontecidas en Argentina y Venezuela, así como a la reforma de la ley sobre adquisición de la nacionalidad española (López de Lera y Oso 2007).

Esta inmigración tuvo como principal objetivo la inserción al mercado laboral en trabajos poco calificados (servicio doméstico, agricultura, construcción, hostelería), llevándose a cabo un progresivo proceso de desclasamiento de la mano de obra. De manera que los latinoamericanos, en la actualidad, ocupan posiciones bastante menos calificadas, en comparación con el nivel de estudios de sus compatriotas de la primera ola migratoria (Oso 2007).

Como señala Herránz, si para los primeros latinoamericanos, la inserción laboral a través de la estrategia empresarial se vio favorecida por el contexto socio-económico y político del momento, para los migrantes económicos de finales de los ochenta y principios de los noventa, la puesta en marcha de negocios fue una carrera llena de obstáculos. La legislación restrictiva en materia de inmigración, la crisis económica, unas mayores exigencias fiscales, así como los altos precios del suelo, dificultaban, en mayor medida, el autoempleo migrante (Herránz 1996).

En este capítulo analizaremos cómo la estrategia empresarial se ha ido configurando en una salida a los nichos ocupacionales que el mercado de trabajo español ha ido reservando a los latinoamericanos en las últimas dos décadas. Y veremos cuáles han sido los principales mecanismos de bloqueo y las dificultades vividas para la puesta en marcha de un negocio. El argumento que queremos desarrollar es que, aquellos latinoamericanos descendientes de españoles (principalmente argentinos y venezolanos) tendrán más fácil el camino hacia el empresariado, en comparación con la inmigración de extranjeros proveniente de países donde no hubo una tradición de emigración española (Perú, República Dominicana, Ecuador, Colombia, Bolivia). Asimismo, se percibe una diferenciación por género, de manera que las mujeres, en comparación con los hombres, tendrán más piedras que derribar en el camino hacia la actividad empresarial.

Latinoamericanos en el mercado de trabajo español: un proletariado de servicios altamente calificado

Los datos de la Encuesta de Población Activa señalan que la población latinoamericana en España destaca por su elevado nivel de estudios, alcanzando un 75,4% quienes disponen de estudios secundarios y universitarios, en comparación con el conjunto de los migrantes en España, que presentan un porcentaje menor de personas que han alcanzado esos niveles educativos (67,6%) (Elaboración propia sobre la base de los micro-datos de la Encuesta de Población Activa 2005, II trimestre; en www.ine.es).

Los latinoamericanos se ubican mayoritariamente en la categoría de “resto de personal de servicios” en casi la mitad de los casos (42,6%). Este porcentaje es significativamente superior al del conjunto de los extranjeros que sólo alcanza un 26,8%. La distribución es seguida por operarios calificados (16,1%), por personal administrativo y comercial con el 14%, y por operarios sin especialización en el 11% de los casos. El peso de los latinoamericanos empresarios con asalariados es similar al del conjunto de migrantes en España (alrededor del 3%), si bien los latinoamericanos empresarios sin asalariados (2,9%) alcanzan un porcentaje inferior respecto al total de extranjeros (5.5%). (Elaboración propia sobre la base de los micro-datos de la Encuesta de Población Activa 2005, II trimestre; en www.ine.es).

Latinoamericanos empresarios en España

España 2007. Afiliaciones a la Seguridad Social por país y régimen									
Países	Total	Porcentaje vertical	Total (%)	General	Hogar	Autónomos	Agrario	Mar	Carbón
Total	1.847.443	100,0	100,0	72,6	9,7	9,0	8,5	0,2	0,0
Países Comunitarios	581.227	31,5	100,0	71,1	5,6	15,5	7,5	0,2	0,1
Países No Comunitarios	1.266.216	68,5	100,0	73,3	11,5	6,0	9,0	0,2	0,0
Ecuador	263.834	14,3	100,0	73,8	16,3	1,9	8,1	0,0	0,0
Marruecos	259.398	14,0	100,0	66,5	4,4	5,1	23,7	0,3	0,0
Colombia	134.674	7,3	100,0	77,3	16,9	3,8	2,0	0,0	0,0
Perú	68.197	3,7	100,0	82,2	13,3	2,9	0,7	0,9	0,0
China	58.408	3,2	100,0	66,8	3,4	29,5	0,4	0,0	0,0
Argentina	53.930	2,9	100,0	81,7	6,6	10,8	0,9	0,1	0,0
Bolivia	44.835	2,4	100,0	61,8	30,0	1,0	7,2	0,0	0,0
Ucrania	38.265	2,1	100,0	70,7	20,1	2,4	6,6	0,1	0,0
Dominicana (Rep.)	28.670	1,6	100,0	76,7	18,5	3,7	1,0	0,0	0,0
Cuba	21.760	1,2	100,0	84,1	6,4	7,7	1,3	0,6	0,0
Resto Países	294.245	15,9	100,0	75,7	9,0	8,0	7,0	0,3	0,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las estadísticas de altas a la seguridad social, enero 2007; en www.seg-social.es

