

# Empresariado étnico en España.

La formación de empresariado inmigrante en el contexto español.  
Yolanda Herranz

# La formación de empresariado inmigrante en el contexto español

Yolanda Herranz

## Introducción

En la economía mundial globalizada es preciso concebir la *migración internacional como un proceso interno del sistema global* que está en continua transformación. La globalización del sistema económico mundial está produciendo continuos cambios en la demanda laboral, tanto de los países avanzados como en los subdesarrollados, a la vez que crea las condiciones para que la fuerza de trabajo adquiera más movilidad y agilidad. En esta nueva etapa de la economía los diferentes procesos y estructuras se transforman aceleradamente y de forma interrelacionada. Las sociedades, tanto las expulsoras como las receptoras o las que son ambas cosas a la vez, son complejas y cambiantes y los inmigrantes se están adaptando continuamente a sus transformaciones generando diversas estrategias en el proceso migratorio (salida, entrada, acceso al empleo, trayectoria laboral, etc.) de tal forma que dan lugar a *diversas trayectorias económico-laborales*.

Un análisis de la inserción de los inmigrantes en el mercado laboral de la sociedad de acogida requiere un estudio tanto de los propios inmigrantes como del contexto socioeconómico al que se integran, desde una perspectiva diacrónica, pues ni el mercado laboral en la sociedad de acogida ni los flujos migratorios son estáticos. Por otro lado, es necesario analizar las estrategias, tanto individuales como colectivas, que desarrollan los inmigrantes en un contexto concreto, considerando éste tanto a nivel global como local. Para ello resultan importantes los diversos estudios de caso a nivel micro pero apoyados en un adecuado edificio conceptual y teórico que analice el fenómeno integrándolo en una perspectiva global. En este sentido, considero de suma utilidad la conjunción de varias teorías para el análisis de la incorporación laboral inmigrante.

Una exposición sobre los diversos encuadres teóricos y conceptuales puede encontrarse en el libro de Natalia Ribas Mateos *Una invitación a la sociología de las migraciones* (2004). La autora distingue entre las diferentes escuelas, los modelos y los conceptos necesarios en el estudio de las migraciones. Nos interesa aquí especialmente distinguir los modelos teóricos que aplica esta autora y que nos sirven de forma práctica en un análisis del mercado del trabajo: el modelo de atracción-expulsión, las teorías de la acción individual, las teorías del capital social, las teorías de la movilidad social, la perspectiva histórico-estructural, el modelo centro-periferia, el modelo de las ciudades globales y las teorías de la polarización (Ribas Mateos 2004: 74-179).

En primer lugar, considero los planteamientos de teóricos norteamericanos sobre las migraciones del *enfoque histórico-estructural* (Portes y Börocz, 1989; Portes y Rumbaut, 1990; Sassen-Kob, 1993) por su análisis de las variables contextuales tanto a nivel global como local. Estas teorías ponen énfasis en los factores *macroeconómicos* que hacen que las elecciones individuales de emigrar sean posibles y entienden la corriente migratoria como un *fenómeno social* que se integra en la modificación de la organización de la producción a nivel mundial. Estiman que la migración laboral internacional no está regida únicamente por la ley de la oferta y la demanda, sino que el fenómeno es de naturaleza primordialmente *histórico-social*. Si bien las posibilidades de acción están enraizadas en la misma economía y en la organización del mercado laboral, el proceso migratorio además está estructurado a través de *redes* de amigos, parientes o conocidos, que transmiten información sobre los lugares, las posibilidades de trabajo, y estas *estructuras sociales* sirven para conectar los lugares de origen y destino. Si bien, la literatura sobre el fenómeno migratorio, se ha desarrollado en una *polarización* entre los modelos macroeconómicos, que han puesto el énfasis teórico y metodológico en la estructura económica-política de las migraciones y los modelos microeconómicos, que se han centrado en el comportamiento individual del migrante, este enfoque histórico-estructural tiene en cuenta *las redes sociales* e incluye en el análisis del fenómeno, la *acción colectiva* (Portes, 1981; Portes y Bach, 1985; Pessar, 1984), introduciendo así una unidad de análisis que permite vincular los factores micro y macro. Indudablemente los emigrantes son actores individuales pero estos actúan en interrelación con otros individuos y condicionados por una estructura económica general dinámica y un contexto socio-político.

En este sentido, la forma de asentamiento de los colectivos en la sociedad receptora estará vinculada a las redes de relaciones étnicas, por lo que a la cualificación o capital humano de los inmigrantes hay que añadir un *capital social*. Por ello, en segundo lugar, creo necesario tener en cuenta las teorías del *capital social* que consideran las redes sociales como canal de acceso laboral (Osterman, 1980; Coleman, 1988; Requena, 1990, 1991) para explicar los diferentes asentamientos. Este capital social ha sido tenido en cuenta también por los estudios empíricos sobre migraciones llevados a cabo desde el enfoque histórico-estructural.

Y por último, es necesario hacer un análisis del propio lugar que el mercado de trabajo en la sociedad de acogida asigna a los inmigrantes, produciendo una segmentación del mismo. Por ello, hay que partir de teorías concretas sobre la segmentación del mercado de trabajo que tengan en cuenta los factores institucionales y que expliquen el lugar que el mercado de trabajo asigna a los inmigrantes en un contexto dado (para el caso español, véase Cachón, 1995, 1997, 1999; Carrasco, 1999; Colectivo Ioé, 1998, 1999, 2001).

