

## Empresariado étnico en España.

El empresariado como modo de vida. El caso de los inmigrantes chinos.

Joaquín Beltrán

## **El empresariado como modo de vida. El caso de los inmigrantes chinos**

Joaquín Beltrán

### **Definición mínima**

Asociar la idea de empresariado a la de modo de vida puede resultar extraño a primera vista. El objetivo de este capítulo es reflexionar sobre la articulación de ambos conceptos, para lo cual se utilizará el caso de los migrantes chinos.

Una definición mínima de empresario –y por extensión empresariado– es la de aquellas personas –o grupos sociales como la familia, cooperativas, e incluso institucionales como el Estado y sus diferentes organismos, etc.– que poseen sus propios medios de producción y, por lo tanto el trabajo que realizan no es asalariado. La idea de empresario conlleva la de independencia y autonomía –conceptos siempre relativos– en cuanto a la toma de decisiones para producir –organizar la producción, las inversiones– con el objetivo primario de subsistir y secundario de obtener beneficios. Los empresarios están presentes en todos los sectores de la economía –agricultura, industria, servicios– y pueden incluir desde los así denominados autoempleados a las pequeñas empresas familiares hasta alcanzar las grandes multinacionales. Un vendedor ambulante que obtenga unos ingresos mínimos para subsistir es un empresario, es decir, no trabaja a cambio de un salario ni está sometido a ninguna disciplina laboral impuesta por el empleador, es libre, en definitiva, de tomar las decisiones que crea oportunas para llevar a cabo su trabajo independiente: qué comprar, dónde vender, a qué hora, se atenga o no a las regulaciones administrativas que regulan la venta. De cualquier modo, dispone de un capital inicial, por muy pequeño que este sea, lo invierte en la compra de una serie de productos que distribuirá vendiéndolos por un precio mayor al de su coste con el objetivo de obtener beneficios que le permitan subsistir en primer término, o acumular capital, en segundo. En definitiva, ser empresario consiste en poseer los medios de producción y gestionarlos, decidir qué hacer con ellos, ser autónomo e independiente.

Se ha criticado que la mayoría de las investigaciones sobre empresariado se basan en definiciones elitistas (Light y Rosenstein, 1995) centradas en aspectos tales como tamaño y localización de las empresas, innovación, tipos de propiedad, capital inicial y desarrollo del capital, toma de riesgos y autoempleo. Un caso extremo de actividad empresarial que cuestiona esta perspectiva tradicional lo proporciona el análisis de Abel Valenzuela (2001) sobre los jornaleros que ofrecen sus servicios en mercados informales de trabajo como las plazas de pueblos y ciudades. El tema clave es que la lógica económica del jornalero, del autoempleado y de la gran empresa es la misma y parte de los mismos presupuestos. Más allá del volumen de capital que movilicen en sus actividades, todos disponen de los medios de producción y deciden personalmente cómo emplearlos.

Modo de vida, es un concepto más difuso, por él se entiende no sólo la forma de vivir, sino el modelo, la ideología y las expectativas sobre el estar en el mundo y vivir en sociedad que se poseen, se lleven o no a la práctica, en el momento presente. Esta distinción entre ideología y práctica es fundamental para el argumento que aquí se desarrolla, porque muchas veces un modo de vida suele reducirse a un modelo ideal al que se aspira. Al describir una sociedad se tiende a realizar macrogeneralizaciones que simplifican la complejidad de los procesos y de los múltiples factores que intervienen en cada momento, la dinámica entre los agentes individuales y sociales y las estructuras e instituciones que han creado y los limitan hasta cierto punto. A menudo, se impone el modo de vida de las élites que poseen el poder en cada contexto, en tanto se autoproclaman las representantes de toda la sociedad, y los modo de vida alternativos, es decir los que no comparten la definición de las élites, quedan silenciados, a veces incluso marginados y reprimidos (Beltrán, 1999).

Empresariado como modo de vida es, por lo tanto, el tener como horizonte o expectativa, si no es un hecho ya presente, la propiedad de los medios de producción y, por lo tanto, el no estar asalariado y no ser dependiente de la venta de la propia fuerza de trabajo en el mercado laboral general.

## **La sociedad y el sistema político-económico chino**

La sociedad y el sistema político-económico chino posee un sustrato empresarial desde época muy temprana, es decir, desde antes de nuestra era, cuando el Estado se centralizó siguiendo un modelo burocrático racionalizado. A pesar, y siendo conscientes, de lo problemático que resulta la exportación de conceptos que surgen con el desarrollo del capitalismo a realidades temporales “premodernas”, en la medida en que obedecen a los mismos principios básicos serán utilizados en este apartado. Una de las primeras transformaciones socioeconómicas

clave del Estado chino fue el apoyo y fomento de la sucesión y herencia de los patrimonios acumulados por la anterior generación a partes iguales entre todos los descendientes –varones, eso sí– de la familia (Shiga, 1978; Ebrey, 1991). El ideal de la sociedad china –patrocinado por el Estado, es decir, por la élite que poseía el poder y definía la ortodoxia– era el de una sociedad agraria de pequeños propietarios con un nivel moderado de bienestar (*xiaogang*) (Lu, 2000; Wong, 1999a).

La propiedad de los bienes era básicamente familiar, y la familia se convirtió en una suerte de empresa. Todas las familias aspiraban a ser independientes y a prosperar. Evidentemente, no todas lo eran ni podían serlo por las desigualdades socioeconómicas y por los procesos históricos de acumulación de bienes que se sucedían cíclicamente, pero el estado, cuando la concentración de los recursos económicos en pocas manos alcanzaba niveles de extrema desigualdad e injusticia, acaba expropiando, desamortizando y realizando reformas agrarias devolviendo la propiedad de los medios de producción al mayor número posible de familias. De este modo, no sólo se han realizado periódicamente reformas agrarias a lo largo de la historia china, sino que también el Estado ha puesto límites a la acumulación mercantil (Wong, 1999b), obligando a los comerciantes ricos a reciclar su riqueza económica vía la inversión en educación para formar parte de la élite política, debido al des prestigio al que su clase social ha estado siempre sometido: constituyen el estrato social y ocupacional más bajo dentro del modelo confuciano de estratificación social que de mayor a menor prestigio incluye a los letrados-funcionarios, agricultores, artesanos y comerciantes (Brook, 1999). El capital acumulado por los comerciantes se pensaba que era el resultado de aprovecharse del trabajo de los demás, en consecuencia eran catalogados de parásitos sociales y no les quedaba más remedio que invertir en la compra de tierras –la agricultura ha sido hasta muy recientemente el medio de vida más valorado– y en la educación de sus descendientes para que pasaran a formar parte de la élite política tras superar los exámenes del sistema imperial establecido para reclutar a los funcionarios.

