



**DE ASALARIADOS
A AUTOEMPLEADOS.
LAS CAUSAS
DE LAS INICIATIVAS
EMPRESARIALES
DE LOS INMIGRANTES
EN ESPAÑA**

V. DE ASALARIADOS A AUTOEMPLEADOS. LAS CAUSAS DE LAS INICIATIVAS EMPRESARIALES DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

Sònia Parella

Leonardo Cavalcanti

Introducción

El autoempleo de la población de origen inmigrante pone de manifiesto que la inmigración, lejos de abarcar una categoría social homogénea, es diversa en cuanto a proyectos, situaciones y condiciones sociales (Aramburu, 2002). A pesar de la experiencia relativamente corta de España como sociedad receptora de inmigración extranjera, la proliferación e implantación de iniciativas empresariales a cargo de extranjeros residentes es un fenómeno en pleno auge, que está transformando fisonómicamente y productivamente nuestras ciudades y nuestra economía, sobre todo en los últimos años. El crecimiento y consolidación del autoempleo entre la población inmigrante es un fenómeno relativamente reciente, que coloca España en las dinámicas que habían empezado a experimentar mucho antes las sociedades con más tradición como receptoras de flujos migratorios internacionales (Estados Unidos, Francia, Países Bajos, etc.). El autoempleo de la población inmigrante evidencia la capacidad de la inmigración de constituir, por sí misma, una fuente de creación de riqueza y de empleo. Se trata de una realidad que complejiza el imaginario social sobre los inmigrantes, generalmente conceptualizados como mano de obra asalariada poco cualificada; al poner de manifiesto el papel que pueden asumir como actores clave en los flujos económicos (importación de capital), de capital humano (habilidades y conocimiento) y relaciones (recursos étnicos, vínculos transnacionales, etc.) (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007). El autoempleo como estrategia seguida por algunos extranjeros permite cuestionar la imagen

que se tiene de estos trabajadores, como si se tratara de agentes pasivos que se insertan en los estratos más bajos de la estructura ocupacional, máximamente expuestos a los efectos de los ciclos de desaceleración económica de la sociedad receptora.

Hasta el momento, la investigación sobre la inserción laboral de la población inmigrada en España se ha centrado principalmente en su incorporación al mercado laboral general, en calidad de trabajadores asalariados. Si bien en los últimos años han proliferado las investigaciones sobre empresariado inmigrante, siguen siendo todavía insuficientes los estudios que se ocupan de las iniciativas económicas desarrolladas por la población extranjera, especialmente en lo que concierne a las causas que explican por qué algunos inmigrantes abandonan el trabajo por cuenta ajena y optan por el autoempleo.

La dificultad de acceder a los datos sobre la autoocupación de los extranjeros obstaculiza el abordaje cuantitativo de este fenómeno. A este cometido dedicamos el primer apartado del capítulo. Una de las limitaciones principales es la inexistencia de registros oficiales que permitan identificar las actividades empresariales de los extranjeros. La principal fuente de datos la encontramos en la estadística sobre Trabajadores Extranjeros afiliados a la Seguridad Social, que publica el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS), actualmente denominado Ministerio de Trabajo e Inmigración (MTIN). Esta estadística permite aproximarnos a los inmigrantes que trabajan en su propio proyecto empresarial a partir de dos indicadores: a) la pertenencia al régimen especial de trabajadores autónomos; b) la dependencia laboral, es decir, la distinción entre extranjeros que trabajan por cuenta propia y por cuenta ajena.

En el segundo apartado de este capítulo, se identifican las causas por las que algunos inmigrantes deciden emprender iniciativas empresariales, lo que pone de manifiesto la heterogeneidad de factores que hay detrás de este tipo de trayectorias. Para determinados perfiles de inmigrantes, algunos con bajo nivel educativo y sin experiencia empresarial previa, predominan los negocios «de necesidad». Sus empresas se caracterizan por la escasa innovación y rentabilidad. Se opta por la autoocupación como fuente inmediata y complementaria de ingresos, ante situaciones de desempleo o subempleo, a menudo sin perspectiva empresarial a medio o a largo plazo (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Otros empresarios atribuyen su iniciativa a los insalvables obstáculos que se encuentran en el mercado de trabajo para lograr la movilidad laboral ascendente como asalariados, derivados de su condición de inmigrantes y de las formas de discriminación laboral asociadas. Se trata muchas veces de personas con un nivel educativo elevado, relegadas a situaciones objetivas de inconsistencia de «estatus» en el mercado general. Saben aprovechar, de forma creativa, las nuevas oportunidades que brindan los procesos de globalización económica y migración internacional. Finalmente, podemos distinguir otras iniciativas empresariales resultado, no tanto de las oportunidades o limitaciones del contexto de recepción español, sino de un proyecto mi-

gratorio impregnado, desde su génesis, de la cultura emprendedora y de los recursos materiales y formativos necesarios (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Por último, la tercera parte del capítulo presenta un recorrido pormenorizado por las aportaciones de las diversas investigaciones que se han realizado en España sobre la temática del emprendimiento de origen inmigrante. Aunque son todavía escasos y la mayor parte de ellos están basados en investigaciones realizadas en otros países europeos y Estados Unidos (con una mayor tradición en el abordaje científico del autoempleo de los inmigrantes y de las minorías étnicas), se detectan múltiples enfoques que, desde distintas disciplinas, dan cuenta de un incipiente cuerpo teórico propio que sin duda va a consolidarse en los próximos años.

En definitiva, el tránsito de algunos inmigrantes hacia el autoempleo permite subrayar las estrategias activas de estos trabajadores ante situaciones de desempleo o de una posible «crisis económica» –con efectos especialmente intensos en sectores intensivos en fuerza de trabajo, máximamente expuestos a los ciclos económicos, como la construcción–. Además, el autoempleo constituye también una opción cada vez más extendida en el contexto de descenso del trabajo dependiente y de proliferación de prácticas de externalización y subcontratación de actividades no estratégicas por parte de las empresas. Asimismo, los actuales requerimientos de flexibilidad generan condiciones favorables para la rentabilidad de las pequeñas empresas, tanto en el sector industrial como, sobre todo, en el sector servicios, lo que puede suponer un importante espacio para las iniciativas empresariales de los trabajadores de origen inmigrante (Solé y Parella, 2005).

El autoempleo de la población extranjera a partir de los datos que proporciona la estadística de afiliados a la Seguridad Social

Los inmigrantes no comunitarios que quieren establecerse por cuenta propia en España precisan de una autorización específica para poder iniciar su actividad. A continuación se recogen los requisitos exigidos a los extranjeros que soliciten dicho trámite desde su país de origen. Si se trata de extranjeros residentes de forma legal en España con un permiso de trabajo temporal por cuenta ajena, los requisitos son los mismos, salvo la necesidad de acreditar que se carece de antecedentes penales:

- Cumplir los requisitos que la legislación vigente exige a los nacionales para la apertura y funcionamiento de la actividad proyectada.
- Poseer la cualificación profesional exigible o experiencia acreditada suficiente en el ejercicio de la actividad profesional, así como la titulación necesaria para las profesiones cuyo ejercicio exija homologación específica y, en su caso, la colegiación cuando así se requiera.

- Acreditar que la inversión prevista para la implantación del proyecto sea suficiente, y la incidencia, en su caso, en la creación de empleo, en los términos en que se establezcan mediante Orden del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- La certificación que demuestre la colegiación, en el caso de ejercicio de actividades profesionales independientes que la exijan.
- La previsión de que el ejercicio de la actividad producirá desde el primer año recursos económicos suficientes al menos para la manutención y alojamiento del interesado, una vez deducidos los necesarios para el mantenimiento de la actividad.
- Carecer de antecedentes penales en España y en sus países anteriores de residencia por delitos existentes en el ordenamiento español.
- No hallarse irregularmente en España.

En el momento de solicitar el permiso de trabajo y residencia por cuenta propia, la forma más corriente de inscripción en el régimen de la Seguridad Social que puede adoptar el empresario es el régimen de autónomos. Los datos sobre trabajadores afiliados a este régimen son sólo una aproximación al autoempleo de los extranjeros. Por un lado, hay personas que son autoempleadas y no se han dado de alta como autónomos, operando en diferentes ámbitos de la economía sumergida. Por otro lado, hay que tener en cuenta que la obtención de la condición de trabajador autónomo, si bien es un requisito legal para ejercer como empresario, no siempre cumple el uso para la cual se supone que se obtiene. Así lo pone de manifiesto el fenómeno de los denominados «falsos autónomos»; a saber, trabajadores que son requeridos para darse de alta en el registro por parte de sus patrones, con el objeto de ahorrarse tasas y cotizaciones en calidad de asalariados²¹. En la práctica, estos trabajadores, desde relaciones puramente mercantiles, actúan como trabajadores asalariados a todos los efectos²². También cabe apuntar, como ya se ha señalado en capítulos anteriores, de qué manera la moratoria impuesta a rumanos y búlgaros, sólo

²¹ La situación comúnmente denominada de «falsos autónomos» afecta al conjunto de trabajadores y no sólo a los extranjeros. Se estima que un total de 6,2% de los cotizantes al régimen de autónomos son falsos autónomos, según un informe elaborado por el Gabinete de Estudios Socioeconómicos de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos, con datos de junio de 2004 (ATA 2004). Por sectores, el 73,7% de los «falsos autónomos» trabaja en el sector servicios, el 17,1% lo hace en la construcción y el 8,6% en la industria. Si bien se trata de un porcentaje poco elevado, dicha cifra justifica, según el informe, la necesidad de que estos trabajadores autónomos puedan percibir una prestación por desempleo, puesto que su supervivencia en la actividad económica no depende de su gestión o negocio, sino de la decisión de la empresa de la que dependen.