De este modo, la interpretación de la inserción laboral inmigrante en los procesos migratorios actuales resulta compleja y requiere tener en cuenta diferentes variables, así como su análisis desde distintas perspectivas. Considero que los tres planteamientos teóricos señalados son un buen instrumento para comprender los fenómenos migratorios, especialmente en relación a sus trayectorias económico-laborales. En España, a medida que el fenómeno migratorio ha crecido y se ha diversificado resulta más complicado su análisis pero también permite la observación de un mayor número de variables en su asentamiento, así como la observación del fenómeno como un proceso que se desarrolla en el tiempo y en el que se entretienen las estrategias que van generando los inmigrantes en el contexto cambiante que encuentran. El propósito de este artículo es ofrecer un marco conceptual y diversos planteamientos teóricos que permitan acercarse al análisis y a la interpretación de diferentes casos de inmigración e inserción laboral en España, especialmente intentando ofrecer una explicación de las iniciativas autónomas y empresariales inmigrantes, que están proliferando.

## **Diversas formas de “incorporación laboral” inmigrante**

Una gran mayoría de los estudios sobre migraciones llevados a cabo en las sociedades receptoras suelen interesarse por la relación inmigrante-sociedad de acogida centrándose en los mecanismos utilizados por los migrantes y sus procesos de adaptación e integración al nuevo conjunto cultural. Conceptos como *asimilación*, *adaptación*, *integración*, *fusión (melting pot)*, *pluralismo cultural*, *multiculturalismo*, *exclusión*, *rechazo*, constituyen la red conceptual en la que se mueven estos numerosos estudios. Este enfoque se centra únicamente en el *choque cultural* que supone el hecho migratorio para el inmigrante, considerando su desestructuración psicológica y la necesidad de una nueva reorganización en el nuevo conjunto cultural, pero sin atender a todas aquellas fuerzas socioeconómicas, estructurales y coyunturales que influyen en todo ello. Gran parte de estos estudios no tienen en cuenta los factores internacionales ni las condiciones de la sociedad emisora en el momento de la salida o de la sociedad receptora a su llegada, y se orientan a la consecución de una sociedad (la receptora) no excluyente o multifactorial, donde los nuevos individuos y grupos puedan integrarse sin perder su identidad.

Otro tipo de investigaciones sobre la interacción inmigrante-sociedad de acogida que sí ha tenido en cuenta factores socioeconómicos y políticos, tanto de las sociedades emisoras y receptoras como del conjunto del sistema mundial, más que manejar el concepto de *integración cultural*, utiliza el de *inserción o incorporación laboral*, porque se trata de descubrir cómo los recién llegados se incluyen en la nueva economía en tanto factor esencial y básico, aunque no el único, para su integración social. El mercado laboral se circunscribe como una parcela del sistema social, por lo que hay que considerarlo un elemento más de los que intervienen en un sistema social más amplio, es decir, en la integración social del inmigrante. Sin embargo, si bien el modo en que se inserten los inmigrantes en el mercado laboral de la sociedad de acogida condicionará su integración social, los conceptos de *inserción o incorporación laboral* e *integración social* no son identificables ni han de confundirse.

Muchos de estos estudios sobre inmigración han puesto su mirada en la inserción de los movimientos migratorios en el mercado laboral de las sociedades desarrolladas, analizando el fenómeno desde las teorías marxistas ortodoxas y concentrando sus explicaciones en las fuerzas del mercado laboral de la oferta y de la demanda o en diferencias salariales entre países. En este marco teórico marxista se encuadraron muchos de los trabajos empíricos de los años setenta del siglo pasado que explicaban las migraciones hacia centro-Europa después de la II Guerra Mundial, migraciones que se consideraban temporales, se concentraban en la industria y sirvieron para la expansión económica y el desarrollo industrial de estos países (Castles y Kosack, 1973; Castells, 1975). Este enfoque enfatiza la función que cumple la mano de obra inmigrante como mano de obra barata sin interesarse por modelos de adaptación ocupacional inmigrante exitosos. Sin embargo, las investigaciones resultantes desde este enfoque resultan demasiado economicistas y no atienden a la idiosincrasia cultural de las diferentes comunidades ni al conjunto de relaciones que se desarrollan entre los nuevos actores, que les permiten desarrollar una serie de estrategias en el mercado laboral de la sociedad de acogida.

Un nuevo enfoque neomarxista se aplica en los años ochenta al estudio de la inserción laboral inmigrante mostrando una variedad de formas de asentamiento económico de los colectivos inmigrantes y teniendo en cuenta variables, no sólo económicas, sino culturales e histórico-estructurales. Durante la década de 1980, Alejandro Portes y sus colaboradores desarrollan un cuerpo conceptual nuevo para estudiar las migraciones, basándose en los estudios sobre la segmentación étnica del mercado de trabajo de Michael Piore, Edna Bonacich y otros, así como en estudios empíricos sobre formas de asentamientos de diferentes colectividades en la sociedad estadounidense. El concepto central en esta teoría que proporciona un giro en los estudios sobre las migraciones es el de *incorporación laboral inmigrante*, teniendo en cuenta que no es único y en él intervienen numerosas variables.