Una sociedad de pequeños propietarios agrarios ha sido siempre el ideal. La familia posee sus medios de producción y utiliza su propia fuerza de trabajo en la explotación familiar con el objetivo tanto de subsistir como de prosperar. La división a partes iguales en el momento de la herencia ha impedido que los grandes patrimonios perduren durante muchas generaciones, aunque la élite económica, los miembros ricos de los linajes, desarrollaron estrategias para reproducirse como la creación de propiedades corporativas del linaje –tierra en honor a los antepasados que quedaba exenta del mecanismo redistributivo de la herencia, y cuyos beneficios se utilizaban para financiar el culto a los antepasados del linaje–, siendo sus administradores quienes tenían en definitiva el poder económico local y quienes explotaban a sus propios parientes pobres arrendándoles las “tierras públicas” de los antepasados (Ebrey, 1991; Watson, 1985).

Un análisis sugerente sobre el modo de vida empresarial, sobre las familias chinas y su expectativas y estrategias dentro del Estado imperial burocrático y tributario chino, es el realizado por Hill Gates (1996). Parte de la base de que en China siempre han coexistido, al menos, dos modos de producción, el tributario y el pequeño-capitalista, y durante los últimos mil años se han sucedido ciclos donde cambiaba el equilibrio entre ellos, es decir, a veces predominaba uno y en otras ocasiones otro, aunque nunca han dejado de estar simultáneamente presentes ambos. El modelo de producción pequeño-capitalista es el equivalente al de empresariado, o al de familia-empresa en el contexto chino.

La empresa familiar ha sido el motor del desarrollo económico de los dragones asiáticos étnicamente chinos de Taiwan, Singapur y Hong Kong, y en la actualidad lo está siendo del sureste de la propia China que ofrece las tasas más altas de crecimiento económico (Beltrán, 2000). La iniciativa privada ha dejado de ser perseguida y ahora es fomentada en la China socialista. El primer paso fue la devolución de la gestión de la producción agraria a las familias -sistema de responsabilidad familiar. La familia volvía a ser dueña de su destino y se dispuso a maximizar sus recursos y fuerza de trabajo (Zhou, 1998). La mano de obra excedente comenzó a emigrar o a emplearse en industrias de nueva creación también en gran medida de escala familiar, de modo que diversificaban a su mano de obra ocupándola en distintos sectores en busca de la prosperidad. Este fenómeno se dio previamente en los dragones asiáticos (Niehoff, 1987; Greenhalgh, 1994). Pero tampoco hay que olvidar que Japón y Corea del Sur, es decir sus economías, están en gran parte en mano de pequeñas industrias familiares que subcontratan diversos procesos de la producción a las grandes empresas. La empresa familiar es una constante en Asia Oriental, que se ha convertido en el motor económico. Incluso en España su importancia económica es fundamental: el 65% de las empresas son familiares; suponen el 65% del PIB y el 80% del empleo privado; emplean a más de ocho millones de personas; realizan el 60% de las exportaciones (*El País*, 14 de abril de 2002).

## **Emigrantes chinos: empresarios de la diáspora**

Los primeros emigrantes internacionales chinos fueron comerciantes que se establecieron en el sureste asiático. El Estado imperial llegó un momento en que prohibió sus actividades pasando a ser ilegales y obligándoles a convertirse en contrabandistas -una muestra más del rechazo confuciano hacia el comercio, aunque el tema es más complejo porque, sobre todo, la última dinastía era étnicamente manchú y no del grupo étnico *han* que es el mayoritario en China, y consideraba también a muchos emigrantes como un foco de resistencia contra su gobierno. Posteriormente se desarrolló la exportación de mano de obra sin cualificar coincidiendo con la

abolición de la esclavitud (Beltrán, 1997a). Una parte de esa mano de obra acabó estableciendo empresas propias –el pequeño comercio en el sureste asiático, así como en una gran parte de las islas del océano Pacífico, está en manos de la minoría china–, y con el paso del tiempo llegaron a dominar sectores económicos en su totalidad y a acumular un gran capital –siempre con base familiar– (Beltrán, 2002).

La emigración china hacia Europa, con la excepción de Gran Bretaña, por una parte, y de Francia y los Países Bajos, por otra, que cuentan con vínculos coloniales en determinados países o zonas con minorías chinas significativas (Indonesia, Vietnam, Laos, Camboya, Malasia, Hong Kong), procede de una zona muy concreta y pequeña de China: el distrito de Qingtian y los vecinos de Wenzhou, en el sur de la provincia de Zhejiang. Los pioneros qingtianeses eran artesanos de esculturas de piedra y comerciantes de las mismas que llegaron con sus mercancías a Europa. Una vez aquí algunos se transformaron en buhoneros: su capital lo invertían en las mercancías que llevaban consigo en una maleta de pueblo en pueblo, de feria en feria y de país en país. Los buhoneros con más éxito abrieron compañías de importación y tiendas de venta al por mayor, además de otros servicios para sus compatriotas (casas de comida, posadas, etc.). Tras la Segunda Guerra Mundial, progresivamente fueron abandonando su ocupación itinerante y se insertaron en el sector de la hostelería como restauradores de comida china. Abrieron restaurantes por toda Europa, empresas que son fundamentalmente familiares –es decir, la mano de obra es familiar– desencadenando procesos de reunificación familiar por primera vez en Europa (Beltrán, 2003).