²² Esta figura se ha clarificado con el Nuevo Estatuto del Trabajador Autónomo, a partir de la creación del «Trabajador autónomo económicamente dependiente». Dicha modalidad engloba aquellas personas que realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada cliente, de la cual dependen económicamente por el hecho de recibir de él, como mínimo, el 75 % de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas.

aplicable en el trabajo por cuenta ajena, ha impelido a muchos a afiliarse como autónomos en el último año.

Otra aproximación cuantitativa a la realidad de los empresarios extranjeros nos la proporciona el estudio de los datos de personas extranjeras afiliadas en base a la dependencia laboral: cuenta ajena y cuenta propia. La primera categoría se refiere a los trabajadores asalariados contratados por una empresa, mientras que la segunda aglutina a los trabajadores autoempleados. En este sentido, no debe confundirse a los trabajadores por cuenta propia con los trabajadores autónomos. Estos últimos suponen una cifra inferior a los primeros (suman un total de 272.569 trabajadores por cuenta propia y de 227.074 afiliados al régimen de autónomos, a enero de 2008). Esta diferencia se explica por el hecho de que la Seguridad Social incluye como trabajo por cuenta propia no sólo a los trabajadores autónomos, sino también a los empleados en el servicio doméstico que trabajan por su cuenta y cotizan a la Seguridad Social (servicio doméstico discontinuo), así como a los trabajadores por cuenta propia del mar.

Desde una dimensión de género, tal como se pone de manifiesto en la tabla 12 del capítulo primero, la mayor incidencia del empleo por cuenta propia entre las mujeres inmigradas (especialmente de algunos colectivos) se explica por el hecho de estar ocupadas en el empleo doméstico y ser ellas y no sus empleadores quienes pagan las cuotas (cuenta propia). En estos casos, lejos de poder interpretarse como autoempleo, se trata de una modalidad de trabajo asalariado que aparece como cuenta propia debido a las especificidades que presenta el régimen especial de empleados de hogar de la Seguridad Social.

Los datos sobre extranjeros en alta laboral del régimen de autónomos según actividad económica permiten aproximarnos a los tipos de iniciativas de autoempleo que emprenden los inmigrantes (ver tabla 71). Según los datos de diciembre de 2007, casi el 30% se concentra en el sector de la construcción. El 64,5% de los afiliados se emplean en el sector servicios, destacando las actividades del comercio (21,1% del total si sumamos el mayorista y el minorista) y la hostelería (casi el 15%). A continuación, aunque a una cierta distancia, destacan otras actividades vinculadas al sector servicios, como son «otras actividades empresariales» (9,2%), inmobiliarias (3,6%), transporte (2,4%) y actividades de servicios personales (2,4%). La agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y acuicultura proporcionan empleo sólo al 1,4% de los afiliados autónomos, mientras que el sector de la industria sólo al 4,3%.

Nótese que si bien durante el año 2007 las iniciativas empresariales en torno a la construcción se han incrementado notoriamente tanto en términos absolutos (se duplica la cifra) como relativos (se pasa de 19,9% a 29,9%), las ramas del comercio y la hostelería han experimentado una ligera disminución en términos relativos.

En cualquier caso, las iniciativas empresariales de los inmigrantes son un fiel reflejo de las principales actividades laborales en las que mayormente se concentran los trabajadores extranjeros

TABLA 71
TRABAJADORES EXTRANJEROS AUTÓNOMOS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD ECONÓMICA	AUTÓNOMOS 4.01.2007		AUTÓNOMOS 4.12.2007	
	Nº	%	Nº	%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y acuicultura	1.435	0,9	3.115	1,4
Extracción minerales energéticos y no energéticos	32	0,0	32	0,0
Industria de alimentos, bebidas y tabaco	2.406	1,4	3.502	1,6
Industria textil y de la confección	1.208	0,7	1.299	0,6
Industria del cuero y el calzado	65	0,0	72	0,0
Industria de la madera y del corcho. Cestería	186	0,1	274	0,1
Industria del papel. Artes gráficas y edición	777	0,5	865	0,4
Industria química	77	0,0	86	0,0
Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	86	0,1	99	0,0
Fabricación de productos minerales no metálicos	126	0,1	174	0,1
Metalurgia	26	0,0	34	0,0
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	570	0,3	1.121	0,5
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	242	0,1	495	0,2
Fabricación de máquinas de oficina, equipo informático y electrónico	53	0,0	59	0,0
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	99	0,1	118	0,1
Fabricación de instrumentos médicos, de precisión, óptica y relojería	176	0,1	209	0,1
Fabricación de automóviles y remolques	32	0,0	39	0,0
Fabricación de otro material de transporte	529	0,3	597	0,3
Fabricación de muebles. Otras industrias manufactureras. Reciclaje	467	0,3	563	0,3
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	19	0,0	30	0,0
Construcción	33.005	19,9	66.925	29,9
Venta y reparación de vehículos. Venta de combustible	2.037	1,2	2.678	1,2
Comercio al por mayor. Intermediarios del comercio	9.469	5,7	10.199	4,6
Comercio al por menor. Reparaciones domésticas	32.302	19,5	36.858	16,5
Hostelería	28.525	17,2	33.132	14,8
Transporte terrestre y por tubería, marítimo, fluvial, aéreo y espacial	3.501	2,1	5.350	2,4
Actividades anexas a transportes. Ag. de viaje. Comunicaciones	2.912	1,8	3.469	1,6
Instituciones financieras y seguros	1.104	0,7	1.349	0,6
Inmobiliarias. Alquiler de bienes inmuebles	8.092	4,9	7.987	3,6
Actividades informáticas. Investigación y desarrollo	1.884	1,1	2.194	1,0
Otras actividades empresariales	16.681	10,0	20.633	9,2
Adm. Pública, Defensa y Seg. Social. Organismos extraterritoriales	14	0,0	18	0,0
Educación	4.469	2,7	4.874	2,2
Actividades sanitarias y veterinarias. Servicios sociales	3.920	2,4	4.225	1,9
Actividades de saneamiento público	1.167	0,7	1.323	0,6
Actividades asociativas, recreativas y culturales	3.794	2,3	4.253	1,9
Actividades diversas de servicios personales	4.511	2,7	5.291	2,4
Hogares que emplean personal doméstico	31	0,0	53	0,0
Otras actividades	3	0,0	3	0,0
TOTAL	166.032	100	223.597	100

Elaboración propia.

FUENTE: Boletín de Estadísticas Laborales.

como asalariados. Los datos también ponen en cuestión la imagen simplificada que se tiene sobre los negocios regentados por inmigrantes, que se circunscribe principalmente al comercio y la hostelería. Lejos de ser así, vemos claramente que son las iniciativas que tienen que ver con la construcción y las reformas las más destacadas. Asimismo, aunque todavía incipientes, son cada vez más habituales otros tipos de actividades, como asociaciones culturales, espacios educativos, empresas de servicios domiciliarios, profesionales liberales, inmobiliarias, gabinetes jurídicos, actividades sanitarias, etc. (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Si comparamos la distribución porcentual de las ramas de actividad de los extranjeros en alta laboral del régimen de autónomos, con la del conjunto de trabajadores afiliados a este régimen (véase tabla 72), se observan tanto similitudes como algunas diferencias que se recogen en el gráfico 5 y gráfico 6. Por sectores de actividad, también para el conjunto de los afiliados, el sector servicios concentra la mayor parte de trabajadores: casi el 71%, destacando las actividades del comercio, la hostelería, el transporte, actividades de servicios personales, las inmobiliarias, las actividades asociativas, recreativas y culturales y la venta y reparación de vehículos. Tanto el sector agrícola como el industrial emplean una mayor proporción para el conjunto de los afiliados que cuando se trata de extranjeros: el 3% y el 8,9%, respectivamente.

Por actividades económicas, el comercio minorista aparece en primera posición, con un 20,2%. Si le unimos el comercio al por mayor, el peso de la actividad comercial se sitúa en un 25,8%. La construcción se sitúa en segunda posición, con casi un 18%. Este porcentaje se aleja del 30% que representa esta actividad para los autónomos extranjeros. Lo mismo sucede para el caso de la hostelería que, con un 10,1%, se sitúa en tercer puesto, con un peso relativo inferior al que adquiere para los afiliados extranjeros (casi un 15%). En términos generales y a modo de síntesis, al igual que ocurre cuando se compara la estructura ocupacional de los asalariados, los autónomos extranjeros presentan una menor dispersión por actividades económicas que el conjunto de afiliados al régimen de autónomos.

Ciertamente, el autoempleo no es un proyecto que los inmigrantes puedan materializar de forma inmediata, recién llegados a la sociedad receptora. Habitualmente, la culminación de una iniciativa empresarial requiere previamente de dilatados recorridos en el mercado de trabajo general para la población inmigrante, en calidad de asalariados, que permitan tanto estabilizar su situación jurídica como reunir los requisitos que el trabajo por cuenta propia exige, especialmente cuando no existen recursos de clase o ahorros previos en el país de origen (Riesco, 2003). En este sentido, para los trabajadores extranjeros, sumar ocupaciones poco atractivas en calidad de asalariados es muchas veces condición *sine qua non* para poder acumular financiación y otro tipo de recursos.