Este nuevo enfoque permite centrarnos en el análisis teórico de las estructuras y procesos que, en diferentes momentos históricos y distintas coyunturas, han ido engranando al inmigran-

te en la sociedad receptora. A menudo se llama a este cuerpo teórico *teoría del enclave*, sin embargo, el concepto de enclave étnico o inmigrante es sólo una parte de la teoría y no está totalmente aceptado por los teóricos que comparten esta tendencia. Más bien este enfoque teórico centra sus análisis en la incorporación del inmigrante, no cultural, sino en el mercado laboral, y diferencia varias formas de *incorporación laboral* dependiendo de diferentes variables, no sólo en relación al inmigrante o a su capital humano, sino de otros factores interrelacionados de carácter *contextual e histórico-social*. El análisis de cómo los inmigrantes se insertan en el mercado de trabajo de la nueva sociedad pretende explicar los mecanismos de asignación ocupacional, pero, para ello, además de analizar el mercado y su organización en un determinado momento (contexto), trata a la vez de explicarlos a través de realidades ajenas al propio mercado laboral. Es este enfoque el que considero más interesante, porque, no sólo analiza un mayor número de variables para explicar el asentamiento, sino que, además, diferencia entre distintas formas de inserción o incorporación laboral, poniendo énfasis en esta *variabilidad* de los resultados del proceso migratorio y destacando que las formas de incorporación a la sociedad receptora socialmente establecidas tienen consecuencias diferentes en la conducta económico-social del inmigrante (Portes, 1981, 2000; Portes y Rumbaut, 1990).

El enfoque marxista ortodoxo concluía que la incorporación laboral del inmigrante se lleva a cabo en trabajos subordinados de escasa remuneración en relación a los salarios de la población autóctona, pues consideraba que el papel de la inmigración en el mercado laboral de la sociedad receptora no es aumentar el suministro de mano de obra, sino el de mano de obra barata. ¿Cómo explicar entonces otras formas exitosas de incorporación o adaptación económica y ocupacional de los inmigrantes tales como pueden ser la creación de empresas o el empleo de profesionales en idénticas condiciones y trabajos que la población autóctona? Estas otras formas de incorporación laboral inmigrante quedan fuera de los análisis marxistas tradicionales, pero son consideradas y tenidas en cuenta por el enfoque neomarxista de Alejandro Portes y de otros estructuralistas. Éstos, basándose en el reconocimiento de que las sociedades modernas son muy complejas y cambiantes y que los inmigrantes no sólo difieren culturalmente sino también en sus propios recursos, analizan los distintos modelos de *incorporación laboral* del inmigrante en la nueva sociedad.

Basándose en los análisis de Peter Doeringer y Michael Piore (1971; Piore, 1979a) sobre la *dualización del mercado de trabajo* y en los trabajos de Edna Bonacich sobre la importancia de los procesos económicos en toda clase de antagonismo étnico (1972) y sobre la formación de lo que esta autora denominó *minorías intermediarias* (1973), así como en los primeros trabajos empíricos sobre empresariado inmigrante (Light, 1972; Wilson y Martin, 1982) y sobre la llamada *fuga de cerebros* en EE.UU. (Oteiza, 1971; Slemenson, et al., 1970), Alejandro Portes y su equipo diferencian tres formas distintas de incorporación laboral de los inmigrantes: 1) inserción en el mercado

laboral primario; 2) inserción en el mercado laboral secundario; y 3) lo que denominan *enclaves étnicos* (Wilson y Portes, 1980; Portes, 1981; Portes y Börocz, 1989; Portes y Rumbaut, 1990).

La teoría de la segmentación laboral considera que el mercado laboral no es perfecto sino que adolece de una fragmentación en segmentos que no se comunican entre sí, por lo que aparecen mercados laborales no competitivos o estructurados en los que los salarios no sufren una nivelación competitiva. Según la teoría del *mercado dual del trabajo* (Doeringer y Piore, 1971; Piore, 1975; Piore y Berger, 1980), el mercado de trabajo está dividido en dos sectores, primario y secundario, con estructuras y características diferentes, tanto en relación con la demanda como por elementos relacionados con la oferta. El *mercado de trabajo secundario* incluye empleos mal pagados y con malas condiciones laborales. Este segmento del mercado de trabajo se caracteriza también por la inestabilidad en el empleo y una elevada rotación de la población trabajadora. Los empleados en este sector son poco cualificados y tienen poca posibilidad de mejorar o de una movilidad ocupacional ascendente, debido a que en ellos frecuentemente la relación trabajador-empleador o empresario es muy personalizada, lo que da lugar a favoritismos y a una disciplina laboral caprichosa (Piore, 1975; Edwards, 1975). El *mercado laboral primario* se caracteriza por empleos con buenas condiciones de trabajo, salarios elevados y una relativa estabilidad en el empleo. En este sector existe posibilidad de una movilidad ascendente en el empleo, debido a que los procedimientos establecidos para la misma son determinados por normas legales. Los que están empleados en este sector, estén sindicados o no, disfrutan de relaciones de empleo regidas por un sistema de jurisprudencia laboral más o menos explícita. El mercado de trabajo primario, siguiendo la conceptualización que de él hacen Piore y otros, lo constituye fundamentalmente el empleo en el gobierno, en otras instituciones a gran escala y en el sector oligárquico de la economía (Gordon, 1972; Piore, 1975; Edwards, 1975), mientras que el secundario lo forman empleos en los sectores marginales de la economía con operaciones a pequeña escala y comprenden, a menudo, actividades *sucias* o de carácter *servil* (Piore, 1975; Edwards, 1975; Bonacich, 1976).