A España llegaron empresarios chinos residentes, y a menudo con nacionalidad, de otros Estados europeos. A la hora de invertir en la ampliación de sus negocios optaron por diversificar su asentamiento en distintos países, en vez de quedarse únicamente donde ya estaban presentes. Una vez establecidos en España volvieron a poner en marcha nuevos procesos de reunificación familiar (Beltrán, 1997b). Por su parte, en origen se fue extendiendo progresivamente la zona de emigración de forma paralela al desarrollo de la polarización social que dividía a la población entre los que tenían parientes emigrantes y los que no. La llegada de remesas de divisas marcaba la diferencia de nivel de vida y de consumo, de modo que cada vez eran más numerosas las personas dispuestas a emigrar (Beltrán, 2003, 2005; Li, 1999). De hecho, la emigración desde el distrito de Qingtian y de sus aledaños de Wenzhou, afecta a todas las clases sociales. La cultura migrante que se ha desarrollado en la zona valora más el éxito en el extranjero que en origen, lo cual obliga a que los que están bien establecidos y con éxito en origen también emigren junto a sus parientes y vecinos menos favorecidos por la suerte, más humildes y con menos cualificación y poder de influencia social.

Es precisamente esta especial cultura migrante el caso aquí analizado. Se trata de un estudio de caso concreto, de un *qiaoxiang* (comarca especializada en la migración internacional) con

sus propias peculiaridades históricas y socioeconómicas, que no puede hacerse extensible ni generalizable para describir el comportamiento de la gran diversidad de flujos y orígenes que componen la totalidad de la migración internacional china. No obstante, y a pesar de las diferencias internas que se puedan encontrar, el impulso comercial, empresarial y tendente a la autonomía económica familiar, es bastante común a lo largo de la historia de la diáspora china, reflejando, en cierto modo, principios inherentes a la ideología confuciana que ha dominado en discurso oficial de las élites durante siglos, y principios ideológicos subyacentes a una estructura socioeconómica de pequeños propietarios agrarios.

Los qingtianeses se caracterizan por una salida al extranjero relativamente tardía (principios del siglo xx) en comparación con sus vecinos del sur en las provincias de Fujian y Guangdong que establecieron pequeñas comunidades de comerciantes en el sureste asiático desde el siglo x en adelante. Además, también su destino preferente, les distancia de sus meridionales compañeros de la diáspora, pues para los procedentes del sur de la provincia de Zhejiang es Europa, y especialmente Europa Occidental, su principal destino. Europa constituye la última frontera para el despliegue empresarial chino.

El proceso habitual de asentamiento de los empresarios pasa por un periodo inicial de trabajo asalariado, normalmente con empleadores chinos y donde aprenden lo básico del funcionamiento de los negocios que después emprenderán con la familia; además es imprescindible el ahorro, un estilo de vida frugal reduciendo el consumo a lo mínimo necesario junto a la dedicación del máximo número de horas posible al trabajo para acumular el capital lo antes posible; y finalmente la apertura de la empresa que reúne el resultado del esfuerzo de muchos años y de varios miembros de la familia que ponen en común sus ahorros, o recurren a créditos de otros familiares, amigos, vecinos, conocidos con mejor disposición económica. En un primer momento la empresa dependerá fundamentalmente de la mano de obra familiar y con el paso del tiempo, tras la devolución de las deudas y los créditos contraídos, y su posible su éxito y rentabilidad económica se dedicará parte del capital obtenido a la educación de la generación más joven, liberándola del trabajo en la empresa familiar (Beltrán y Sáiz, 2001).

Si observamos la evolución de los permisos de trabajo concedidos a ciudadanos chinos en España durante los últimos quince años por tipo de dependencia laboral, se constata el gran peso de los empleados por cuenta propia, alcanzando el máximo en 1990 con el 62% del total. Existen varios ciclos de bajada y subida del porcentaje relativo de trabajadores autoempleados que se corresponden con los procesos de regularización: en 1991 los autónomos bajaron al 33% para subir al 44% en 1994 que de nuevo bajaron al 27% en 1999. Otra fuente de datos muestra que el 29% de los trabajadores chinos dados de alta en la Seguridad Social lo está por cuenta propia en julio de 2005, frente a una media de 12,5% de autónomos para el total de los trabajadores extranjeros.

Evidentemente, no todos los inmigrantes chinos son trabajadores autónomos, pero tienden a serlo en cuanto pueden y a ello dedican todos sus esfuerzos desarrollando estrategias de todo tipo, como, por ejemplo, enviar a sus hijos nacidos en España a China para liberar la mano de obra de ambos cónyuges, con el objetivo de acumular lo antes posible el capital necesario para abrir sus propias empresas y dejar de ser asalariados convirtiéndose así en independientes. Sin duda, el empresariado es un modo de vida para los inmigrantes chinos del sur de la provincia de Zhejiang.

## **Capital social, cultural y económico**

Existe un amplio y duradero debate acerca de hasta qué punto es determinante el capital social y cultural (recursos étnicos) de los emigrantes frente al capital económico para el establecimiento de empresas de su propiedad. La introducción en la argumentación de la noción de capital cultural ha sido criticada por el excesivo determinismo cultural a la hora de explicar comportamientos económicos que obedecen, en definitiva, a la lógica económica del mercado, supuestamente neutral. También se acusa a quienes recurren a matices culturales (recursos étnicos) de olvidarse de la estructura de oportunidades presente en cada medio y contexto, así como de las regulaciones oficiales que facilitan u obstaculizan la actividad empresarial de los inmigrantes. Es evidente que las leyes del mercado son comunes para la actividad económica en el sistema capitalista, del mismo modo que cada país cuenta con estructuras económicas con su propia especificidad y dinámica, y que estos factores afectan al comportamiento económico de los inmigrantes.

No obstante, también es cierto que ante los mismos constreñimientos estructurales, las personas procedentes de diferentes tradiciones, países y culturas, desarrollan actividades distintas y se incorporan al mundo laboral de forma diferente. Por lo tanto, las supuestas variables objetivas estructurales, manifestadas por la estructura de oportunidades, no son capaces de explicar por sí solas por qué, por ejemplo, los chinos en España tienen una alta tasa de actividad por cuenta propia, frente a los filipinos, marroquíes, etc., y más si tenemos en cuenta que la mayoría de los miembros de estas comunidades proceden de unas circunstancias objetivas similares en cuanto a origen rural, nivel educativo, diferencial de nivel económico entre sus países y España, etc.