La distribución por orígenes de las afiliaciones, nos muestra un acceso diferente al mercado de trabajo para los latinoamericanos que son originarios de países a donde tradicionalmente emigraron españoles. Como se pone de manifiesto en la tabla anterior, los migrantes argentinos presentan una inserción al mercado de trabajo con un relevante aporte de afiliaciones al régimen general, escasa presencia como empleados de hogar, y autónomos por encima de la media. Mientras que para el resto de los latinoamericanos (ecuatorianos, peruanos, colombianos, dominicanos y bolivianos) el aporte al régimen de empleado de hogar es más significativo y la presencia de autónomos es testimonial.

A continuación analizaremos algunos de los condicionantes del éxito o fracaso de la estrategia de emprendimiento para los latinoamericanos en España, que explica el acceso desigual al autoempleo según sea el origen; no sin antes abordar cómo la vía empresarial se configura en una estrate-

gia-refugio para nuestros emprendedores. Para ello partiremos del trabajo de campo cualitativo realizado en dos proyectos de investigación llevados a cabo en Madrid y Galicia³.

El empresariado como una estrategia de resistencia para los latinoamericanos en España

Además del clásico estudio ya citado de Wilson y Portes (1980), son diversas las investigaciones, en el plano internacional, que han constatado cómo el aumento del autoempleo, por parte de la población migrante, se debe a las dificultades de conseguir una inserción laboral más igualitaria (Light 2002; Taniguchi 2002; Loscocco et al. 1991; Kupferberg 2003), lo cual se constata igualmente en el caso de los latinoamericanos en España.

La estrategia de resistencia presenta cuatro vertientes:

- En primer lugar, las situaciones de explotación socio-laboral vividas en la sociedad de destino, han generado la puesta en marcha del negocio, constituyéndose el empresariado en una estrategia para salir de los empleos más precarios, reservados tradicionalmente a la población migrante, y dentro de los cuales se desarrollan mayores situaciones de explotación (Oso y Villares 2005).
- En segundo lugar, la sobre-calificación de algunos de nuestros informantes, respecto a la mano de obra demandada para el mercado de trabajo español, es el motor que impulsa al autoempleo.

3 Los resultados que se presentan en este capítulo proceden del proyecto de investigación “El empresariado étnico como estrategia de integración social de los migrantes. Segunda generación y relaciones de género” (2005: CICYT, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, SEJ2004-07750). Asimismo, se han utilizado los datos provenientes del trabajo de campo, realizado en Galicia, en el marco del estudio sobre “El discurso de los migrantes en Galicia ante el proceso migratorio y de emprendimiento”, dentro del proyecto de investigación llevado a cabo en el marco del programa EQUAL CONVIVE+. Estas dos investigaciones fueron dirigidas por Laura Oso Casas. A lo largo de los dos estudios se han realizado alrededor de 50 entrevistas semi-dirigidas con migrantes latinoamericanos empresarios, fundamentalmente originarios de Argentina, Venezuela, República Dominicana, Perú, Ecuador, Brasil y Colombia. En este texto solo se presenta el análisis del material de campo llevado a cabo por las autoras en ambos estudios.

- En tercer lugar, algunos migrantes contactados ya salen desde los países de origen con unos conocimientos previos sobre las características del mercado de trabajo español (dificultades para la homologación y para la inserción en ocupaciones calificadas), lo cual hace que el proyecto migratorio incluya, desde el principio, la estrategia empresarial. Es fundamentalmente el caso de los retornados o descendientes de migrantes españoles.
- Por último, algunos de nuestros informantes, retornados o descendientes de migrantes españoles, llegan a España pasados los cuarenta años. Sabemos que es más difícil encontrar un empleo para una persona en edad madura que para una joven. Las propias ofertas de trabajo señalan, con frecuencia, límites de edad. Así, la puesta en marcha de un negocio supone, en ocasiones, una estrategia para salir del determinante de la propia posición en el ciclo vital, que reduce las posibilidades de encontrar un puesto de trabajo.