Por consiguiente, los requisitos de acceso al régimen de autónomos hacen poco probable que un extranjero pueda afiliarse como autónomo en su régimen de alta inicial. Los datos de la tabla

TABLA 72
TRABAJADORES AFILIADOS Y EN ALTA LABORAL EN EL R.E.T. AUTÓNOMOS, SEGÚN ACTIVIDAD
ECONÓMICA. DICIEMBRE DE 2007

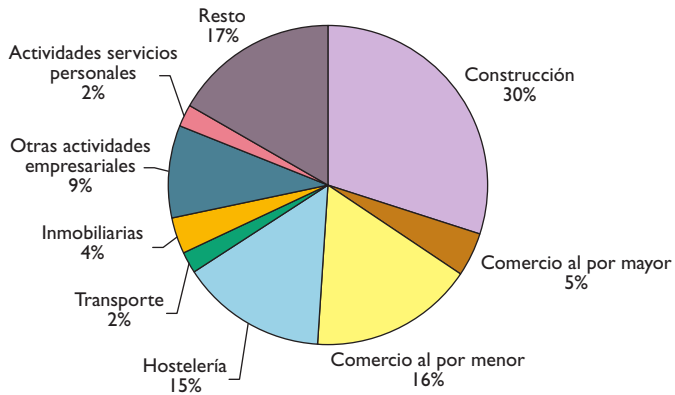
ACTIVIDAD ECONÓMICA	R.E.T. AUTÓNOMOS	
	Nº	%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y acuicultura	84.112	2,7
Extracción minerales energéticos y no energéticos	2.806	0,1
Industria de alimentos, bebidas y tabaco	39.747	1,3
Industria textil y de la confección	24.743	0,8
Industria del cuero y el calzado	5.836	0,2
Industria de la madera y del corcho. Cestería	24.088	0,8
Industria del papel. Artes gráficas y edición	24.697	0,8
Industria química	3.923	0,1
Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	6.046	0,2
Fabricación de productos minerales no metálicos	13.742	0,4
Metalurgia	3.972	0,1
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	52.426	1,7
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	19.564	0,6
Fabricación de máquinas de oficina, equipo informático y material electrónico	3.462	0,1
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	9.517	0,3
Fabricación de instrumentos médicos, de precisión, óptica y relojería	5.399	0,2
Fabricación de automóviles y remolques	2.653	0,1
Fabricación de otro material de transporte	2.623	0,1
Fabricación de muebles. Otras industrias manufactureras. Reciclaje	30.770	1,0
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	1.276	0,0
Construcción	558.201	17,7
Venta y reparación de vehículos. Venta de combustible	88.109	2,8
Comercio al por mayor. Intermediarios del comercio	176.233	5,6
Comercio al por menor. Reparaciones domésticas	636.387	20,2
Hostelería	319.628	10,1
Transporte terrestre y por tubería, marítimo, fluvial, aéreo y espacial	212.652	6,7
Actividades anexas a los transportes. Agencias de viaje. Comunicaciones	22.376	0,7
Instituciones financieras y seguros	48.783	1,5
Inmobiliarias. Alquiler de bienes inmuebles	84.958	2,7
Actividades informáticas. Investigación y desarrollo	32.800	1,0
Otras actividades empresariales	283.538	9,0
Adm. Pública, Defensa y Seguridad Social. Organismos extraterritoriales	575	0,0
Educación	54.807	1,7
Actividades sanitarias y veterinarias. Servicios sociales	78.295	2,5
Actividades de saneamiento público	1.770	0,1
Actividades asociativas, recreativas y culturales	83.761	2,7
Actividades diversas de servicios personales	113.147	3,6
Hogares que emplean personal doméstico	379	0,0
Otras actividades	129	0,0
TOTAL	3.157.930	100

Elaboración propia.

FUENTE: Boletín de Estadísticas Laborales.

GRÁFICO 5

PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LOS TRABAJADORES EXTRANJEROS AFILIADOS Y EN ALTA LABORAL EN EL R.E.T.AUTÓNOMOS. DICIEMBRE 2007

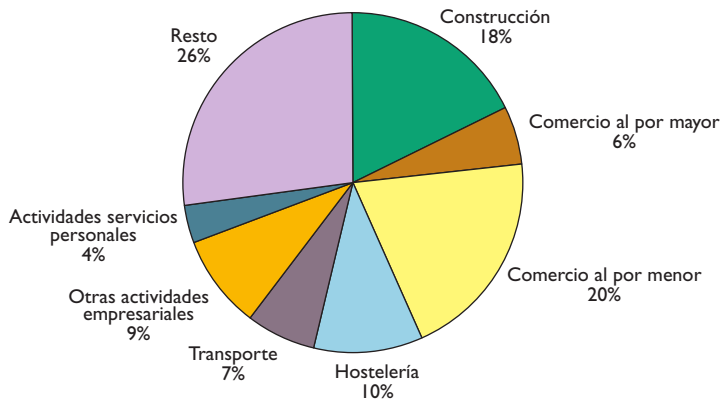


Elaboración propia.

FUENTE: Boletín de Estadísticas Laborales.

GRÁFICO 6

PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LOS TRABAJADORES AFILIADOS Y EN ALTA LABORAL EN EL R.E.T.AUTÓNOMOS. DICIEMBRE 2007



Elaboración propia.

FUENTE: Boletín de Estadísticas Laborales.

73 ponen de manifiesto que sólo un 20% de los afiliados al régimen de autónomos, a 12-01-2006, tuvieron su primera alta en este régimen. En un 65% de los casos se trata de trabajadores que procedían del régimen general. El porcentaje de autónomos cuya alta inicial se produjo en el régimen de empleados de hogar presenta diferencias por género: se trata de una trayectoria que afecta al 13% de las mujeres y sólo al 4% de los varones.

TABLA 73
TRABAJADORES EXTRANJEROS EN ALTA LABORAL EN EL R.E.T.AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL CON MÁS DE UN MOVIMIENTO DE ALTA, SEGÚN RÉGIMEN DE ALTA INICIAL Y SEXO. PORCENTAJES VERTICALES 12-01-2006

Régimen de alta inicial	R.E.T.Autónomos
TOTAL	
Régimen General	65,04
R.E.Autónomos	19,69
R.E.Agrario	4,14
R.E. Emp. Hogar	6,71
R.E.Trabajadores del Mar	0,18
R.E. Minería del Carbón	0,03
Asistencia Sanitaria	4,21
Total Régimen de alta actual	100,00
HOMBRES	
Régimen General	66,25
R.E.Autónomos	20,44
R.E.Agrario	5,26
R.E. Emp. Hogar	4,07
R.E.Trabajadores del Mar	0,22
R.E. Minería del Carbón	0,04
Asistencia Sanitaria	3,72
Total Régimen de alta actual	100,00
MUJERES	
Régimen General	62,11
R.E.Autónomos	17,87
R.E.Agrario	1,43
R.E. Emp. Hogar	13,11
R.E.Trabajadores del Mar	0,08
R.E. Minería del Carbón	0,00
Asistencia Sanitaria	5,40
Total Régimen de alta actual	100,00

FUENTE: Anuario Estadístico de Inmigración. 2005. Madrid: OPI.
[\[http://extranjeros.mtas.es/es/general/DatosEstadisticos_index.html\]](http://extranjeros.mtas.es/es/general/DatosEstadisticos_index.html)

Si interpretamos los datos sobre trabajadores extranjeros en alta laboral con más de un movimiento de alta (tabla 74), se observa que un 8,2% de los que inicialmente cotizan en el régimen general pasan a ser autónomos. Se trata de la segunda trayectoria más habitual, tras la trayectoria que transcurre dentro del mismo régimen general. Cuando se trata de trabajadores cuyo régimen de alta inicial es el régimen de autónomos, más de la mitad (51,0%) se mantiene en el mismo y el 45,3% pasa al régimen general. Entre las personas que inicialmente cotizan en el régimen de empleados de hogar, el 4,7% tiene como régimen de alta actual el régimen de autónomos, lo que pone de manifiesto un ligero trasvase de empleados domésticos de origen extranjero hacia el autoempleo.

TABLA 74
TRABAJADORES EXTRANJEROS EN ALTA LABORAL EN LA SEGURIDAD SOCIAL CON MÁS
DE UN MOVIMIENTO DE ALTA, SEGÚN RÉGIMEN DE ALTA INICIAL POR RÉGIMEN DE ALTA ACTUAL.
PORCENTAJES HORIZONTALES | 1-01-2007

	Total Régimen de alta inicial	Régimen General	R.E.T. Autónomos	R.E.Agrario	R.E. Empleados Hogar	R.E. Trabajadores del Mar	R.E. Minería del Carbón
Régimen General	100,00	87,44	8,23	2,32	1,91	0,07	0,03
R.E. Autónomos	100,00	45,29	51,01	2,86	0,73	0,11	0,00
R.E. Agrario	100,00	57,87	2,82	38,40	0,80	0,11	0,00
R.E. Empleado Hogar	100,00	64,56	4,74	2,35	28,32	0,03	0,00
R.E. Trabajadores Mar	100,00	43,80	4,61	2,10	0,45	49,04	0,00
R.E. Minería del Carbón	100,00	38,54	4,88	2,11	0,16	0,33	53,98
Asistencia Sanitaria	100,00	73,91	2,31	3,92	19,83	0,04	0,00
Total Régimen de alta actual	100,00	78,29	7,36	6,80	7,30	0,21	0,04

FUENTE: Anuario Estadístico de Inmigración. 2006. Madrid: OPI.