También se argumenta que la segregación, discriminación, xenofobia y racismo impide el acceso a determinados puestos de trabajo y dificulta la movilidad social ascendente en las sociedades donde se instalan los inmigrantes, personas de origen extranjero, por definición. Las dificultades del acceso al mercado laboral de la sociedad general en igualdad de condiciones a los

autóctonos es otro factor que obliga al autoempleo. Desde esta perspectiva que afirma que uno se hace empresario porque no puede ser competitivo en otras ocupaciones ante la discriminación que sufre, junto con los inmigrantes chinos (31,5% de autoempleo) los más discriminados en España serían las comunidades con unas tasas de autoempleo más elevadas, a saber, británicos (37,3%), alemanes (34,5%), franceses (22,8%), italianos (20,7%), brasileños (14,8%), venezolanos (13,6%) y argentinos (14,0%). Si tenemos en cuenta los estudios sobre racismo y xenofobia realizados en España, observamos que no coinciden las comunidades más discriminadas con las más emprendedoras, por lo tanto el argumento de la actividad empresarial como “refugio” que tanto éxito ha tenido en la literatura anglosajona sobre empresariado étnico e inmigrante, haciéndose eco de la misma también la producción científica del norte de Europa, en el caso español no acaba de demostrarse con la evidencia empírica del fenómeno aquí desarrollado.

La variable clave que explica la propensión al empresariado del grupo procedente del sur de la provincia de Zhejiang (el 70% de todos los inmigrantes chinos en España) es el capital cultural y social, sin infravalorar la estructura de oportunidades que también entra en juego. De hecho, es necesario precisar que los migrantes chinos se han adaptado históricamente a las diferentes circunstancias socioeconómicas que han encontrado en cada lugar del mundo donde se han establecido, tendiendo a desarrollar nichos económicos que evitan, en la medida de lo posible, la competencia directa con el mercado laboral general. Un ejemplo de lo anterior sería el desarrollo de los restaurantes de comida china, pues aunque cualquier persona puede aprender a cocinar comida china, a nadie más que a ellos se le ocurrió en un primer momento abrir restaurantes de comida china –no olvidemos que inicialmente la clientela era coétnica–, incluso aunque en muchas ocasiones ni siquiera fueran cocineros profesionales los encargados de los fogones. También hay que tener en cuenta que no todas las personas chinas son iguales en el sentido de que el ideal del empresariado no es necesariamente compartido por todos. El ejemplo más claro lo constituye el nuevo flujo migratorio procedente del noreste chino, muy alejado del núcleo tradicional de emigración hacia España, cuyos miembros suelen tener un nivel cultural más alto que sus compatriotas meridionales, así como antecedentes urbanos y de trabajo asalariado en fábricas. Los nuevos chinos septentrionales no comparten en la misma medida que sus compatriotas meridionales el ideal del empresariado, de modo que acaban empleándose como asalariados con empleadores españoles y su proyecto migratorio no pasa necesariamente por abrir negocios en España, sino más bien esperan retornar a China con lo ahorrado tras unos años de trabajo en el extranjero.

Nos encontramos pues con personas procedentes del mismo origen (China) que afrontan con diferentes perspectivas su trabajo en el extranjero, caso ejemplar de cómo las generalizaciones siempre deben de puntualizarse. La llegada de estos nuevos migrantes, matiza, pero no

cuestiona, el planteamiento general aquí desarrollado, a saber, que la cultura china en cierto modo predispone a la actividad empresarial en tanto que la constituye en un modo ideal de establecimiento y funcionamiento social no sólo en contextos migratorios, sino también en sus propios pueblos. Las elevadas tasas de actividad económica autónoma continúan presentes en el colectivo chino incluso aunque el volumen de su población en España no cesa de aumentar a un ritmo muy rápido.

Los ciclos de crecimiento y disminución de la tasa de trabajo autónomo chino son paralelos al ritmo de crecimiento de la comunidad, determinado en gran medida por los procesos de regularización extraordinaria de trabajadores extranjeros que se han sucedido a lo largo del tiempo en España. La consecuencia directa es que la entrada de nuevos inmigrantes supone el momentáneo incremento de la tasa de empleo dependiente o asalariado, lo cual nos lleva a considerar la segunda parte de la ecuación de los capitales puestos en juego, en concreto, el papel del capital económico. La disposición de recursos económicos suficientes constituye un requisito imprescindible para la actividad empresarial. La apertura de negocios exige la inversión de un capital inicial considerable, y variable según la naturaleza, escala y alcance de la empresa, capital que no siempre se dispone en el momento de emigrar. Lo habitual es que el capital se acumule gracias al esfuerzo de varios miembros de la familia mediante el trabajo asalariado durante un considerable periodo de tiempo. Por lo tanto, se suele trabajar varios años para otros antes de iniciar la aventura empresarial. Los procesos de regularización ayudan a aflorar la mano de obra dependiente, en situación irregular, en un momento dado, como paso previo y necesario para su acceso al trabajo autónomo. No obstante, la irregularidad jurídica no impide necesariamente la inversión de capital y gestión de una empresa. Se puede recurrir a personas que cumplan los requisitos necesarios como titulares de la propiedad de un negocio que prestan su nombre mientras el inversor-empresario normaliza su situación jurídico-administrativa sometida a la legislación vigente.

El capital no sólo procede del trabajo previo asalariado realizado en España, en uno o más lugares de la geografía del país, también puede ser el resultado del ahorro y del trabajo en otros países de Europa, cuyos residentes y trabajadores finalmente deciden invertirlo en España en la apertura de algún negocio. También, en ocasiones, se viene directamente desde China con el capital necesario sin necesidad de pasar por la fase de migrante asalariado en el extranjero. La movilidad de capital y de fuerza de trabajo dentro de la diáspora china es muy frecuente. Las trayectorias laborales personales de los empresarios chinos en España suelen incluir muchos destinos previos antes de la apertura de sus negocios; además cuentan con redes de parentesco y de amistad muy extensas y que abarcan a muchos países. Otras formas de obtener el capital inicial consisten en pedir créditos a parientes y amigos, en organizar asociaciones de crédito o en establecer asociaciones de inversión con

diversos socios capitalistas que funcionan a modo de accionistas en la nueva empresa, repartiendo los beneficios de acuerdo a sus aportaciones iniciales y a su implicación en el trabajo del mismo.