En ambos sectores se puede dar la inserción laboral de los inmigrantes. La inmigración en el mercado de trabajo primario es la de profesionales o *fuga de cerebros* que suele ocurrir por canales legales, es contratada atendiendo a su capacidad más que a su etnicidad, tiende a tener condiciones laborales y movilidad ascendente comparables a los de los trabajadores autóctonos, y no coexiste con el desempleo de éstos (Portes, 1981). El mercado de trabajo secundario se caracteriza, como hemos visto, por trabajos que requieren poca o ninguna cualificación y adiestramiento, salarios muy bajos y prácticamente ninguna posibilidad de movilidad ascendente; y, en el caso de los inmigrantes, existe a menudo una clara movilidad descendente debido al hecho migratorio formándose minorías segregadas étnicamente en el mercado laboral (Bach, 1978; Bonacich, 1972, 1976; Edwards, 1975). Los trabajadores inmigrantes en el mercado de trabajo

secundario suelen tener un estatus jurídico temporal o ilegal, sus trabajos son pasajeros y en períodos cortos, y las condiciones laborales de los mismos están por debajo del nivel de aceptación de los trabajadores autóctonos. Son trabajadores muy vulnerables debido a su ilegalidad o a su situación legal inestable y son contratados, más que por su cualificación, por su etnicidad u origen nacional. Esta inmigración abarata la mano de obra y suele contribuir al deterioro de la mano de obra autóctona, siendo frecuente su coexistencia con el desempleo de ésta (Portes, 1981).

La teoría de la segmentación o dualización del mercado de trabajo permite clasificar a los trabajadores inmigrantes en pertenecientes a un sector u otro, atendiendo fundamentalmente a su status de legalidad y a los canales formales o informales de acceder al empleo. En el contexto capitalista contemporáneo donde las políticas de inmigración tienden a dirigir a la mano de obra inmigrante a ciertos sectores económicos que no son cubiertos por la población autóctona, los trabajadores inmigrantes se ven abocados al mercado de trabajo secundario. Esto ha llevado a considerar la migración internacional como la nueva esclavitud de la economía global (Bales, 2000). Sin embargo, sin que esto deje de ser cierto, diferentes trabajos empíricos muestran otras formas de inserción inmigrante de carácter autónomo, y, en muchos casos, exitosas: la formación de empresarios inmigrantes. La formación de negocios inmigrantes crece como estrategia de inserción laboral en la nueva reestructuración económica de las sociedades receptoras caracterizada por una progresiva terciarización y cualificación del trabajo. Para explicar estas formas de incorporación autónomas y empresariales se acuñó el concepto de *enclave étnico o inmigrante* (Wilson y Portes, 1980), concepto que fue cambiando y evolucionando hacia el de *economía o empresariado étnico*, y que sería más adelante utilizado también en los estudios de migraciones en Europa.

### **Empresariado inmigrante: del concepto de “enclave étnico” al de “economía étnica”**

Los denominados *enclaves étnicos* o *enclaves inmigrantes* hacen referencia a grupos de inmigrantes concentrados espacialmente que organizan una variedad de empresas. En ellos, no sólo los propietarios de las empresas son inmigrantes sino que la fuerza laboral en una gran proporción es también inmigrante, siendo la etnicidad común entre empleado-empleador (la coetnicidad) un elemento clave para el progreso económico de estas empresas (Portes, 1981). El origen común lleva a establecer una relación laboral con un significado recíproco donde se desarrolla una *solidaridad étnica* entre empleado y empleador. Los inmigrantes en el mercado laboral enclave obtienen ingresos similares a los profesionales inmigrantes en el mercado laboral primario y la base de su éxito económico está en la *solidaridad étnica*.

La hipótesis del *enclave étnico o inmigrante* fue formulada por primera vez en Estados Unidos en 1980 (Wilson y Portes, 1980) aunque tuvo como precedente en los años setenta el análisis de Edna Bonacich sobre la proliferación de pequeños negocios propiedad de extranjeros en áreas urbanas, a las que denominaba *minorías intermediarias* (Bonacich, 1973), así como la obra de Ivan Light sobre la importancia de la empresa étnica en América (1972). Esta hipótesis resultaba novedosa porque contradecía a la teoría asimilacionista clásica, según la cual la segregación retrasa la realización y el éxito económico de las minorías. La teoría de la economía enclave afirmaba que la participación de los inmigrantes en ella comportaba consecuencias económicas positivas, incluyendo la posibilidad para el autoempleo, y que la economía étnica crea las bases para una adaptación positiva de generaciones inmigrantes posteriores. Una cierta segregación de la sociedad receptora y un alto grado de solidaridad interna, debido generalmente al carácter temporal de las migraciones que favorecen el mantener lazos con los coétnicos más que con la población autóctona, posibilita la formación de estos empresariados étnicos exitosos. La solidaridad dentro del grupo, la cual se acrecienta cuando la sociedad receptora reacciona ante el mismo con hostilidad, permite una fuerza de trabajo intensiva por lealtad, a cambio de entrenamiento y ayuda para la creación del propio negocio. La temporalidad, desde un punto de vista económico, favorece un mayor ahorro y la selección de ciertas ocupaciones que no atan directamente al territorio o que son fácilmente trasladables (pequeños negocios) y, además, tiene un efecto no económico pues conlleva un alto grado de solidaridad interna.

En la década de 1980, numerosos estudios sobre la inmigración hispana y asiática en los Estados Unidos se basaron en la hipótesis del *enclave* y en el concepto de *incorporación laboral* (Bean y Tienda, 1987; Moore y Pachón, 1985; Hout, 1986; Portes y Bach, 1985; Portes y Stepick, 1985; Stepick y Portes, 1986), considerando a los inmigrantes participantes en estos negocios de la economía enclave como una clase media ascendente. Pero la función de estos enclaves empieza a aparecer como ambigua: pueden servir como mercados, como fuentes de mano de obra de bajo salario o, como productores de bienes y servicios para la comunidad inmigrante. Estas tres funciones de la economía enclave tienden a ser controladas por una clase empresarial inmigrante concentrada geográficamente.