[http://extranjeros.mtas.es/es/general/DatosEstadisticos_index.html]

Una aproximación a las causas que conducen al autoempleo de los inmigrantes

Una vez presentados los datos sobre la autoocupación de los inmigrantes, en este apartado se ofrece un análisis de las causas que conducen a este tipo de iniciativas emprendedoras. Ante la escasez de estudios que hayan abordado esta dimensión del empresariado inmigrante, esta parte del capítulo se basa en una parte de los resultados de una investigación, *El empresariado inmigrante en España*, publicado por la Fundació La Caixa en el año 2007 (Solé, Parella, Cavalcanti, 2007). En dicha investigación, a través de entrevistas en profundidad realizadas a inmigrantes emprendedores ubicados en entornos urbanos, se accede a las motivaciones que les conduce a culminar una iniciativa empresarial. Las narraciones de las personas entrevistadas dan cuenta de

la heterogeneidad de proyectos migratorios, perfiles de empresarios, trayectorias y estrategias que hay detrás de toda actividad empresarial. Cabe advertir que los factores explicativos que a continuación se presentan, no siempre se manifiestan de forma «pura» y mutuamente excluyentes. En muchos casos predomina la confluencia de distintas causas a la hora de analizar una trayectoria determinada²³ (véase Cuadro 1).

El «enfoque de la desventaja»: ser empresario como respuesta a los obstáculos en el mercado de trabajo.

En primer lugar, el «enfoque de la desventaja» (*disadvantage thesis*) (Min y Bozorgmehr, 2003) explica la proclividad de algunos inmigrantes hacia el autoempleo como reacción a las barreras y obstáculos a los que se enfrentan en el mercado de trabajo, tanto en el acceso como en la movilidad laboral. Se trata de un mercado de trabajo segmentado a partir del género, la etnia y la edad, que ofrece escasas oportunidades de calidad a la fuerza de trabajo inmigrante. Algunos entrevistados argumentan que su decisión de trabajar por su cuenta se debe, principalmente, a la necesidad de hacer frente a dichas dificultades, entre las que destacan: el desempleo, la discriminación laboral por su condición de inmigrantes, las barreras idiomáticas, la dificultad de reconocimiento de sus credenciales educativas, no pertenecer a las asociaciones profesionales o carecer de redes de contacto adecuadas (Light 1979; Light y Gold 2000).

Portes y Sensenbrenner (1993) subrayan la importancia de la incrustación (*embeddedness*) en las redes sociales. Ante las escasas posibilidades de éxito profesional y de movilidad laboral, emergen sentimientos de solidaridad intragrupal, que constituyen una importante fuente de capital social para la creación y consolidación de pequeñas empresas. El bloqueo de las oportunidades económicas para los inmigrantes determina, en gran medida, el potencial de estas iniciativas empresariales. Buena parte de las investigaciones realizadas desde la década de los 1970s intentan dilucidar las causas que explican por qué son precisamente las minorías que experimentan mayores procesos de discriminación las que presentan una elevada proporción de negocios de su propiedad (Cebrián y Bodega 2002). Factores como la pobreza, el paro, la discriminación y los bajos salarios en el mercado general (*open market*), favorecen que determinados grupos opten por el autoempleo. Esta constatación puede cobrar mayor importancia en el actual contexto de desaceleración económica, descrito en el capítulo introductorio.

²³ En cuanto a la metodología del estudio, se han llevado a cabo 51 entrevistas en profundidad a empresarios de origen inmigrante durante el periodo marzo-noviembre de 2006: 21 en el Área Metropolitana de Madrid, 15 en el Área Metropolitana de Barcelona y 15 en la ciudad de Valencia. Las personas entrevistadas han sido seleccionadas bajo los criterios de accesibilidad y de heterogeneidad, en cuanto a variedad y tipicidad: actividad de la empresa; área o país de origen del empresario; lugar de emplazamiento del negocio y sexo del empresario (Solé, Parella y Cavalcanti 2007).

CUADRO I
TIPOLOGÍA DE CAUSAS QUE CONDUCEN A LA AUTOOCUPACIÓN ENTRE LA POBLACIÓN INMIGRANTE

TIPO CAUSAS	DESCRIPCIÓN	EJEMPLOS
Enfoque de la desventaja	Respuesta a los obstáculos en el mercado de trabajo de la sociedad receptora (desempleo, discriminación laboral por su condición de inmigrantes, barreras idiomáticas, dificultad de reconocimiento de sus credenciales educativas, etc.)	<i>Bueno, desde que he venido he trabajado en la construcción, en el campo durante dos años, porque no sabía hablar (...). Después empecé a buscar una fábrica y desde el 1996 en un fábrica y he trabajado con ellos hasta este año (...). No me llegaba el sueldo, porque yo ahora tengo dos niños, con mil euros no voy a hacer nada, y por eso he pensado en hacer un negocio para sobrevivir, porque mil euros para cuatro personas no llega. (Usama, marroquí, Mataró)</i>
Enfoque de la "estructura de oportunidad" favorable	Un entorno económico, social y legal que favorece la creación de negocios (concentración residencial de connacionales, demandas de productos y servicios no explotados, existencia de vacantes, normativa favorable, etc.)	<i>Voika [su novia] trabajaba en una inmobiliaria muy importante de Madrid. Ella me dijo "¿por qué no te metes ahí? (...) Y bueno, he visto que da más dinero, es otro tipo de trabajo, es sólo con el cerebro (...) Porque ganas más y no hay todavía inmobiliaria búlgara, así que, de momento, somos sólo nosotros. (Palmen, búlgaro, Madrid)</i> <i>De la construcción sí, sí. Comencé aquí a ver, porque hay muchas cosas que uno no tiene ni idea, y comencé a trabajar y ahora ya me dedico a lo que es lo mío. (...) Yo sé poner, colocar mármol, sé colocar, cómo le explico, vigas. Aquí muchos tienen que ser técnicos para hacer este tipo de trabajo, colocar vigas, colocar esas cosas, hacer escaleras, hacer fachadas, hacer pisos, bueno. Entonces, este arquitecto me dijo, 'tú sabes, tú sabes hacer estas cosas, si consigues un pequeño grupo podrás salir adelante'. Bueno, me daba una idea, y uno para ganar primero tiene que perder, ¿no? (César, ecuatoriano, Barcelona)</i>
Proyecto empresarial como consecuencia de la cultura emprendedora y de los "recursos de clase"	Elementos etnoculturales (valores y patrones de conducta) y de carácter material (propiedad medios de producción, patrimonio, capital humano, financiero, etc.) que se transmiten a través de una socialización emprendedora y de la herencia familiar	<i>Siempre me gustó mucho trabajar por mi cuenta (...) a los 16 años estudiaba, terminé secundaria, luego no hice carrera universitaria porque me cansé, pero siempre me gustó, sí, el tema de montar negocios y hacer cosas. No sé, creo que tengo un espíritu un poco inquieto. (Cristina, argentina, Castelldefels)</i> <i>Dicen que los antioqueños, nosotros venimos de los antioqueños, que son los de Medellín, que son gente muy emprendedora. Por donde quiera que vayas, por cualquier parte del mundo que vayas, te puedes encontrar un colombiano y sobretodo antioqueño, creando una empresa. No recuerdo quién me lo contó, un hermano que estuvo por el desierto o algo y se encontró un colombiano que vendía camellos. Yo creo que sí, que somos gente emprendedora. (Humberto, colombiano, Madrid)</i> <i>Bueno, primero mentalidad de nosotros, siempre trabajamos mucho, ahorrando un poquito, siempre y cuando puedas sacar un negocio propio. Así todo el mundo, yo creo que así toda la comunidad china. Siempre pensamos lo mismo, tener un negocio propio. Pero antes, claro, hay que trabajar mucho primero y, poco a poco, ayudando mutuamente a amigos y familiares a montar un negocio. (Chen, chino, Madrid)</i>

FUENTE: Elaboración propia a partir de: Solé, Parella y Cavalcanti (2007).

A tenor de los resultados para el caso español, las dificultades que mencionan las personas entrevistadas no están vinculadas a la falta de empleo –debido a la coyuntura de crecimiento económico en el momento de llevar a cabo las entrevistas–; sino a la imposibilidad de experimentar

movilidad laboral ascendente, o de acceder a ocupaciones con condiciones laborales aceptables (conseguir la estabilidad laboral) y similares a las de los trabajadores nacionales, con salarios elevados y acordes a la cualificación del inmigrante. En algunos casos, el negocio se convierte en un refuerzo de unos ingresos insuficientes para la economía familiar, obtenidos desde el trabajo por cuenta ajena. En estas circunstancias, la creación de empresas obedece no tanto a la oportunidad, sino que, a menudo, existen negocios calificados por diversos autores como «empresas de necesidad», como reacción de emergencia ante situaciones de desempleo, subocupación o precariedad (Brunet y Alarcón, 2005).