Barreras y oportunidades en el camino empresarial: ¿qué variables facilitan el empresariado para los latinoamericanos en España?

La falta de acceso al permiso por cuenta propia: las ventajas de los emprendedores con nacionalidad española

Uno de los principales factores que explican por qué hay migrantes que tienen más facilidades que otros para montar un negocio en España, es la legislación en materia de extranjería. La obtención de un permiso de trabajo por cuenta propia ha de estar precedido, en la mayoría de las ocasiones, por un permiso por cuenta ajena, puesto que la inversión que se tiene que realizar para poder regularizarse como autónomo suele ser inabarcable para los migrantes en España⁴. La empresa étnica no parece ser una vía de acceso a la regularidad jurídico-administrativa para los extranjeros

4 En la legislación se contempla la posibilidad de facilitar un permiso de trabajo por cuenta propia de forma inicial, siempre y cuando se certifique una inversión mínima cercana a los 300.000 euros y la creación de al menos cinco puestos de trabajo (López 2004).

(López 2004). Además de los requisitos que a los nacionales se les exige para abrir una empresa, los extranjeros ven frenado su potencial emprendedor por dos cuestiones clave: en primer lugar, deben acreditar la inversión a realizar y, en segundo lugar, demostrar que el negocio producirá la suficiente liquidez, desde su inicio, para el mantenimiento de la actividad.

En definitiva, la regularización jurídica se lleva a cabo más fácilmente a través del empleo por cuenta ajena en los nichos laborales reservados para la población migrante (servicio doméstico, hostelería, agricultura y construcción). La política migratoria española no favorece el empresariado étnico, y la vía emprendedora se concreta una vez que se ha pasado previamente por el trabajo por cuenta ajena. A partir de este momento se puede empezar los trámites para conseguir la documentación por cuenta propia (Oso 2005).

Como vemos, los migrantes aventajados en el camino hacia el empresariado en lo que se refiere a este escollo administrativo, son los de nacionalidad española (argentinos, venezolanos, uruguayos), que no tienen que pasar por el largo periplo del trabajo por cuenta ajena para poder montar un negocio. Estos migrantes, si lo desean, pueden programar sus proyectos empresariales desde el país de origen o nada más llegar a España. Por el contrario, los extranjeros han de posponer el comienzo del negocio, deberán pasar un cierto periodo de tiempo, primero como irregulares (en la mayoría de los casos), y después como trabajadores por cuenta ajena, hasta conseguir la documentación por cuenta propia.

El capital para la inversión inicial

La segunda de las principales barreras para la puesta en marcha de negocios, tanto para los latinoamericanos de nacionalidad española como para los extranjeros, es el acceso al capital para la inversión inicial. En varios estudios desarrollados con colectivos desfavorecidos autoempleados, se ha puesto de manifiesto que son las mujeres y las minorías étnicas las que tienen mayores dificultades en la obtención de capital prestado por entidades financieras para la inversión en los pequeños negocios (Loscocco et al. 1991). La empresa migrante se constituye en mayor medida a través de

ahorros personales de los emprendedores (Deakins, Majmudar y Paddison 1997). Esta dificultad en el acceso a capital explica parcialmente por qué la mayor parte de las empresas dentro de la economía étnica son negocios pequeños, ubicados dentro del sector servicios y caracterizados por una estructura organizativa simple (Colectivo IOE 2001), que requieren una menor inversión inicial.

Los migrantes latinoamericanos contactados a lo largo del trabajo de campo, perciben que la barrera principal es la dificultad en la consecución de un aval crediticio en un país donde su historial bancario es desconocido, donde carecen de propiedades y de una red de solidaridad familiar que los ampare. Como es lógico suponer, y en sintonía con lo ya señalado anteriormente, los migrantes latinoamericanos sin vínculos con la emigración española (dominicanos, peruanos, colombianos, etc.) tienen más dificultades que los latinoamericanos con nacionalidad española, puesto que las redes de solidaridad familiar están aún menos estructuradas. Es más fácil para un español retornado de Argentina, por ejemplo, conseguir el aval de un hermano o de un tío, que para un migrante extranjero que está aislado de las redes de contacto con la población autóctona.