Las primeras críticas a la teoría del enclave étnico destacan que la hipótesis sólo es válida para el caso de los empresarios pero no de los empleados. La supuesta *solidaridad étnica* entre empleado-empendedor lleva al inmigrante empleado a depender del jefe y a aceptar condiciones por debajo del nivel de aceptación de la población autóctona. Los sueldos de éstos, menores a lo que corresponde a su capital humano, se explican mejor por la perspectiva asimilacionista o la marxista tradicional (Sanders y Nee, 1987). La supuesta solidaridad no es más que explotación de los empresarios a sus compatriotas. Alejandro Portes y Leif Jensen contestaron a estas críticas diciendo que aporta una ventaja económica sólida para el autoempleado, frente al empleado,

argumento que había sido ya puesto de manifiesto en la literatura sobre el enclave étnico; pero los trabajadores y empresarios no están nunca *separados*, puesto que el éxito económico de ambos está en la interrelación étnica; sin embargo, que no estén separados no significa *igualdad*, puesto que los recién llegados están mucho peor situados en términos de estatus ocupacional y de ingresos (Portes y Jensen, 1987).

Otras discusiones sobre la hipótesis del enclave cuestionaron si para que surgiera un empresariado étnico era necesaria la concentración espacial de inmigrantes, y si ésta era una concentración residencial o puramente laboral. El caso del empresariado cubano en Miami, explicado por esta hipótesis, parecía mostrar que la población inmigrante que había despegado de forma exitosa se dispersaba de la concentración cubana residencial (Portes y Bach, 1985; Portes, 1987). Los defensores de la hipótesis del enclave distinguían entre *barrios inmigrantes*, como concentraciones étnicas residenciales donde surgen pequeños negocios para el consumo del grupo, y *enclaves étnicos o inmigrantes*, como concentración económica-laboral -de empresas-, donde hay una división del trabajo que genera una clase empresarial diferenciada (Portes y Bach, 1985). La participación en el enclave se define por el lugar de trabajo: los empresarios del enclave son propietarios de empresas en un área donde se concentran empresas similares y, por esto, la etnicidad entre empleados y empleadores se da en el lugar de trabajo y no en el de residencia (Wilson y Martin, 1982; Portes y Manning, 1986). En el enclave étnico puede darse el caso de que proveedores y consumidores sean del mismo grupo inmigrante, estando entonces integrados vertical y horizontalmente, pero puede no darse esta característica. Lo importante en el enclave étnico es que existe una concentración geográfica de los negocios inmigrantes, lo que ofrece oportunidades significativas para el progreso económico de los mismos, como espacio donde se da no sólo la explotación sino el aprendizaje (Portes, 1981; Wilson y Portes, 1980).

La proliferación de estudios de caso aporta cada vez una mayor evidencia del aumento de la empresa inmigrante en ambos lados del Atlántico, constatándose así que el autoempleo de los inmigrantes no es sólo un fenómeno histórico, ni sólo una cuestión estadounidense. Las hipótesis sobre estos casos son contradictorias y tienen un carácter demasiado exploratorio. Mientras para algunos, los pequeños negocios juegan un importante papel en la promoción de una movilidad ascendente, para otros, contrariamente, la empresa inmigrante está confinada a posiciones periféricas y ofrece pocas ganancias y poco potencial para el crecimiento. La discusión generada a finales de los años ochenta sobre la hipótesis del enclave muestra que el concepto de *enclave étnico*, aunque se había extendido para dar nombre a las teorías explicativas de diferentes formas de incorporación laboral, no sólo del empresariado étnico, resulta algo restringida tal como la entienden sus propios creadores. Aunque, según los análisis comparativos de estos empresariados, parece que en el principio de su formación existe una concentración espacial del mismo (Waldinger, McEvoy y Aldrich, 1990), pueden darse otras formas en las que la concentración es

meramente sectorial. Ejemplos de esta concentración sectorial de inmigrantes en España se han mostrado en diversas investigaciones (Martínez Veiga, 1997; Solé y Parella, 2005) y fueron objeto de estudio en mi tesis doctoral, como es el caso de la creación de empresas de mayoristas e importación a partir de la venta ambulante en el colectivo argentino y el caso de profesionales latinoamericanos en el sector privado de la Odontología (Herranz, 1996a, 2000).

El concepto de enclave étnico resulta algo restringido, pues puede llevar a la identificación con concentración espacial, bien sea de las empresas, bien del grupo inmigrante, cuando también es posible el caso de un empresariado en un determinado sector de la economía sin que necesariamente haya concentración en un lugar concreto, ni de los negocios ni de la residencia de la colectividad. Por ello, se empiezan a utilizar otros conceptos como los de *negocios, empresariado o autoempleo étnico o inmigrante* (Waldinger et al., 1990), o el de *economía étnica* (Bonacich y Modell, 1980) para analizar estas formas de incorporación laboral inmigrante. La noción de *economía étnica* o de *negocios étnicos* se refiere, como el concepto de *enclave étnico*, a la inserción de los trabajadores inmigrantes en el mercado de trabajo a través del autoempleo, del trabajo autónomo. Pero mientras el concepto de enclave hace referencia a un conjunto de pequeñas empresas o negocios de inmigrantes integradas entre sí desde el punto de vista funcional y geográfico, la *economía étnica* es un concepto que designa a un conjunto de negocios cuyos dueños son inmigrantes -y a veces sus empleados- sin que esto implique estar en el mismo lugar, ni que los compradores de los productos sean miembros del mismo grupo, ni que exista una especie de ambiente cultural común dentro de las empresas.