Para el caso de las mujeres empresarias, a las situaciones de «inconsistencia de estatus» que afectan al conjunto de la población inmigrada se le añade la discriminación laboral por razón del género. La imposibilidad que experimentan muchas mujeres inmigrantes de abandonar el servicio doméstico para conseguir empleos, como asalariadas, que les reporten mejores condiciones de trabajo, es el detonante de que muchas de ellas se planteen un proyecto empresarial propio en la sociedad receptora y lo lleven a cabo.

Asimismo, desde una perspectiva de género, las dificultades de conciliación de la vida familiar y laboral para la mujer con un empleo fuera del hogar, se convierte en la motivación de las iniciativas empresariales de muchas mujeres en general y de las mujeres inmigrantes en particular. Oso y Ribas (2004), en su estudio sobre mujeres empresarias de origen inmigrante en España, detectan que el hecho de establecerse por cuenta propia sirve a muchas mujeres para gestionar mejor su tiempo de trabajo; de modo que una mayor flexibilidad en su actividad laboral les permite atender mejor sus cargas familiares.

Entre las causas asociadas al «enfoque de la desventaja», se detecta un elemento de discriminación laboral que no sólo se vincula a la condición de inmigrante o al género, sino a la edad. Son varios los entrevistados que reconocen haber optado por una trayectoria empresarial por el hecho de contar con una edad que les excluye del empleo en el mercado de trabajo, incluso en los nichos laborales propios de los inmigrantes. Se trata de personas que atribuyen su trayectoria empresarial a su edad: tener más de 50 años. El aumento progresivo de la edad media de los trabajadores extranjeros que se concentran en actividades intensivas en fuerza de trabajo y que requieren esfuerzo físico (en el sector de la construcción, por ejemplo), aumenta la posibilidad de que un mercado de trabajo basado en la precariedad expulse y excluya a los inmigrantes de más edad, prefiriendo la contratación de los trabajadores más jóvenes.

El «enfoque de la desventaja» permite identificar estrategias activas por parte de los trabajadores inmigrantes a la hora de hacer frente a la discriminación laboral, así como a eventuales crisis económicas que puedan suponer un recorte del empleo en los sectores de actividad en los que mayormente se concentran como asalariados, especialmente en la construcción. Ante una situación de desaceleración económica, una parte de los trabajadores inmigrantes que pierdan sus

empleos pueden optar por estrategias de autoocupación para hacer frente a la falta de ingresos. Mucho más teniendo en cuenta que son pocos los desempleados extranjeros que pueden acceder a prestaciones por desempleo, en la medida en que son los últimos en incorporarse, y que las características de sus contratos les convierten en trabajadores con situaciones de empleo máximamente precarias.

El enfoque de la «estructura de oportunidades» favorable

Los proyectos empresariales no siempre surgen como reacción ante situaciones adversas («empresas de necesidad»). Algunas iniciativas son la culminación de proyectos que se materializan tras un tiempo de permanencia y experiencia del inmigrante en el mercado de trabajo general de la sociedad receptora. En este caso, se atribuye la génesis del proyecto emprendedor a la percepción de un «contexto de recepción» adecuado, como puede ser la existencia de consumidores con demandas no satisfechas, mercados poco explotados, con escasa competencia, o bien normativas y condiciones de acceso a los negocios que faciliten la vía empresarial. Algunos inmigrantes diseñan estrategias en la sociedad receptora que persiguen la capitalización de una innovación y permiten optimizar su capital humano, social y relacional –obtenido a lo largo de su trayectoria tanto en la sociedad de origen como en la de destino–, ante una «estructura de oportunidades» percibida como favorable.

Al remarcar la «estructura de oportunidades» como causa de la iniciativa empresarial, nos referimos a aquellos inmigrantes que deciden establecerse por su cuenta después de valorar positivamente las oportunidades que perciben en su entorno para poder crear negocios: a saber, unas condiciones de mercado favorables (existencia o no de consumidores de productos étnicos, por ejemplo); o bien unas condiciones de acceso a los negocios que faciliten la iniciativa empresarial (vacantes resultado del progresivo «abandono» por parte de los comerciantes nacionales, tipos de políticas gubernamentales, concesión de licencias, etc.).

De las entrevistas realizadas en el estudio se desprende que muchas trayectorias empresariales se inician por parte de inmigrantes que deciden aprovechar la concentración residencial de connacionales, en un entorno urbano determinado, para ofrecer productos «étnicos». Este es el argumento esgrimido por algunos empresarios magrebíes, por ejemplo, que atribuyen las causas de su proyecto emprendedor a la identificación de un contexto externo favorable: a saber, la fuerte concentración de inmigrantes musulmanes en un mismo espacio, demandas de consumo no atendidas (carnicerías *halal*, bares, tiendas de alimentación, etc.). O el caso de muchos empresarios de origen latinoamericano, que han optado por abrir bares o tiendas de productos de alimentación dirigidos a sus vecinos connacionales o inmigrantes en general, ante la constatación de que existe una demanda no satisfactoriamente atendida por el resto de la oferta comercial de la zona.

En otros casos, la «oportunidad» de un negocio no responde tanto a las pautas de concentración residencial de los connacionales, sino a la posibilidad que se abre de abastecer de un determinado producto o servicio a la comunidad en un sentido amplio, de la que se conocen perfectamente gustos y necesidades específicas, con independencia de las pautas de residencia de la clientela potencial. Este es el caso, por ejemplo, de los periódicos dirigidos a la comunidad inmigrante.

La disponibilidad de traspasos de negocios está relacionada con el progresivo «abandono» por parte de los comerciantes autóctonos de sus negocios, que son sustituidos por comerciantes inmigrantes. Esta ocupación de los puestos «vacantes» (*vacancy chain*) es esgrimida como razón principal por algunos inmigrantes. Cabe recordar que este tipo de iniciativas empresariales resultan atractivas y cómodas, por cuanto no requieren una elevada acumulación de capital ni complicados procesos formativos.

En este caso, para entender los proyectos migratorios de los inmigrantes que establecen comercios, es preciso describir el contexto de crisis y retroceso del pequeño comercio, caracterizado por una serie de cambios demográficos, socioeconómicos y socioculturales. Se trata de un contexto que, de acuerdo con Cegri et al. (2006) y Gómez Crespo (2007), a la vez que impone frenos al pequeño comercio abre nuevas oportunidades. Cambios en las formas de vida y en los hábitos de consumo y de compra de amplias capas de la población, transformaciones en los sistemas urbanos, así como la competencia ejercida desde la gran empresa comercial (amplitud de horarios, etc.), generan huecos en el pequeño comercio tradicional autóctono y conlleva estructuras de oportunidad que permiten el establecimiento de pequeñas empresas a cargo de inmigrantes (Riesco 2003). Se trata de iniciativas comerciales que no sólo ocupan las vacantes que el comercio tradicional ha dejado o no suele cubrir; sino que, además, aprovechan las oportunidades de negocio que el propio fenómeno migratorio genera. Dicho proceso está provocando la revitalización y la aparición de nuevas centralidades urbanas (Buckley 1998).

Otros inmigrantes deciden establecer su negocio como consecuencia del capital social y relacional conseguido durante su trayectoria laboral como asalariados en la sociedad receptora, relegados a los nichos laborales característicos para la fuerza de trabajo inmigrante. Este es el caso de actividades en los sectores de la construcción, las reformas en domicilios o el servicio doméstico (limpieza en los hogares, cuidado de ancianos y niños). Se trata de inmigrantes que aprovechan su trayectoria laboral en la sociedad receptora, a menudo trabajando para empleadores autóctonos, para iniciar iniciativas empresariales dirigidas a una clientela generalista. La importante concentración de extranjeros autónomos en las actividades de la construcción, la hostelería o los servicios personales (tal y como se ha visto en los datos que se han proporcionado en los apartados anteriores) constituye sin duda un reflejo de esta estrategia de movilidad social.

El proyecto empresarial como consecuencia de la cultura emprendedora y los «recursos de clase».

Finalmente, un tercer perfil es el de inmigrantes que deciden establecerse por su cuenta por razones no derivadas de los factores externos de la sociedad receptora. Se trata de proyectos empresariales que se gestan con independencia del propio proceso migratorio –algunos ya son empresarios antes de emigrar–. Son reflejo de la cultura emprendedora y los recursos «étnicos» y de «clase» con los que cuenta el inmigrante una vez en la sociedad receptora, a partir de sus vínculos familiares o conacionales.

A pesar de la existencia de barreras a la integración laboral de los inmigrantes como asalariados y de una «estructura de oportunidades» concreta, no estamos ante colectivos homogéneos. Elementos etnoculturales, como los valores y patrones de conducta, que se transmiten a través de una socialización emprendedora, así como los elementos de carácter material, legados a través de la herencia familiar (propiedad privada de los medios de producción y distribución, patrimonio, capital humano, capital financiero), explican una mayor o menor propensión hacia el autoempleo de determinadas nacionalidades y orígenes sociales. En este sentido, algunos entrevistados afirman que desde su niñez ya pensaban en abrir su propio negocio, que lo «llevan dentro». Desde esta perspectiva, se trata de un atributo que se describe como «algo que algunas personas tienen desde que nacen».