El capital cultural y social orienta el uso y la disposición del capital económico. De entrada, el sistema de valores imperante a nivel general, o al menos en la región de donde procede la mayoría de los inmigrantes chinos en España, fomenta la actividad empresarial y la autonomía, con el consiguiente comportamiento destinado a la acumulación previa. Las oportunidades de trabajo ofrecidas en el extranjero son explotadas al máximo a partir del establecimiento previo de los pioneros y al desarrollo de nichos económicos étnicos que facilitan el acceso al ámbito laboral. Lo mismo sucede con la apertura de negocios. En definitiva, el ideal del modo de vida del empresariado se ha convertido en un hecho en muchos casos en el extranjero dentro de una serie de actividades o sectores económicos que dominan y controlan. El capital cultural y social proporciona la predisposición, experiencia, información, e incluso la posibilidad de acceso a créditos y a mano de obra que resultan imprescindibles para el éxito empresarial en el extranjero. El éxito en el extranjero posee un mayor prestigio que el éxito en China en la especial cultura migrante característica de zonas específicas especializadas en la migración internacional que han acabado separando los espacios de ocio y negocio a escala global: se trabaja en Europa y se disfruta y descansa en China (Li, 1999).

La comunidad china en España constituye un caso más de la diáspora china dispersa por todo el mundo. En cada país concreto se producen adaptaciones al medio y a las estructuras socioeconómicas que encuentran, con resultados semejantes de un alto porcentaje de trabajo autónomo y actividad empresarial. La escala de las empresas es variable, predominando las de ámbito familiar, aunque algunas se han convertido en pequeñas multinacionales con filiales repartidas por diversos países del mundo. Por supuesto, no todos los emigrantes chinos son empresarios, pero sí una relativamente elevada proporción de ellos alcanza esa meta, de forma semejante a los procesos que tienen lugar en el interior de China una vez se liberaron las fuerzas de producción del férreo control estatal de una economía planificada, y como sucedió previamente en Taiwan y en Hong Kong.

## **La evolución del nicho económico chino**

En España se han sucedido las ocupaciones principales de los inmigrantes chinos con el paso del tiempo. En general se ha tendido a la concentración en determinados sectores y actividades económicas donde poseen el control de la propiedad de empresas y/o conforman una parte importante de la mano de obra empleada. La inserción en sectores económicos concretos pro-

porciona el conocimiento práctico necesario para desenvolverse en ellos tratando de controlar la mayor parte del proceso productivo y de distribución.

La primera actividad económica documentada de los migrantes chinos procedentes del sur de la provincia de Zhejiang en España durante las décadas de 1920 y 1930 era la venta ambulante. Los buhoneros chinos se dispersaron por toda Europa incluida España. Se abastecían en tiendas de venta al por mayor propiedad de otros inmigrantes chinos que a su vez eran extensiones de compañías de importación-exportación también de su propiedad. La venta ambulante con estas características constituye el ejemplo pionero de desarrollo de un nicho étnico donde controlan gran parte del proceso: importación de mercancías, venta al por mayor y venta al por menor de las mismas. Durante esta fase inicial solamente emigraban los hombres y su proyecto migratorio consistía en acumular capital para retornar a China después de unos años con sus ahorros e invertirlos en la compra de tierra, la construcción de casas nuevas o la apertura de negocios. Muy pocos de los que llegaron durante esta primera etapa se quedaron definitivamente en España (Beltrán, 2003).

La venta ambulante como nicho económico clave en Europa fue evolucionando hasta ser sustituida por los restaurantes de comida china en una segunda fase. Los restaurantes poco a poco fueron estableciéndose por todos los países europeos hasta llegar finalmente a España. En esta fase comenzó la reagrupación familiar con el desarrollo de empresas familiares como norma donde los propietarios y la mano de obra del restaurante acababan siendo los miembros de la misma familia. La expansión de los negocios continuó dentro del ámbito de la hostelería hasta que se saturó su oferta. España alcanzó el punto de saturación de la restauración china a mediados de la década de 1990, lo que significa que ya se habían abierto restaurantes en todas las ciudades y pueblos pequeños del interior (de aproximadamente 8.000 habitantes). La comunidad china es una de las más dispersas de todas las comunidades de origen extranjero en España, estando presentes sus miembros en un mayor número de municipios del Estado español. Se podría decir que cuantos más son, más dispersos están.

La tercera fase consistió en la inserción y expansión hacia otros sectores económicos, especialmente concentrados en el ámbito del comercio: tiendas de regalos (“Todo a cien”, “Todo a 0,60 euros”); almacenes de venta al por mayor de artículos de regalo, de ropa y marroquinería, de zapatos; colmados; tiendas de dulces y frutos secos; fruterías, etc. Los inmigrantes chinos también comenzaron a abrir restaurantes de comida japonesa económica ante la saturación de su propia oferta. Muchos de los nuevos negocios requerían de una inversión inicial de capital inferior a la exigida por los restaurantes, lo cual ha facilitado su apertura y multiplicación, es decir, se necesitan menos años de trabajo asalariado y ahorro para disponer del capital inicial.

El proceso observado en su actividad comercial en esta fase consiste en una reproducción de la previa expansión de los restaurantes por toda la geografía española. Si los restaurantes de

comida china constituyen la primera dispersión de empresas chinas que alcanza a todos los municipios importantes de España, independientemente de su localización; ahora son las tiendas de regalos las que se han dispersado también; y en estos momentos nos encontramos con un fenómeno similar con zapaterías y tiendas de ropa y de marroquinería. En esta ocasión el proceso va acompañado por la creación de grandes compañías de importación/exportación de ropa, calzado, etc., junto a la apertura de almacenes de mayoristas chinos de estos productos, situación que recuerda al primer despliegue de los pioneros de las décadas de 1920 y 1930. En ocasiones los mayoristas facilitan las mercancías a crédito, es decir, se pagan según se venden y no de entrada, lo cual rebaja la necesidad de capital inicial para comenzar con la aventura empresarial y facilita la rapidez de apertura y expansión de estos negocios.