Según la hipótesis de Roger Waldinger, Howard Aldrich y Robin Ward (1990), que utiliza este nuevo concepto de economía étnica y que considero sumamente válida para la explicación de la emergencia de empresariados inmigrantes, las estrategias étnicas que dan lugar a la formación de este modo de incorporación laboral autónomo surgen de la interacción de las *estructuras de oportunidad* que se encuentran presentes en un contexto determinado y las *características de los propios grupos étnicos*, más que de su concentración geográfica y su función de proveedor para el colectivo. Lo que estos autores denominan *estructura de oportunidad* es un contexto propicio, el cual incluye, unas *condiciones de mercado* favorables en las que exista una demanda de los productos o servicios que potencialmente pueden ofrecer los inmigrantes y condiciones igualmente favorables en cuanto a posibilitar *posiciones de propiedad* a los potenciales empresarios inmigrantes (número de vacantes, políticas gubernamentales, requerimientos legales, etc). En las *características del grupo* incluyen tanto *factores de predisposición* (cualificación, experiencia en los negocios, conocimiento del idioma y nivel de aspiración de los inmigrantes, pues la migración es un fenómeno selectivo que determina que, desde un punto de vista psicológico, los inmigrantes sean más propensos o estén más preparados para el riesgo) como la *movilización de recursos étnicos* que se realiza a través de lazos fuertes entre coétnicos y redes sociales étnicas.

Por otra parte, unido a esto y también como un elemento de predisposición al autoempleo, los obstáculos que estos trabajadores encuentran en la sociedad de acogida para el acceso a otro tipo de empleos les dirige a la búsqueda de ingresos por cuenta propia.

Las estrategias emergen de la adaptación que los empresarios inmigrantes hacen al contexto que encuentran, mediante la movilización de recursos disponibles, basándose en las características de sus grupos (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990; Boissevain et al., 1990). Los empresarios, además de utilizar *recursos económicos*, utilizan *recursos étnicos*, basándose en las características de su grupo, para la formulación de estrategias empresariales. Estos *recursos étnicos* son definidos por Ivan Light y Edna Bonacich (1988: 178) como “elementos socioculturales que ayudan o benefician al éxito de los negocios” y se basan en las *redes sociales étnicas* que posibilitan una rápida transmisión de información y el acceso a una fuente de mano de obra ilegal y barata con coétnicos (Aldrich y Zimmer, 1986; Boissevain et al., 1990).

Otra característica fundamental que se observa en los negocios étnicos es que el propio grupo étnico o inmigrante ofrece una vía de ascenso a los nuevos inmigrantes pues las habilidades y la formación necesarios para los negocios generalmente se adquieren trabajando con otro coétnico empresario (Portes y Bach, 1985; Portes, 1987; Light, 1972; 1984; Bonacich y Modell, 1980; Boissevain y Grotenberg, 1986; Boissevain et al., 1990). Igualmente, varios estudios han mostrado que el origen de muchos de estos empresariados étnicos o inmigrantes se encuentra en la concentración de inmigrantes en viejos barrios, donde encuentran una favorable estructura de oportunidad, aunque posteriormente se dispersen (Ward, 1984; Waldinger, McEvoy y Aldrich, 1990). Un ejemplo de esto lo podemos observar en Madrid, en el barrio de Lavapiés y Tirso de Molina. La mayoría de estos empresariados inmigrantes realizan operaciones a pequeña escala y, en muchos casos, en cuanto que son negocios del mismo tipo o en el mismo sector, se produce una competencia interna ante la que surgen diferentes estrategias que los dinamizan (Boissevain et al., 1990).

### **Variables que posibilitan los distintos tipos de incorporación laboral inmigrante y el éxito económico del empresariado étnico**

Diferentes estudios empíricos sobre comunidades inmigrantes muestran que no existe una correspondencia biunívoca entre la cualificación del inmigrante y su forma de incorporación laboral en la sociedad receptora. Se tiende a pensar que el personal cualificado se podrá incorporar en el mercado laboral primario o en el empresariado inmigrante y el no cualificado en el mercado laboral secundario. Sin embargo, esto no sucede realmente así, sino que a veces se dan fenómenos contrarios: personas inmigrantes cualificadas que no se insertan en el mercado laboral primario en un determinado momento, sino en el secundario porque a él les dirige la seg-

mentación del mercado laboral; o, como he señalado, algunos individuos sin formación ni cualificación específica que tienen éxito económico en la sociedad receptora en un momento dado mediante iniciativas autónomas porque encuentran un contexto favorable.

La consideración de que el *capital humano* del inmigrante, es un elemento decisivo para que siga una determinada trayectoria en la sociedad receptora no es más que una aplicación de la teoría del capital humano de Gary Becker (1975) al concepto de incorporación laboral inmigrante. El capital humano –conocimientos, cualificación, etc.– se vería disminuido por el hecho migratorio, pues las dificultades del lenguaje, las diferencias culturales y la inexperiencia en la nueva sociedad en la búsqueda de empleo dificultan su inserción, pero con el tiempo, la adaptación y la familiaridad del inmigrante en la sociedad receptora le permiten reconstruir su capital humano. Según este enfoque, el proceso unilateral de adaptación del migrante a la nueva sociedad variará de acuerdo a factores como el idioma, la religión, la raza, etc., pero el éxito en la trayectoria de la movilidad económica dependerá en última instancia del inmigrante y de la variable *tiempo*. Sin embargo, a este tipo de explicación cabría plantearle algunas dificultades: ¿por qué la variable tiempo que influye en el éxito socioeconómico, lo hace en unos grupos más que en otros? Por ejemplo, los argentinos se enriquecieron rápidamente con la venta ambulante en España, no siendo así el caso de los senegaleses posteriormente también dedicados en España a esa actividad; o ¿por qué se dan diferentes trayectorias sociolaborales en individuos con formación o cualificación similar?, como por ejemplo, en España los odontólogos latinoamericanos llegados a finales de los años setenta y durante la década de 1980 y los mismos profesionales latinoamericanos llegados durante la de 1990; y por último, ¿por qué inmigrantes sin formación específica inician empresas con relativo éxito económico?, como fue el caso de algunos argentinos en Madrid en el comercio, la hostelería, el turismo o los servicios a empresas y culturales.