Algunos migrantes consiguen saltar este obstáculo (carencia de avales y de un historial bancario sólido), gracias al matrimonio con un español/española. En el caso de algunas de las mujeres dominicanas entrevistadas, el trabajo de campo puso de manifiesto que este tipo de uniones facilitan la adquisición de recursos económicos para la inversión inicial del negocio y reducen las barreras administrativas con las que se encuentran los migrantes a la hora de montar una empresa. La experiencia empresarial de la pareja también facilita la apertura del negocio (Oso y Villares 2005).

Conocimientos de la actividad desarrollada

Los empresarios que han montado una empresa similar a la regentada en origen o que se desarrolla en el ámbito de su profesión, disfrutan de ventajas en la puesta en marcha del negocio. El conocimiento de las técnicas y habilidades necesarias para el desempeño de la ocupación minimiza los riesgos de la apertura de la empresa.

Por otro lado, algunos de los migrantes contactados han puesto en marcha estrategias de “reciclaje” de habilidades extra-profesionales. De este modo, conocimientos que eran *hobbies* o actividades en las que nuestros protagonistas tienen cierta experiencia, han tomado la forma de plan de empresa. Por ejemplo, los conocimientos adquiridos en la decoración de fiestas en un centro gallego en Venezuela, se han reciclado hacia la puesta en marcha de un negocio de decoración de eventos. La “maña” en el tapizado informal de sofás y colchones para el vecindario en Cuba (dinero extra), se ha transformado en un negocio de interesante futuro en España. Las habilidades culinarias en cuanto a la preparación de mermeladas y confituras caseras, también han servido, a algunas de las personas contactadas, para montar posteriormente un negocio.

El trabajo por cuenta ajena en España, en actividades diferentes a las realizadas en el país de origen, puede igualmente dotar al migrante de la formación necesaria para montar una empresa. Algunos de nuestros informantes que han trabajado en España en la construcción, han ido adquiriendo los conocimientos técnicos que les ha permitido posteriormente trabajar como autónomos. Otros, tras ocuparse como cuidadores de ancianos en España, han encontrado la vocación y la inspiración para montar una empresa de ayuda a domicilio. El paso previo por el trabajo asalariado, como una forma de aprendizaje para posteriormente ocuparse por cuenta propia, ha sido ya constatado desde hace tiempo en otras investigaciones sobre empresariado étnico (Wilson y Portes 1980).

Habilidades en el ámbito de la gestión empresarial

Otra de las barreras para el éxito en la puesta en marcha de un negocio es la falta de habilidades en gestión empresarial. En la literatura científica se plantea que existen poblaciones más vulnerables de cara al emprendimiento. Loscocco y colaboradores advierten que las mujeres se encuentran, por lo general, con más barreras para poder desarrollar habilidades en gestión empresarial. La falta de acceso a este tipo de habilidades no sólo depende del perfil educativo del empresario, sino más bien de la experiencia y la formación en este ámbito. De hecho, varias investigacio-

nes señalan cómo los hombres empresarios presentan un menor nivel educativo que las mujeres. La segregación por género, a través de la baja concentración de mujeres en puestos de dirección, es el principal factor que dificulta la adquisición de las habilidades en gestión empresarial (Loscocco et al. 1991).

Aquellos migrantes que han ocupado puestos de dirección en sus países de origen, o que han regentado negocios, parecen ser más proclives a una trayectoria empresarial exitosa que aquellos que han trabajado por cuenta ajena. Asimismo, el hecho de haber cursado estudios superiores relacionados con la administración de empresas también es un punto a favor.

Una de las características que presentan muchos de los retornados hijos de migrantes españoles es que, desde la infancia tuvieron la oportunidad de adquirir una serie de habilidades para el trabajo por cuenta propia, gracias al ejemplo de sus padres, la mayoría empresarios. Así, los descendientes de españoles que emigraron a América Latina, socializados en el negocio familiar de sus padres, parecen tener más facilidad a la hora de montar un negocio (Oso y Villares 2005). Algunos de ellos señalan cómo aprendieron de sus progenitores la importancia que tiene el ahorro para invertir capital en la empresa, el coraje para asumir riesgos, etc. Son habilidades que han formado parte del proceso de socialización de algunos de nuestros informantes descendientes de españoles empresarios.