Otro sector donde se han insertado ha sido la industria textil de los talleres de confección. En esta actividad económica el capital para abrir un pequeño taller familiar es relativamente pequeño pues tan sólo hace falta disponer de varias máquinas de coser o planchar, lo cual ha facilitado su rápido establecimiento y puestos de trabajo a una elevada cantidad de mano de obra china. De cualquier modo, el trabajo en la confección se considera temporal y un medio de acumular capital a la espera de poder abrir algún negocio en otro ámbito, preferentemente el comercial.

El aumento del volumen de la población china en España que ha pasado de 4.090 residentes en el año 1990, a 28.693 en el año 2000, alcanzando los 85.745 a finales del 2005, a los que habría que añadir los más de 4.000 ciudadanos chinos nacionalizados españoles, y su descendencia, ha supuesto el incremento de la demanda de servicios para satisfacer sus necesidades específicas. De este modo ha proliferado la apertura de negocios orientados a una clientela coética, especialmente en las zonas de considerable concentración residencial como algunos barrios de capitales de provincia o de ciudades metropolitanas de las grandes urbes españolas (Madrid y Barcelona). Allí se pueden encontrar desde supermercados de comida china, hasta restaurantes de comida china que ofrecen un menú local, o restaurantes de comida rápida china; también peluquerías, estudios de fotografía, cibercafés con software en chino, locutorios, autoescuelas, asesorías, tiendas de hierbas medicinales chinas, clínicas de medicina china, joyerías, floristerías, agencias de viaje, inmobiliarias, etc. De cualquier modo, los negocios étnicos orientados a clientela coética no constituyen el grueso principal de la actividad empresarial china, sino que ocupan un lugar muy secundario con respecto al peso total de sus negocios.

Hasta hace relativamente poco tiempo, los nichos económicos donde se habían establecido los empresarios chinos absorbían la mayor parte de la mano de obra nueva que llegaba del país. Era habitual que los recién llegados comenzaran a trabajar para empleadores chinos quienes además de un puesto de trabajo les ofrecían vivienda y comida, reproduciendo el mundo de las

relaciones laborales característico de China. No obstante, el ritmo de creación de empresas y su necesidad de mano de obra ha sido incapaz de absorber la continua y creciente llegada de nuevos inmigrantes desde China, que en los últimos cinco años han multiplicado su población por tres. El resultado es su inserción, por primera vez de un modo significativo, en el mercado laboral general en sectores como la construcción, la industria y la hostelería con empleadores españoles. Una vez más, para la mayor parte de ellos, su trabajo en estos sectores se considera temporal a la espera de abrir sus propios negocios, aunque no siempre es así como para el caso de los recién llegados procedentes del noreste de China.

Junto a la novedad del trabajo asalariado en el mercado laboral general, también es reseñable el traspaso de pequeños negocios, especialmente bares tradicionales, que ante la falta de recambio generacional y la expectativa de cierre, optan por cederlos a nuevos propietarios chinos que no alteran con marcadores étnicos los negocios, cambiando únicamente las personas que ofrecen el servicio.

Con relación a la cuestión de género, el caso chino es especialmente reseñable por el alto porcentaje de mujeres empresarias (Sáiz López, 2005a, 2005b) en comparación con otras comunidades de trabajadores extranjeros. De hecho, proporcionalmente hay más mujeres empresarias que hombres empresarios en relación con el total de los trabajadores chinos de cada uno de los sexos. En la medida en que la empresa es familiar, con respecto a la titularidad de la misma no es imprescindible que sean los varones. Por otra parte, las mujeres chinas también pueden desplegar sus habilidades empresariales al mismo nivel que los hombres. La capacidad y la competencia para dirigir los negocios es lo más importante, más allá del sexo del gestor y de la titularidad. Sin duda, el proceso de migración internacional ha influido en la transformación de los tradicionales roles sexuales, elevando la posición social de la mujer tanto en la familia como en la sociedad. La mujer china en la migración se ha revalorizado en todos los sentidos, incluida la faceta empresarial.

Dentro de los nichos económicos chinos existe una jerarquía de negocios cuya gradación se establece básicamente en función del capital inicial de inversión y de la movilización de capital que requiere la empresa para realizar sus operaciones. La posición más baja de la escala la ocupan los talleres de confección, le siguen las tiendas de regalos, zapaterías y otro tipo de actividades comerciales al por menor, a continuación se encuentran los restaurantes de comida china, el puesto tradicionalmente denominado como la “aristocracia” por el prestigio que conllevaba su propiedad. Por encima de los restaurantes se encuentran los almacenes de venta al por mayor que sólo son superados por las compañías grandes de importación/exportación y también por las empresas inmobiliarias.

Los empresarios chinos pueden cambiar de negocios con el paso del tiempo y el aumento de su capital disponible. Normalmente no acaban de abandonar las empresas originales, diversifican-

do sus inversiones en otros sectores y empresas que requieren una mayor capitalización. De este modo, es habitual que los que han tenido más éxito sean propietarios de empresas en diversos sectores: talleres de confección, compañías de importación, restaurantes, agencias de viaje, supermercados, etc. Una misma familia, con el paso del tiempo puede llegar a desarrollar una cadena de restaurantes, o una cadena que incluye compañías de importación, almacenes de venta al por mayor y tiendas de venta al por menor, incluso a veces, incluyendo la producción de ropa en sus pueblos de origen. Algunos importadores-mayoristas de ropa o de calzado, en realidad son empresas filiales, o puntos de distribución y venta de fábricas pertenecientes a la misma familia que produce las mercancías en China. De este modo, prácticamente todo el proceso de producción y distribución queda en manos de una única familia que puede rebajar el precio de venta final de los productos.

Los hijos de los empresarios pioneros comienzan a estudiar en la Universidad tendiendo a especializarse en estudios relacionados con económicas, administración de empresas, comercio, derecho, ingeniería, etc. Sus expectativas de futuro son disponer de la formación necesaria para emprender nuevas aventuras empresariales de mayor capitalización, para lo cual aprenden los aspectos que les puedan servir en el futuro para maximizar las inversiones familiares. La inversión en la formación de capital humano es el último desarrollo de las familias empresarias chinas.