Ciertamente, pueden atribuirse muchos proyectos empresariales a los «recursos de clase»; a saber, los atributos educativos, formativos y materiales (propiedad de los medios de producción, patrimonio, etc.) propios de una socialización emprendedora, que acostumbra a transmitirse en el seno de la familia. A lo largo de las entrevistas realizadas en el estudio, aparecen recurrentes referencias a este tipo de recursos, lo que permite diferenciar las experiencias de los inmigrantes emprendedores en función del origen social o la pertenencia a una clase social determinada. Generalmente se trata de «recursos de clase» que derivan de los negocios de la familia en el país de origen. En cualquier caso, los «recursos de clase» mencionados parecen influir no tanto en la ayuda material (financiación), sino sobre todo en la transmisión de una serie de valores que socializan al inmigrante en la cultura emprendedora.

Otros inmigrantes han optado por trabajar por su cuenta a través de la optimización de su titulación o de su experiencia profesional como empresarios en el país de origen. Trabajar por cuenta propia en su misma profesión, en la sociedad de destino, forma parte de su proyecto migratorio. Una de las principales razones por las que deciden emigrar es la obtención de una mayor rentabilidad de la profesión que desempeñaban en el país de origen. Mientras en algunos casos se trata de iniciativas emprendedoras que requieren la previa homologación de la titulación (odontólogos, psicólogos, abogados, etc.); en otros no se precisa este requisito (actividades como las terapias alternativas, academias de formación, servicios a empresas vinculados a las nuevas tecno-

logías, etc.). Este perfil de empresario acostumbra a presentar un nivel educativo elevado. No se trata, pues, de procesos de sustitución de empresas en determinados mercados poco rentables; sino de iniciativas que encuentran un hueco a partir del diseño de estrategias innovadoras en un entorno nuevo y cambiante.

Los estudios sobre el empresariado inmigrante en España

El protagonismo de las iniciativas empresariales de los inmigrantes en los diferentes escenarios urbanos del Estado Español –desde mediados de los años noventa– ha proporcionado un novedoso campo de estudio en España. En la academia se constata una creciente preocupación por entender y analizar este fenómeno. Así, se observan múltiples enfoques que desde las diferentes disciplinas, contribuyen al esfuerzo de aprehender la complejidad del mismo y dan lugar a una variada producción científica.

Una parte importante de estos estudios se ha nutrido de otras investigaciones llevadas a cabo tanto en ciudades europeas (Birmingham, Londres, París, Ámsterdam o Berlín) como norteamericanas (Nueva York, Miami, Los Ángeles o Boston). Así se ha inaugurado un campo de investigación en la academia española que desde hace treinta años ya había encontrado su eco en otros países.

Un lugar común que se desprende de los distintos estudios realizados sobre la actividad empresarial de los inmigrantes es que han introducido un prisma nuevo a la investigación sobre migración, en tanto que aporta nuevas cuestiones y análisis relacionados con los ejes de desigualdad de género, clase y etnia. Además, obliga a trascender los enfoques que han tratado la inmigración casi exclusivamente como fuerza de trabajo por cuenta ajena.

Entre las investigaciones llevadas a cabo sobre las iniciativas empresariales en España, se distinguen cuatro tipos de aproximaciones:

1. un acercamiento de carácter más general a las iniciativas empresariales de diferentes comunidades de inmigrantes localizadas en un mismo territorio;
2. el estudio específico de colectivos o de empresas de inmigrantes pertenecientes a un mismo grupo étnico;
3. el estudio detallado de un rasgo característico de este tipo de negocios y sus implicaciones;
4. el protagonismo empresarial de las mujeres inmigrantes y sus relaciones de género.

Desde un punto de vista cronológico, se pueden distinguir dos momentos en la producción científica sobre el empresariado inmigrante en España. En un primer momento (aproximadamente desde mediados de la década de 1990 hasta inicios de la actual década), surgen los artículos pioneros. En este período predominan los estudios eminentemente cuantitativos sobre los

trabajadores inmigrantes que ejercen su profesión en régimen de «cuenta propia». Estas investigaciones utilizan una metodología basada en la explotación de las estadísticas oficiales. Durante estos años también se realizan análisis de tipo geográfico o demográfico, con el objetivo de ofrecer un panorama general del número de iniciativas empresariales regentadas por inmigrantes y su distribución geográfica. En un segundo momento (desde el año 2004 hasta la actualidad), aparecen diferentes estudios originarios de distintas disciplinas y enfoques teórico-metodológicos dirigidos a profundizar en el fenómeno y contribuyen a crear un cuerpo teórico de las iniciativas empresariales de los inmigrantes.

De modo general las investigaciones realizadas acompañan la propia lógica del empresariado inmigrante: se centran mayoritariamente en las ciudades con más presencia de inmigrantes y en entornos urbanos concretos, marcados por la concentración de población extranjera.

Un elemento común a buena parte de estos estudios es su delimitación en barrios con importantes déficit sociourbanísticos, receptores de anteriores flujos migratorios interiores²⁴. Contrariamente a los estereotipos que tienden a simplificar y a vincular las actividades empresariales de los inmigrantes a prácticas marginales y periféricas, que contribuyen a la degradación económica de la zona en la que se instalan, los estudios contradicen tales percepciones. Las investigaciones coinciden en señalar que los negocios de los inmigrantes contribuyen, de forma directa, a la revitalización comercial, y por ende económica, de los barrios degradados, con importantes déficit sociales y urbanísticos. De este modo, el empresariado inmigrante también promueve el desarrollo económico de zonas degradadas de la ciudad, creando una especie de proceso revitalizador en estos espacios, a través de mercados alternativos que poseen una demanda y oferta propia.

Los estudios realizados en las principales ciudades españolas coinciden en que la apertura de estas empresas se produce en un contexto de larga crisis del pequeño comercio tradicional de base familiar, que ha sido revitalizado por la reciente presencia de los inmigrantes. Además de «revitalizar» el tejido comercial de las zonas donde estas actividades se instalan, estos emprendimientos también juegan un papel esencial en la reconstrucción de la condición social del inmigrante, aunque no siempre es reconocido como tal.

Es cierto que dadas las condiciones actuales de los lugares de origen y destino, hablar de inmigración y «emprendimiento» es casi un pleonismo, puesto que el propio proyecto migratorio internacional ya se traduce como un evento emprendedor y como una empresa que muy pocos consiguen lograr. Sin embargo, a tenor de las diferentes razones que esgrimen los inmigrantes para convertirse en empresarios, establecer un negocio en la sociedad de inmigración propor-

²⁴ Diferentes estudios constatan que las pautas de distribución espacial de los negocios de los inmigrantes muestran una elevada correlación con las pautas residenciales de los migrantes. Son excepción los trabajos sobre el colectivo chino, que presentan un patrón de distribución espacial mucho más disperso.

ciona procesos de movilidad social ascendente y aporta herramientas suficientes para cuestionar la condición social del inmigrante.

En este sentido, las empresas de los inmigrantes crean relaciones más horizontales con los denominados autóctonos y proporcionan movilidad social de sus familiares también en los países de origen, mediante el envío permanente de las remesas. Además del capital económico que estas iniciativas comerciales generan, en ambos países, a través de inversión y creación de puestos de trabajo, también forjan capital social y cultural.

Además, la movilidad social ascendente se materializa en el acceso a recursos educativos (estudios universitarios para los hijos de inmigrantes) y capital económico y social (procesos de creación de riqueza y de puestos de trabajo). Cuando se produce concentración espacial de los conacionales, el impacto positivo de estas empresas puede llegar a trascender la dimensión individual de la movilidad ascendente y beneficiar al conjunto de la comunidad.

Por una parte, los estudios advierten la necesidad de considerar el elevado riesgo de saturación de muchos negocios concentrados en determinados barrios y zonas de la ciudad. Además, la falta de concentración espacial de personas de un mismo origen étnico hace necesaria la diversificación y dinamización por parte de los inmigrantes emprendedores. Les obliga a buscar un tipo de estrategia sectorial. Por ello, se observa una importante proliferación de negocios orientados a satisfacer las «nuevas» demandas del conjunto de la población inmigrante en general, a nivel de barrio.

Por otro lado las investigaciones también constatan que el caso español se caracteriza por la tendencia a la dispersión de los negocios por el territorio, así como por la diversidad y heterogeneidad de las iniciativas empresariales de los inmigrantes, en cuanto a sus motivaciones como empresarios y las características de los negocios establecidos.

Finalmente, es importante ratificar que aunque los estudios son muy recientes, ya hay una diversidad y amplitud de estudios que se puede decir que se está consolidando un paradigma analítico sobre la presencia empresarial de los inmigrantes en España. Sin embargo se hace necesario seguir estudiando este fenómeno a lo largo del tiempo para acompañar su evolución. En cualquier caso, los resultados de las investigaciones terminadas y las que están todavía en curso proporcionarán elementos que sirven de base para que otros trabajos sigan profundizando sobre las incidencias en las desigualdades en el campo étnico, de género y generacional.

Asimismo, conocer las implicaciones políticas de este fenómeno a medio y largo plazo es fundamental para crear herramientas que puedan generar estructuras de oportunidades económicas y políticas más horizontales entre inmigrantes y autóctonos. Los efectos de las iniciativas empresariales en la comunidad o grupo étnico de pertenencia del empresario son bien conocidos, a nivel internacional, por los numerosos estudios sobre los cubanos en Little Habana (Portes, Manning, 1986) o sobre los empresarios coreanos con negocios en el barrio de Koreatown, en Los Angeles (Zhou, 2004). El caso español todavía ha sido poco estudiado en este aspecto.