La situación familiar como variable clave en el camino hacia la empresa étnica

Otro de los factores que dificultan, en gran medida, la puesta en marcha de un negocio son las cargas familiares. El hecho de tener familiares dependientes en el país de origen (haber dejado a los hijos, o bien tener que enviar dinero a los padres, etc.) entorpece el ahorro y consecuentemente dilata en el tiempo la constitución de la empresa. Así, la familia transnacional no facilita el autoempleo, sino todo lo contrario. Las mujeres dominicanas, jefas de hogares transnacionales, tienen que destinar la mayoría de los ingresos a las remesas que mandan al país de origen para

mantener a sus hijos, frenándose las posibilidades de acumulación para poder montar un negocio en España (Oso y Villares, 2005). Esta misma dificultad la tienen muchas de las mujeres latinoamericanas que salieron de sus países solas rumbo a España, como es el caso de las colombianas, brasileñas, etc.

En este sentido, la migración familiar facilita la acumulación monetaria para la puesta en marcha del negocio. Si los dos miembros de la pareja están en España aumenta la capacidad de ahorro, son menos los recursos económicos que hay que enviar al país de origen, y más dinero el que se gana. Se podría asumir que a mayores cargas familiares en el país de origen, menor es la capacidad de ahorro y de inversión en la sociedad de destino. Por el contrario, la presencia de familiares en edad activa facilita la puesta en marcha del negocio.

La solidaridad familiar es, en muchas ocasiones, imprescindible para poder llevar a cabo la estrategia empresarial. Por ejemplo, la necesidad de contar en la unidad familiar con una estabilidad económica, mientras el negocio no da las ganancias necesarias, permite la continuidad del mismo. El salario estable de uno de los miembros de la pareja o de los hijos da un respiro a los riesgos y al ahogo de la primera andadura empresarial. Pongamos un ejemplo: mientras el marido trabaja como asalariado, ganando un sueldo fijo que permite a la familia tener una estabilidad económica y mantenerse, la mujer puede ir aventurándose en el autoempleo. El salario del esposo funcionaría como un mecanismo que amortiguaría los golpes de la inestabilidad de la nueva empresa. Un negocio que empieza a funcionar es como un bebé que da sus primeros pasos y necesita de una mano sólida que le sostenga; en nuestro ejemplo, esta mano es el sueldo fijo como asalariado. Para las personas que tienen el apoyo de su pareja o de otro familiar que pueda sustituirlas en las labores productivas o reproductivas, es mucho más viable apostar por la vía empresarial. Así, cuando la familia consigue, entre todos, encajar los distintos obstáculos, es más fácil que el proyecto empresarial tenga éxito, en comparación con aquellos migrantes que se encuentran solos y tienen que esquivar todas las piedras que encuentran en el camino. Y estas piedras son muy angulosas: asistir a una formación como emprendedores, ganar el sustento necesario para la supervivencia del hogar, ya sea transnacional o no, hacer frente a

las labores domésticas, poner en marcha el plan de empresa, conseguir el capital para abrir el negocio, solucionar todos los trámites administrativos, incluidos los relativos a los permisos de residencia, resistir a los primeros momentos de inestabilidad del negocio en sus inicios. Todo esto supone una fuerte inversión de recursos económicos y de tiempo. Cuantas más sean las personas que puedan repartirse las tareas y cuanto más organizadas estén, mejor.

No obstante, si la solidaridad familiar en la puesta en marcha de un negocio es esencial, en ocasiones, puede ocultar una cierta “explotación laboral”. Es decir, que muchas veces los negocios familiares, y esto es bien conocido, funcionan gracias al ahorro en la contratación de empleados. Muchas veces la fuerza de trabajo femenina se utiliza disfrazada de “ayuda familiar”, lo cual, como ya se ha puesto de manifiesto en algunas investigaciones anteriores, puede perjudicar a las esposas de aquellos migrantes empresarios que están trabajando en el negocio sin ningún reconocimiento económico, ni social (Hillman 1999). El uso de esposas e hijas en las empresas familiares, como fuerza de trabajo no pagada, reproduce los mismos mecanismos de control patriarcal que se llevan a cabo en el hogar (Phizacklea 1987). Algunos estudios muestran que cuando es el esposo el que pone su mano de obra para el negocio familiar, suele hacerlo en el rol de “experto”, pero no como un soporte dependiente, ni como fuerza de trabajo gratuita (Loscocco 1991). De esta manera, las estrategias empresariales familiares no siempre benefician por igual a todos los miembros del hogar, sino que pueden ser positivas para unos y negativas para otros (Oso 2005).