## **Notas para una crítica a las asunciones sobre el empresariado étnico**

El estudio de caso de los empresarios del sur de la provincia de Zhejiang en España cuestiona una serie de asunciones que han llegado a la categoría de axiomas en el estudio del empresariado étnico o inmigrante. En primer lugar, se afirma que el nivel educativo es un factor que se encuentra en relación directa con la movilización de capital de la empresa, es decir, a mayor nivel educativo, mayor capitalización. Pues bien, son precisamente los pioneros de Qingtian, aquellos que llevan más tiempo en España, quienes han tenido más posibilidades de éxito en sus empresas y quienes han conseguido desarrollar las mayores empresas y auténticos conglomerados de las mismas insertas en diferentes sectores económicos. Los pioneros no se caracterizan precisamente por su elevado nivel educativo, sino por todo lo contrario, lo cual no ha impedido que conformen la élite empresarial china en España, que sean los más ricos y quienes disponen de un mayor capital. A menudo son de origen rural, con educación básica y apenas conocimientos de las lenguas oficiales del estado español, circunstancias que no han impedido su gran éxito y prosperidad económicos.

La asunción del empresariado como “refugio”, en el sentido de que las personas se autoemplean porque quedan excluidas del mercado laboral general ante situaciones de discriminación,

tampoco se cumple en este caso. De hecho, ese tipo de argumento lo que hace es quitar la agencia a las personas, eliminar de entrada la posibilidad de que una persona o familia quiera ser empresaria y no depender del trabajo asalariado. ¿Por qué se presupone que el trabajo asalariado es mejor que el trabajo autónomo? ¿Acaso alguien no puede preferir ser autónomo? ¿Son los empresarios propietarios de empresas porque no pueden ser otra cosa? Para los procedentes del sur de la provincia de Zhejiang el empresariado es un modo de vida al cual aspira la mayoría y si no lo son más a menudo no es porque no lo deseen, sino porque no disponen del capital necesario para ello. Es cierto que se han especializado en una serie de sectores y actividades económicas concretos donde hubo un pionero que demostró la posibilidad de prosperidad en una línea determinada de negocios y otros siguieron su estela aprovechando la apertura del nuevo nicho económico donde se insertan hasta que explotan todas sus posibilidades y cuando se satura su oferta buscan nuevos sectores donde invertir para obtener beneficios, reproduciéndose los modelos ya explorados que han demostrado su éxito.

Otra comunidad asiática que también ha hecho del empresariado su modo de vida es la de los indios sindhis, comerciantes dedicados al comercio internacional que también disponen de bazares de electrónica, textiles y artículos de lujo. Su establecimiento en España a partir de la década de 1920 y 1930 coincide con los buhoneros de Qingtian, aunque su desembarco inicial fue en el archipiélago canario y en Ceuta y no en la península. Para los sindhis, igual que para los del sur de Zhejiang, el ser empresario es su ideal de vida, y se han adaptado a las circunstancias y contextos de cada momento. Tanto unos como otros han desarrollado especiales nichos económicos étnicos que encajan en la estructura económica nacional: bazares en puertos frances, restaurantes de comida en zonas turísticas y en las grandes capitales en un primer momento, aguardando al momento oportuno para expandirse. Evidentemente aprovechan sus recursos étnicos para prosperar: los sindhis a sus contactos coétnicos y familiares en Hong Kong, Singapur, Reino Unido, etc. que son sus socios de negocios con quienes realizan el comercio internacional; los qingtianeses a sus parientes en diversos países de Europa donde han desarrollado previamente empresas que después abrirán filiales en España; así como a fuerza de trabajo especialmente coétnica, aunque no en exclusividad.

El hecho de que hayan labrado su propio nicho económico no invalida su capacidad empresarial, sino todo lo contrario, ya que demuestra su habilidad para aprovechar las circunstancias que ofrece el mercado. Si empresariado es equivalente a innovación, otra de las asunciones elitistas del estudio del empresariado, chinos e indios constituyen ejemplos de la misma, pues en un determinado momento fueron capaces de ofrecer algo nuevo que nadie más ofrecía, abriendo el mercado a nuevos servicios antes inexistentes.

Una crítica habitual a las empresas étnicas es que tienden a idealizarse, ofreciendo siempre una imagen de éxito, sin tener en cuenta la parte negativa de las mismas como la autoexplota-

ción, las largas jornadas de trabajo, la explotación de coétnicos y de miembros de la familia, el fracaso de muchas aventuras empresariales, etc. Una vez más, y sin negar la existencia de situaciones de precariedad, nos enfrentamos a una perspectiva muy cargada de valores y de una ideología que rechaza el esfuerzo en el trabajo y ensalza el ocio y el consumo. ¿Desde cuándo el trabajo, el esfuerzo en el trabajo para prosperar, es algo que se valora negativamente? Da la impresión de que esforzarse en el trabajo es un comportamiento enfermizo, una desviación social. ¿Por qué se infravalora y se condena la dedicación al trabajo? ¿Por qué trabajar muchas horas constituye un delito contra la humanidad o es una enfermedad? Siguiendo con esta línea argumental, también se afirma que muchas empresas étnicas apenas dan para sobrevivir a la familia que las posee y que además deben de dedicarle muchas horas de trabajo. ¿Acaso sobrevivir no es algo digno? ¿Es mejor sobrevivir siendo explotado que sobrevivir siendo auto-exploitado? ¿Por qué? Una vez más, una fuerte carga ideológica se desliza detrás de estas afirmaciones que desestimigan e infravaloran la capacidad empresarial y de autonomía económica de las personas.

En el fondo el objetivo de las perspectivas aquí señaladas y criticadas lo que pretenden es quitar la agencia a las personas y a las familias, no preguntando ni tomando en consideración lo que ellas opinan y piensan de sí mismas y de su trabajo. Se las juzga desde fuera, desde un ideal donde ser asalariado es aparentemente lo mejor que le puede pasar a alguien ¿Por qué? No existe ninguna razón objetiva ni científica para afirmar que la explotación es mejor que la autoexplosión, a pesar de que sea esto lo que deja entrever el tipo de afirmaciones que condena al empresariado étnico a una situación de marginalidad, precariedad, autosubsistencia, supervivencia, etc. El mismo tipo de argumentación se podría aplicar al modo de entender las relaciones laborales y económicas, al valor del trabajo, que no siempre ni en todos los contextos es necesariamente igual. Así, de este modo, lo que en unos lugares puede valorarse positivamente y considerarse modelo, como el esfuerzo y la dedicación al trabajo (la autoexplosión), en otros puede llegar a ser considerado un mal social (*work-alcoholic*, adicto al trabajo), un enfermedad psicológica que necesita ayuda especializada para curarse.