El alcance geográfico de los estudios corresponde tanto a los trabajos centrados en el contexto urbano de las diferentes comunidades autónomas, como a las investigaciones que abarcan a todo el territorio español. A continuación ofrecemos una panorámica descriptiva y geográfica de la literatura española sobre el empresariado inmigrante.

Los trabajos sobre el estudio de las iniciativas empresariales de los inmigrantes en el ámbito español los realizan Beltrán (2000; 2003) Beltrán y Sáiz (2001); Díaz y Yayoi (1994); Ramos Alonso y Ruiz Ruiz (1996); IOÉ (1999; 2001) OFRIM (2000); Cachón (2003); Beltrán, Oso, y Ribas (2006); Crespo (2006) Sow (2004) y Solé, Parella y Cavalcanti (2007).

Las investigaciones de Beltrán (2000; 2003) y Beltrán y Sáiz (2001) les convierten en reconocidos expertos en el estudio del colectivo chino en España. Sus estudios abren una línea de investigación emergente en este campo de investigación: el análisis cualitativo de la actividad empresarial de un colectivo determinado, el chino.

Por otra parte, Díaz y Yayoi (1994) y Ramos Alonso y Ruiz Ruiz (1996) ofrecen –desde diferentes perspectivas– una panorámica de los diferentes emprendimientos de los japoneses en España. Por otro lado, tanto el número especial del suplemento OFRIM (2000), dedicado a la inmigración y el mercado de trabajo, como el trabajo de Cachón (2003), en sus respectivos análisis sobre la incorporación del inmigrante en la economía formal e informal en España, incluyen el tema del autoempleo.

Del mismo modo, en las publicaciones del Colectivo IOÉ (1999; 2001) una parte de sus trabajos se dedica a examinar la inserción laboral de los inmigrantes a través del trabajo por cuenta propia. Concretamente, en una exhaustiva investigación sobre mujer inmigrante y mercado de trabajo, realizada a través de encuestas a trabajadoras extranjeras, se destina un apartado específico al análisis del autoempleo como una importante estrategia laboral utilizada por las mujeres inmigrantes en España (Colectivo IOÉ 2001).

El monográfico coordinado por Beltrán, Oso, y Ribas (2006) recoge las colaboraciones aportadas por catorce científicos sociales en un seminario realizado en la Universitat Autònoma de Barcelona en 2002 y sus autores ofrecen distintos aspectos del empresariado inmigrante en España. En el texto de Crespo (2006) se presenta un estudio sobre las actividades comerciales de los senegaleses en España. En concreto, se analiza el caso de los *marides*, popularmente llamados *móodu-móodu*²⁵, miembros de una cofradía musulmana denominada *tariqa* (palabra árabe que significa vía).

²⁵ Según Crespo (2006) el término *murides* o *móodu-móodu* originalmente identificaba los migrantes estacionales, que trabajaban en áreas rurales, cuya ocupación principal consistía en recoger cacahuetes. Después pasó a referirse a los migrantes cuyo destino eran las grandes ciudades. Actualmente es la forma coloquial para nombrar a las personas que emigran de Senegal.

Del caso senegalés también se ocupa la investigación de Sow (2004), que analiza las prácticas comerciales transnacionales de los inmigrantes senegaleses residentes en España.

A partir de los datos cualitativos recogidos en el trabajo de campo sobre el empresariado inmigrante en España –plasmado en el texto Solé, Parella y Cavalcanti (2007)– se propone una tipología de las iniciativas empresariales de los inmigrantes. De acuerdo con el estudio, las empresas regentadas por los inmigrantes, en relación al tipo de actividad desarrollada y a la clientela, se caracterizan por su pluralidad y se pueden agrupar en: *empresas de orientación étnica*, *empresas circuito*, *empresas especializadas en población inmigrante*, *empresas que explotan lo exótico* y *empresas generalistas*.

CUADRO 2
TIPOLOGÍA DE LAS EMPRESAS REGENTADAS POR LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

Tipo de empresa	Zona de Ubicación	Mano de Obra	Perfil Nacional/ Transnacional	Público/Consumo
Empresas de orientación étnica (periódicos, panadería, carnicerías halal...)	Área de Concentración residencial de inmigrantes.	Inmigrantes en su mayoría.	Promueve los vínculos transnacionales.	Inmigrantes en su mayoría.
Empresas circuito (locutorios, mensajería, envío de dinero...)	Área de Concentración residencial de inmigrantes.	Inmigrantes en su mayoría.	Promueve los vínculos transnacionales.	Inmigrantes en su mayoría.
Empresas especializadas en población inmigrante. Ofrece servicios o productos para los connacionales o migrantes en general (inmobiliarias, asesoría jurídica, profesionales liberales, ONG)	Área de Concentración residencial de inmigrantes.	Autóctonos, inmigrantes y extranjeros en general.	Centrada en el país de inmigración.	Inmigrantes, autóctonos y extranjeros en general.
Empresas que explotan lo exótico. Utilizan lo étnico como exótico para un público amplio (algunos restaurantes, tiendas de artesanía, terapias alternativas, fiesta y animación...)	Agrupación Sectorial de acuerdo con las características del producto.	Autóctonos, inmigrantes y extranjeros en general.	Centrada en el país de inmigración.	Inmigrantes, autóctonos y extranjeros en general.
Empresas generalistas (bares, establecimientos de electrodomésticos y de informática, empresas de construcción, informática, supermercados...)	Agrupación sectorial de acuerdo con las características del producto.	Autóctonos, inmigrantes y extranjeros en general.	Centrada en el país de inmigración.	Inmigrantes, autóctonos y extranjeros en general.

FUENTE: Solé, Parella y Cavalcanti (2007). Elaboración propia.

Dicha tipología constituye un esfuerzo clasificatorio del heterogéneo panorama empresarial de los inmigrantes en el contexto español. De la tipología se desprenden variables explicativas que contribuyen a entender la complejidad del reciente fenómeno del empresariado inmigrante en España. En otros países, como Gran Bretaña, Canadá (Jones, Barrett y McEvoy, 2000), Estados Unidos (Landolt et al., 2003) e Italia (Ambrosini, 1996), se han elaborado tipologías que mejoran la comprensión de las empresas de los inmigrantes. La tipología presenta en el estudio parte de dichas clasificaciones, aunque introduce algunas especificidades, en la medida en que la realidad del empresariado inmigrante en España se diferencia, en algunos aspectos, de la de otros contextos urbanos europeos y norteamericanos.

Según los datos recogidos en la investigación, en términos tipológicos, *las empresas generalistas* son las más representativas del panorama actual. En España las nuevas iniciativas empresariales de los inmigrantes buscan progresivamente desmarcarse de una orientación étnica, para intentar acceder a una parcela mayor del mercado, que incluya a los autóctonos, inmigrantes y extranjeros en general. En el estudio se identifican distintas empresas que buscan eliminar la etiqueta de lo étnico. Se trata de iniciativas empresariales que no tienen interés en ofrecer un producto que esté asociado exclusivamente a los países de origen de los migrantes.

Por otro lado y en el ámbito de las comunidades autónomas destacan los trabajos realizados en Cataluña, Madrid, Valencia, Andalucía, Galicia, Aragón, País Vasco y Canarias.

En Cataluña el estudio realizado por Moreras (2002) supone un primer intento de cuantificación de los comercios étnicos en la ciudad de Barcelona. Tras llevar a cabo la clasificación y el recuento de los establecimientos comerciales existentes hasta entonces en el distrito de Ciutat Vella, regentados por extranjeros extracomunitarios, contabiliza 379. Los clasifica por diferentes características, tales como el tipo de negocio o el país de origen del empresario étnico.

Por otro lado, Aramburu (2002) analiza el papel de los comercios de inmigrantes en la recomposición del «inmigrante» como categoría social. De acuerdo con el autor, la visibilidad pública de las iniciativas empresariales de los inmigrantes en Barcelona supone una especie de «anomalía cognitiva» en la imagen arquetípica del inmigrante genérico que suele ser un sujeto social representado (y construido) a través de imágenes de pobreza, marginalidad y delincuencia.

El estudio de Cegrí et al. (2006) observa la relación existente entre comerciantes autóctonos e inmigrados en el barrio de Poble Sec, en el distrito de Sant-Monjuic de Barcelona, y, más concretamente, se centra en una experiencia de mediación comunitaria entre ambos colectivos. El texto analiza el encaje de los comercios de inmigrantes en el tejido social y comercial de la zona estudiada.

El trabajo de Molina y Díaz (2006) sobre la venta en la calle presenta una primera aproximación al fenómeno de la venta callejera en la ciudad de Barcelona. En la misma línea de estos autores,

Goldberg (2006) centra su estudio en el colectivo senegalés, especialmente en las personas dedicadas al comercio informal de venta ambulante como estrategia comercial, actividad de subsistencia y elemento de estilo de vida.

En el texto titulado *empresariado marroquí en Cataluña: el mundo de los mercados*, Ribas (2005) examina los proyectos empresariales de los marroquíes en Cataluña en el contexto de diferentes mercados públicos, tanto en los denominados «semanales», como en los tradicionales mercados de Cataluña. En este trabajo la autora analiza cómo las «paradas» de los inmigrantes en los diferentes mercados se constituyen también en espacios de relación de los marroquíes en el contexto catalán.