Conclusiones

A partir de la década de los noventa, la inmigración latinoamericana en España se va a ocupar fundamentalmente en los nichos laborales a los cuales el mercado de trabajo español la ha ido relegando (servicio doméstico, construcción, hostelería, agricultura), por debajo de su nivel de instrucción. Por esta razón, el empresariado étnico se empieza a configurar en una estrategia de resistencia para salir de los puestos de trabajo más

desvalorados y en peores condiciones laborales. No obstante, a diferencia de la primera ola de latinoamericanos (exiliados políticos del Cono Sur) que llegaron en los sesenta y setenta, los migrantes que desembarcaron posteriormente en España, tendrán muchas más barreras a la hora de montar una empresa. Se observa, además, una diferenciación en el acceso al empresariado étnico en función del origen. Los procedentes de países relacionados con la emigración española (Argentina, Venezuela, Uruguay) tienen más facilidades a la hora de desarrollar un proyecto empresarial, mientras que el resto de los latinoamericanos tienen que hacer frente a más barreras para poder poner en marcha un negocio. Las dificultades son igualmente mayores para las mujeres, y sobre todo para las jefas de hogares transnacionales. Los factores condicionantes del éxito o fracaso de la trayectoria empresarial se resumen en el cuadro que cierra nuestro texto.

Factores condicionantes de la trayectoria de éxito o fracaso en los negocios de los latinoamericanos migrantes en España	
Factores que favorecen la trayectoria empresarial, más presentes entre la población latinoamericana procedente de países vinculados con la emigración española (Argentina, Venezuela, Uruguay).	Factores que bloquean o perjudican la trayectoria empresarial, más presentes entre la población latinoamericana originaria de países sin vínculos con la emigración española (Perú, R. Dominicana, Ecuador, Colombia). Y entre las mujeres que migran solas.
Tener la nacionalidad española. Estar en situación de regularidad jurídica.	Estar en situación de irregularidad jurídica. Tener que pasar previamente por el trabajo asalariado para conseguir la documentación por cuenta propia.
Disponer de capital o propiedades en el país de origen.	Haber salido del país con una deuda o sin capital disponible para invertir.
Tener contactos con la población española que faciliten conseguir un aval.	El aislamiento respecto a las redes de contacto con españoles dificulta el poder conseguir un crédito.
Haber homologado la titulación.	No conseguir homologar la titulación.
Contar con el apoyo de las redes familiares y/o comunitarias en la sociedad de destino, para conseguir ahorros, un préstamo informal, así como para resistir los primeros golpes en la puesta en marcha del negocio.	Haber emigrado solo. No disponer de una red de apoyo del colectivo migrante. Tener familiares dependientes en el país de origen (necesidad de envío de remesas).

Latinoamericanos empresarios en España

Tener contactos para conseguir socios transnacionales.	No tener el apoyo de un miembro de la familia que pueda dar estabilidad económica al hogar trabajando como asalariado al inicio del proceso.
Acceder a subvenciones (ayuda al retorno, etc.). Poder acceder a los programas de ayuda para emprendedores, lo cual facilita el acceso a micro-créditos. Disponer de tiempo para asistir a los cursos de formación.	Trabajar como asalariado y no disponer de tiempo para poder acogerse a un programa de ayuda para emprendedores.
Haber tenido experiencia en negocios similares en el país de origen.	No tener experiencia en el autoempleo.
Ser capaz de reciclar habilidades extra-profesionales.	
Formación en el ámbito empresarial.	No disponer de formación empresarial.
Estar socializado desde la infancia en el trabajo por cuenta propia.	
La presencia de “enclaves étnicos” o redes comunitarias de solidaridad.	
No tener cargas familiares.	Las cargas familiares en la sociedad de destino.
La especialización de la actividad del negocio.	Poner en marcha un negocio en el marco de un mercado saturado.
Optar por la modalidad empresarial de la franquicia o de la cooperativa.	No conocer el mercado de trabajo español.
Fuente: Elaboración propia sobre la base de las estadísticas de altas a la seguridad social, enero 2007; en www.seg-social.es	