Apoyándose en diferentes estudios empíricos, Alejandro Portes y colaboradores afirman que la incorporación en la nueva sociedad depende sólo *parcialmente* del *capital humano* de los inmigrantes, de las motivaciones y habilidades que traen con ellos. El éxito en la incorporación económica-laboral en la nueva sociedad se debe mayoritariamente a un *cúmulo de circunstancias afortunadas*, más que a la voluntad o al capital humano de los inmigrantes (Portes, y Rumbaut, 1990). Cómo usen sus recursos personales los inmigrantes con frecuencia depende de otros factores complejos e involuntarios con los que se enfrentan y que los encauzan en diversas direcciones. Estos factores no controlables por los individuos son *contextuales* y entre ellos se encuentran, para estos autores, las condiciones de salida o condiciones político-económicas del país de origen, la política internacional, los contextos de recepción en la sociedad de acogida, así como la historia de los primeros llegados y tipos de comunidades que han creado (Portes, y Börocz, 1989; Portes y Rumbaut, 1990). De esta forma, el *contexto*, puede alterar la relación entre la cualificación y la esperada incorporación más o menos exitosa.

Aunque la forma de incorporación laboral no está determinada por las características del grupo inmigrante, éstas han de tenerse en cuenta al explicar su inserción en el mercado laboral y en el desarrollo de determinada actividad económica en la sociedad de acogida, en cuanto que estas características generan una serie de estrategias en los colectivos en su adaptación a los contextos con los que se encuentran. Ahora bien, las características de los diferentes grupos étnicos no se reducen tan sólo al *capital humano* de los inmigrantes, ni a su origen social, y las condiciones socioeconómicas en las que salen de sus países. Creo necesario considerar, además de estos rasgos de la comunidad inmigrante, el *sesgo genérico* de la misma y su *capital social*, variables que se incluyen en esta exposición, al hablar de las características del grupo.

Las características de los distintos colectivos étnicos generan determinadas estrategias en contextos concretos. Esto nos lleva a la consideración de que, para explicar los modos de asentamiento o formas de incorporación laboral de las distintas comunidades, ha de ser analizada la *interacción* entre las características del lugar de acogida (contexto) y la movilización de recursos dentro del grupo inmigrante por el fortalecimiento de la red de relaciones sociales en las circunstancias especiales de la migración. Las *estrategias étnicas* surgen en los colectivos como formas de adaptar sus recursos disponibles al *contexto de recepción* que encuentran.

## Los contextos de recepción

Para la escuela de Alejandro Portes y colaboradores, los diferentes elementos contextuales que condicionan la forma de incorporación laboral en la nueva sociedad pueden dar lugar a una alta receptividad o *favorable*, *neutra* u *hostil* influyendo ésta en la tipología de los modos de acceso a la actividad económica de los inmigrantes (Portes y Börcz, 1989). Hemos visto que en la formación del empresariado étnico, el contexto en la sociedad receptora es fundamental, en cuanto que debe existir cierta *estructura de oportunidad* para los mismos. Varios factores que se afectan mutuamente determinan el contexto de recepción, según Portes y Rumbaut (1990):

1.- *Las políticas de los gobiernos receptores*. Constituyen el marco legal en el que tiene lugar la inmigración y representan la primera etapa del proceso de incorporación laboral o asentamiento. Estas políticas pueden dar lugar a un contexto de *exclusión*, si impiden la inmigración y obligan a una inmigración clandestina; a una *aceptación pasiva*, si conceden el acceso sin facilitar ni impedir el proceso; o a un contexto positivo, si *alientan el proceso* con medidas activas, como pueden ser las políticas de aprovisionamiento. En algunos casos, como son las políticas de cuotas que dejan entrar a contingentes determinados de trabajadores en ciertos sectores laborales, la legislación sobre inmigración se convierte en el elemento institucional que intervie-

ne directamente en el mercado laboral segregando a los trabajadores inmigrantes. En este caso se está excluyendo a los inmigrantes de ciertos empleos si bien, por otra parte, se está alimentando el proceso dirigiendo a los trabajadores extranjeros a ocupaciones muy concretas. En cualquier caso, las normas institucionales no sólo son factores cruciales para explicar las orientaciones colectivas o las migraciones, sino también para entender las circunstancias y las condiciones de los inmigrantes en el país de acogida (Heisler, 1992).

Los elementos institucionales que intervienen en el mercado laboral segregando a los trabajadores inmigrantes no sólo son las leyes sobre inmigración, sino que pueden existir otras barreras institucionales relativas a un determinado sector económico que se sumen a aquellas. Así, por ejemplo, al contrario de lo que se piensa a menudo, la inmigración profesional no tiene más facilidades que la mano de obra no cualificada en su incorporación laboral, sino más bien lo contrario pues se enfrenta a un mayor número de barreras institucionales, a veces muy complicadas y sutiles. Por ejemplo, sus títulos académico-profesionales han de ser homologados por lo que interviene el ministerio de Educación en la convalidación interpretando los acuerdos internacionales al respecto y demorando la obtención de la credencial fundamental para que estos inmigrantes puedan trabajar legalmente en el país. Por otro lado, los Colegios Profesionales tienden a proteger el área ocupacional por ellos controlada creando también barreras que intentan cerrar el acceso de los profesionales extranjeros en el mercado laboral del sector. El estudio del caso de la incorporación laboral de los odontólogos latinoamericanos en España muestra que éstos han encontrado un mayor número de barreras institucionales en el ejercicio de su profesión que la mano de obra no cualificada. Sin embargo, este estudio, también revela que cuando el mercado laboral está abierto y el sector económico es próspero y expansivo, las barreras institucionales no son eficaces para detener el flujo y su entrada en el sector, aunque sí para dirigirlo al empleo informal dentro del mismo (Herranz, 2000). Por ello, es necesario tener en cuenta otra variable: el mercado de trabajo.