Por otra parte, el estudio de Solé y Rodríguez (2004) presenta un análisis específico de las iniciativas comerciales del colectivo pakistaní. La investigación examina especialmente los negocios de los inmigrantes ubicados en el barrio del Raval, ubicado en el distrito de Ciutat Vella en Barcelona.

La investigación de Solé y Parella (2005) sobre las iniciativas empresariales de los inmigrantes en Cataluña permite una visión global de la realidad del comercio de los inmigrantes en el territorio catalán.

Por otro lado, los estudios de Serra (2006) y García Jorba (2004) presentan una diversificada radiografía de las diferentes formas de autoocupación de los inmigrantes en la ciudad de Barcelona. En la misma línea del trabajo de Moreras (2002), anteriormente citado, el estudio de carácter cuantitativo de Serra (2006) está circunscrito al barrio de Ciutat Vella. La comparación de estos dos estudios permite constatar que en el período 2001-2004²⁶ el número de negocios en el barrio de Ciutat Vella se ha incrementado. A pesar de ello, no se observan diferencias importantes en cuanto a la orientación de los negocios. Es cierto que se registra una ligera disminución en el número de bazares y locutorios y una expansión de los comercios de orientación textil.

En la Comunidad de Madrid, los trabajos de Buckley (1988; 2006) observan las estrategias de localización y concentración de los comercios étnicos en el barrio de Embajadores, del distrito Centro, y en el barrio de Cuatro Caminos, del distrito de Tetuán, en Madrid.

Los textos de Cebrián y Bodega (2002; 2004) ofrecen un visión general de los comercios regentados por los inmigrantes, principalmente de los negocios que están ubicados en el casco antiguo de la ciudad de Madrid. Igualmente, Gómez Crespo (2004) analiza la presencia empresarial de los inmigrantes en cuatro barrios madrileños: Justicia (distrito Centro), Acacias (Arganzuela), Vista Alegre (Carabanchel) y Ciudad de los Ángeles (Villaverde).

²⁶ Período transcurrido en la realización del trabajo de campo de cada uno de los dos estudios.

Por otra parte, Herranz (1997) y Marrodán et al. (1999) examinan diferentes tipos de pequeños empresarios de origen latinoamericano en distintas zonas de la ciudad de Madrid. En otro estudio de Herranz (2006) se repasa algunas de las principales aportaciones teóricas, epistemológicas y metodológicas de la producción científica internacional y se analiza la incidencia de estas investigaciones en el contexto español. Basada en los trabajos de la escuela de Alejandro Portes y sus colaboradores, la autora argumenta que la formación del empresariado inmigrante depende del contexto de recepción y de la estructura de oportunidades existentes en el seno de la sociedad de destino. Por otro lado, Riesco (2003) observa las relaciones salariales que se dan dentro de actividades empresariales marcadas especialmente por una economía de enclave étnico.

Por último, Ballesteros et al. (2006), en su estudio del empresariado inmigrante en la Comunidad de Madrid, combina técnicas cuantitativas (Impuesto de Actividades Económicas y Directorio de Unidades de Actividad Económica de la Comunidad de Madrid) y cualitativas (entrevistas semiestructuradas a empresarios inmigrantes y a informantes privilegiados) para observar las dinámicas de este fenómeno en el territorio madrileño.

En la Comunidad Valenciana se destacan los trabajos de Torres (2005, 2006), que analizan las dinámicas de convivencia en Russafa, un barrio céntrico de Valencia. Sus textos examinan las implicaciones sociales presentes en las «áreas comerciales etnificadas» y el papel que juegan en la inserción urbana de la población inmigrante.

Cachón (2004) realiza un trabajo para el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales donde se analiza los incidentes ocurridos en el barrio de Carrús de Elche y que acabaron con el incendio de dos naves donde se almacenaba calzado de empresarios chinos. El autor muestra cómo los sucesos acontecidos provocaron el desencadenamiento de una dinámica típica de un acto racista: la búsqueda de un «chivo expiatorio» sobre el que «liberarse» de los males que padece una sociedad que está sumergida en una profunda y repentina crisis del sector del calzado. Además, advierte del peligro de culpabilizar a los inmigrantes del actual deterioro en el sector del calzado, que ha sido históricamente el motor de la economía de la comarca.

En la Comunidad Autónoma de Andalucía destacan notoriamente las investigaciones llevadas a cabo en la provincia de Almería. Arjona y Checa (2004) realizan un estudio sobre los negocios abiertos por inmigrantes en diversas localidades de Almería. Siguiendo el modelo de las «economías étnicas» y según la clasificación de Light y Gold (2000), analizan cuáles son los recursos de clase y los recursos étnicos utilizados por los inmigrantes empresarios en el territorio almeriense. En el mismo contexto territorial, Arjona y Checa (2005) utilizan una novedosa metodología basada en las redes sociales para el estudio del caso almeriense.

Otra aportación, para el caso de Almería, es la investigación de Asensio (2004). Dicha autora estructura sus hipótesis de trabajo en torno a dos variables: «contexto de acogida» y «origen so-

cial». El estudio argumenta que algunas cuestiones que operan en estas esferas, como la tendencia de los inmigrantes a mantener sus condiciones de clase social, el marco legislativo español o la actitud de la población autóctona, son causas detonantes de conflictos sociales entre autóctonos e inmigrantes, como el que se registra en El Ejido en el año 2000.

En cuanto a los estudios en Galicia, Aragón, País Vasco y Canarias, son pocos los trabajos llevados a cabo sobre este fenómeno. En Galicia, Oso y Villares (2005) abordan el caso de las empresarias latinoamericanas. En concreto, estudian el colectivo de empresarias argentinas y venezolanas residentes en la comunidad gallega. En otro estudio, Oso, Villares y Golías (2006) analizan los impactos existentes ante el inminente protagonismo emprendedor por parte del colectivo de inmigrantes ubicados en Galicia. Abordan los diferentes tipos de iniciativas empresariales y las diferentes formas de «autoemprendimiento» de la población inmigrante. En Aragón se destaca el trabajo de Bordonado et al. (2003), centrado en la creación y gestión de las iniciativas empresariales de los inmigrantes en el campo de la restauración. El caso excepcional lo aporta Murcia (1974) para el contexto de Canarias, puesto que su estudio sobre los hindúes en Santa Cruz de Tenerife fue realizado en la década de los setenta. Por último, está el caso del País Vasco, en el que Blanco (2007) analiza la presencia de los negocios étnicos en los lugares de mayor concentración de población inmigrante en la ciudad de Bilbao. El estudio tiene por principal objetivo conocer las características de los negocios dirigidos a la población inmigrada²⁷.

Asimismo, en el ámbito de las comunidades autónomas también se han realizado trabajos de carácter comparativos entre dos ciudades pertenecientes a distintas provincias. Este es el caso del trabajo de Cavalcanti (2007), que al analizar las actividades empresariales de los inmigrantes latinoamericanos residentes en las ciudades de Barcelona y Madrid, aborda el alcance de la importación del término «negocio étnico» en el estudio de la inmigración en España. En concreto, examina las repercusiones de la categoría «negocios étnicos» en tanto que etnicizan de manera homogeneizadora la propia heterogeneidad del empresariado inmigrante. Desde una perspectiva de género, la investigación de Oso y Ribas, (2004) compara el caso de las mujeres empresarias marroquíes y dominicanas en Madrid y Barcelona y analiza con profundidad la variable género en los comercios regentados por mujeres en ambas regiones.

A modo de síntesis, el cuadro 3 recoge los principales estudios realizados sobre la temática en España.

²⁷ Este estudio, dirigido por Cristina Blanco y todavía inédito, corresponde al proyecto: «El asentamiento residencial de los inmigrantes y su incidencia en los procesos de integración. Análisis de enclaves étnicos en Bilbao», realizado durante el periodo 2005-2007 y financiado por la FBBVA.

CUADRO 3
INVESTIGACIONES SOBRE EMPRESARIADO INMIGRANTE REALIZADAS EN ESPAÑA
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

ÁMBITO GEOGRÁFICO DE LA INVESTIGACIÓN	ESTUDIOS
Cataluña	Moreiras (2002); Aramburu (2002); Cegri et al. (2006); Molina y Díaz (2006); Goldberg (2006); Ribas (2004); Solé y Rodríguez (2004); Solé y Parella (2005); Serra (2006) García i Jorba (2004)
Com. de Madrid	Buckley (1988; 2006); Cebrián y Bodega (2002; 2004); Herranz (1991) y Marrodán et al. (1999); Riesco (2003); Ballesteros et al. (2006)
Com. Valenciana	Torres (2005, 2006); Cachón (2004)
Andalucía	Arjona y Checa (2004; 2005); Asensio (2004)
Galicia	Oso y Villares (2005); Oso, Villares y Gollás (2006); Martínez, M., Villares, M. (2004)
Aragón	Bordonado et al. (2003)
Canarias	Murcia (1974)
Estudios comparativos entre regiones	Cavalcanti (2008); Oso y Ribas (2004)
Estudios de ámbito estatal	Beltrán (2000; 2003) Beltrán y Sáiz (2001); Díaz y Yayoi (1994); Ramos Alonso y Ruiz Ruiz (1996); IOÉ (1999; 2001) OFRIM (2000); Cachón (2003); Beltrán, Oso, y Ribas (2006); Crespo (2006); Sow (2004); y Solé, Parella y Cavalcanti (2007).

FUENTE: Elaboración propia.