Bibliografía

- Beltrán, J.; L. Oso y N. Ribas (2006) “Un campo de estudio para el empresariado étnico en España”; en J. Beltrán, L. Oso y N. Ribas: *Empresariado étnico en España*. Madrid, Fundación CIDOB, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Colectivo IOE (1993) “Rasgos generales y perfil sociodemográfico de los principales colectivos”; en Carlos Gimenez Romero (coord.): *Migrantes extranjeros en Madrid*. Vol.1: “Panorama General y perfil socio-demográfico”. Comunidad de Madrid, p. 137-418.
- Colectivo IOE (2001) *Mujer, inmigración y trabajo*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, IMSERSO.
- Deakins, D.; M. Majmudar y A. Paddison (1997) “Developing Success Strategies for Ethnic Minorities in Business: Evidence from Scotland”. *New Community* 23 (3), p. 325-342.
- Herranz Gómez, Yolanda (1991) “Un pequeño empresariado latinoamericano en Madrid”. *Sociología del Trabajo*, nueva época, No. 13, otoño, p.75-95.
- Herranz Gómez, Yolanda (1996) *Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid. Importancia del contexto de recepción*. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid. Madrid, Departamento de Sociología y Antropología Social, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Hillman, F. (1999) “A look at the ‘Hidden Side’: Turkish Women in Berlin’s Ethnic Labour Market”. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 23, No. 2, p. 267-282.
- Kupferberg, F. (2003) “The Established and the Newcomers: What Makes Immigrant and Women Entrepreneurs so Special”. *International Review of Sociology*, Vol. 13, No. 1, 2003.
- Light, I. (2006) “Economías étnicas”; en J. Beltrán, L. Oso y N. Ribas (eds.): *Empresariado étnico en España*. Madrid, Fundación CIDOB, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- López de Lera, D. y L. Oso Casas (2007) “La inmigración latinoamericana en España. Tendencias y estado de la cuestión”, en G. Herrera e I.

- Yépez (eds.): *Nuevas Migraciones Latinoamericanas a Europa. Balances y desafíos*. Quito, FLACSO - OBREAL - GRIAL - UAB.
- López, I. (2004) "Aspectos jurídicos"; en L. Oso (dir.): *El empresariado étnico como estrategia de movilidad social para las mujeres migrantes*. Instituto de la Mujer...
- Loscocco, L. et al. (1991) "Gender and Small Business Success: An Inquiry into Women's Relative Disadvantage". *Social Forces*, The University of North Carolina Press Septiembre, 70 (1), p. 65-85.
- Oso Casas, L. (dir.) (2005) "Final Report from the Spanish Cooperating Project". Documento de trabajo para la investigación *The Chances of the Second Generation in Families of Ethnic Entrepreneurs: Intergenerational and Gender Aspects of Quality of Life Processes* (SERD-2002-00119- Ethnogenesis). Brussels, 10 de noviembre.
- Oso Casas, L. (2007) "La inserción de los latinoamericanos y latinoamericanas en el mercado de trabajo en España"; en G. Herrera e I. Yépez (eds.): *Nuevas Migraciones Latinoamericanas a Europa. Balances y desafíos*. Quito, FLACSO, OBREAL - GRIAL - UAB.
- Oso Casas, L. y M. Villares (2005) "Mujeres migrantes latinoamericanas y empresariado étnico: dominicanas en Madrid y argentinas y venezolanas en España". *Revista Galega de Economía*, Vol. 14, No. 1, 2005. ISSN 1132-2799.
- Phizacklea, A. (1987) "Entrepreneurship, Ethnicity and Gender"; en S. Westwood y P. Bhachu (eds.): *Enterprising Women. Ethnicity, Economy, and Gender Relations*. London, Routledge.
- Solé, C. y S. Parella (2005) *Negocios étnicos: los comercios de los migrantes no comunitarios en Cataluña*. Barcelona, CIDOB
- Taniguchi, H. (2002) "Determinants of Women's Entry into Self-Employment". *Social Science Quarterly*, Vol. 83, No. 3, sep.
- Waldinger, R.; H. Adrich y R. Ward (1990) "Opportunities, Group Characteristics, and Strategies"; en R. Waldinger et al.: *Ethnic Entrepreneurs, Immigrant, Business in Industrial Societies*. London, Sage Publications.
- Wilson, K. L. y A. Portes (1980) "Immigrant enclaves: an analysis of the labour market experiences of Cubans in Miami". *American Journal of Sociology* 86 (2), p. 295-319.