Para concluir, la cultura migrante de Qingtian y Wenzhou ha convertido al empresariado en un modo de vida, en un camino abierto que muchos pueden recorrer, en un ideal para el que se esfuerza la mayoría. En China los nativos de Wenzhou-Qingtian también han desplegado sus iniciativas empresariales y comerciales y popularmente se dice que “tienen dos cabezas”, precisamente por su ingenio e iniciativa, por su especial empeño en la vía empresarial. Nos encontramos ante un caso especial, sin duda, pero no por ello menos real y cotidiano. También son nuestros vecinos y es necesario alejar la sombra de sospecha, los estereotipos que les envuelven, para recuperar y aprender de su esfuerzo que nos hace a todos más ricos.

## Bibliografía

- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (1997a) "La ambigüedad de la figura del emigrante en China". *Revista de Estudios Asiáticos*, n.º 4, pp. 161-178.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (1997b) "Immigrés chinois en Espagne ou citoyens européens?". *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 13, n.º 2, pp. 63-79.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (2000) "La empresa familiar. Trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino". *OFRIM/Suplementos*, n.º 6, pp. 129-153.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (2003) *Los ocho inmortales cruzan el mar. Chinos en Extremo Occidente*. Barcelona: Edicions Bellaterra.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (2004a) "Las comunidades chinas en España y sus actividades económicas". *Economía Exterior*, n.º 30, pp. 153-160.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (2004b) "Remesas y redes familiares desde China a España", en Ángeles Escrivá y Natalia Ribas, coords. *Migración y desarrollo. Estudios sobre remesas y otras prácticas transnacionales en España*. Córdoba: CSIC, Instituto de Estudios Sociales de Andalucía, pp. 285-312.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (2005) "The seeds of Chinatown. Chinese entrepreneurship in Spain", en Ernest Spaan, Felicitas Hillmann y Ton Van Naersen, eds., *Asian Migrants on the European Labour Markets*. Londres: Routledge, pp. 285-308.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín y Amelia SÁIZ LÓPEZ (2001) *Els xinesos a Catalunya. Familia, educación i integració*. Barcelona: Alta Fulla/Fundació Jaume Bofill.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín y Amelia SÁIZ LÓPEZ (2003) "Treballadors i empresaris xinesos a Catalunya". Ponencia presentada al IV Congrés Càtala de Sociologia. Asociación Catalana de Sociología, Reus. <http://www.iecat.net/acs/IV%20Congres%20sociologia/Informacio%20grups%20de%20treball/Grup%20de%20treball%2013/beltransaiz.doc>
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín y Amelia SÁIZ LÓPEZ (2005) "La inserción social y económica de las comunidades asiáticas en España", en *Anuario Asia-Pacífico 2004*. Barcelona: Casa Asia, Fundació Cidob, Real Instituto Elcano, pp. 361-370.
- BROOK, Timothy (1999) "Profit and Righteousness in Chinese Economic Culture", en Timothy Brook y Hy V. Luong, eds., *Culture and Economy. The Shaping of Capitalism in Eastern Asia*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 27-44.
- EBREY, Patricia (1991) "The Chinese Family and the Spread of Confucian Values", en Gilbert Rozman, ed., *The East Asia Region. Confucian Heritage and Its Modern Adaptation*. Princeton: Princeton University Press, pp. 45-83.
- GATES, Hill (1996) *China's Motor. A Thousand Years of Petty-capitalism*. New York: Cornell University Press.
- GREENHALGH, Susan (1994) "De-Orientalizing the Chinese Family Firm". *American Ethnologist*, vol. 21, pp. 746-775.

- LI MINGHUAN (1999) "To Get rich Quickly in Europe! Reflections on Migration Motivation in Wenzhou", en Frank Pieke y Hein Malle, eds., *Internal and International Migration. Chinese Perspectives*. Richmond: Curzon, pp. 181-198.
- LIGHT, Ivan y C. ROSENSTEIN (1995) *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. New York: Aldine de Gruyter.
- LU HANLONG (2000) "To Be Relatively Comfortable in an Egalitarian Society", en Deborah S. Davis, ed., *The Consumer Revolution in Urban China*. Berkeley: University of California Press, pp. 124-141.
- NIEHOFF, J. (1987) "The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan". *Modern China*, nº. 13, pp. 278-309.
- SÁIZ LÓPEZ, Amalia (2005a) "La migración china en España: Características generales". *Afers Internacionals*, nº. 68, pp. 151-163.
- SÁIZ LÓPEZ, Amalia (2005b) "Mujeres empresarias chinas en un contexto migratorio. Adaptación y continuidad", en F. Checa y Olmos, ed. *Mujeres en el camino. El fenómeno de la migración femenina en España*. Barcelona: Icaria, pp. 55-83.
- SHIGA, Shuzo (1978) "Family Property and the Law of Inheritance in Traditional China", en David C. Buxbaum, ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective*. Seattle: University of Washington Press, pp. 109-150.
- VALENZUELA, Abel (2001) "Day Labourers as Entrepreneurs?" *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, nº. 2, pp. 335-352.
- WATSON, Rubie (1985) *Inequality among Brothers. Class and Kinship in South China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WONG BIN (1997) *China Transformed. Historical Change and the Limits of European Experience*. New York: Cornell University Press.
- WONG BIN (1999a) "Chinese Understanding of Economic Change: From Agrarian Empire to Industrial Society", en Timothy Brook y Hy V. Luong, eds., *Culture and Economy. The Shaping of Capitalism in Eastern Asia*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 45-60.
- WONG BIN (1999b) "The Political Economy of Agrarian Empire and its Modern Legacy", en Timothy Brook y Gregory Blue, eds., *China and Historical Capitalism. Genealogies of Sinological Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 210-245.
- ZHOU, Kate Xiao (1998) *El poder del pueblo*. Barcelona: Edicions Bellaterra.