2.- *Condiciones del mercado laboral.* La demanda laboral en sectores específicos, los puestos vacantes en la estructura del mercado laboral autónomo, la demanda de unos productos y servicios determinados, las posibilidades de acceso a la propiedad o las medidas gubernamentales en el ámbito laboral, e incluso la visión que los empleadores tengan de un determinado grupo inmigrante, pueden generar contextos favorables, negativos o neutros para la incorporación de los trabajadores extranjeros a una determinada actividad económica y para su movilidad ascendente.

En momentos de cambio socioeconómico en la sociedad receptora, la transformación de la estructura ocupacional puede generar diferentes contextos de recepción. De este modo, el momento de la llegada de los inmigrantes en este proceso de transformación es importante en su incorporación laboral. En una sociedad que está experimentando rápidos y profundos cam-

bios, llegar en el inicio de las *transformaciones* hace posible el integrarse en ellas a la vez que lo hace la población autóctona o, incluso, con ventaja en relación a ella, mientras que llegar cuando los cambios ya están consolidados lleva a que únicamente sea posible aceptar las ofertas de trabajo que la población autóctona rechaza.

En el caso de España, el aumento de la inmigración internacional en las décadas de 1980 y 1990 coincide con la reestructuración del sistema económico y los cambios en el sistema productivo que se da como consecuencia de su expansión económica y de la internacionalización de su economía. Esta reestructuración económica conduce a transformaciones en la estructura ocupacional, especialmente de las grandes ciudades como Madrid. La nueva demanda laboral en una ciudad como Madrid tiene dos consecuencias: a) se produce la expansión de los trabajos profesionales y técnicos de altos ingresos que, si bien son cubiertos por población nativa progresivamente mejor formada, a ellos también se pueden incorporar inmigrantes profesionales, como, por ejemplo, muchos latinoamericanos con formaciones específicas, llegados a finales de los años setenta y en los años ochenta; b) paralelamente se origina una inmensa expansión de trabajos de bajo salario, tanto para el mantenimiento del sector de servicios avanzados y especializados -limpieza de oficinas, mensajería, mantenimiento, etc.- como para atender los nuevos estilos de vida de la creciente mano de obra profesional -servicio doméstico, hostelería, comercio especializado, turismo-. A estos empleos de bajo salario se dirigen los nuevos flujos migratorios. Los servicios de las grandes ciudades demandan una mano de obra femenina por lo que las mujeres inmigrantes se insertan ocupacionalmente en ellos más fácilmente que los hombres. De este modo, la internacionalización de la producción se interrelaciona con las migraciones laborales internacionales, no sólo determinando los flujos en cuanto a orientación y dimensión, sino también sus cambios fundamentales en relación a la demanda laboral de los centros urbanos de los países receptores: la *feminización* de los mismos.

La inmigración es proveedora de mano de obra en estos trabajos de servicios de bajo salario a medida que la población española, mejor formada que en otras generaciones, y por ello con nuevas expectativas y aspiraciones, los rechaza. Una mayor formación y un mayor nivel de vida de la población autóctona en general hace que ésta rechace ciertos trabajos mal pagados y de baja consideración social, que por otra parte, aumentan notablemente por un incremento del consumo de bienes y servicios que el superior nivel de renta de la población ha propiciado. Así, el mercado laboral, por ejemplo de una ciudad como Madrid, no excluye totalmente a la mano de obra inmigrante sino que la conduce a puestos de trabajo de baja cualificación, que la población autóctona rechaza. Las posibilidades de que la población inmigrante se incorpore en trabajos del sector primario o secundario dependen así del momento de la llegada a una sociedad en transformación.

Las iniciativas privadas y empresariales en esta sociedad sometida a cambios se generan en un contexto favorable en los momentos de un gran aumento de la demanda de bienes y servicios.

Los colectivos inmigrantes, como agentes de otro lugar de origen, pueden ser mejores perceptores de las transformaciones que se producen en la sociedad de acogida e intervenir en ellas con ventaja sobre los autóctonos en cuanto que captan la estructura de oportunidad y aprovechan y movilizan sus recursos étnicos para llevar adelante sus propias iniciativas.

3.- *Características de las comunidades étnicas preexistentes.* La receptividad de los inmigrantes es diferente dependiendo de si existe ya una comunidad asentada previamente o no. Generalmente la comunidad étnica ya presente amortigua el impacto de la migración y del cambio cultural mediante el desarrollo de *redes étnicas* que proporcionan información sobre empleo, vivienda, fuentes de trabajo en las comunidades, fuentes de apoyo, protección contra los prejuicios externos y dificultades económicas, etc. Sin embargo, la forma de incorporación laboral dependerá de si la comunidad inmigrante previamente establecida es de clase trabajadora o una comunidad empresarial o profesional. En el primer caso, los inmigrantes tienden a conformarse con el mismo empleo habitual entre los miembros de su comunidad, perpetuándose los bajos salarios de la misma. En el caso de las comunidades empresariales o profesionales, se generan en los inmigrantes que llegan aspiraciones de crear negocios y una rápida movilización de recursos para promocionar económicamente, siendo el mejor camino el *enclave étnico*. Incluso, con cualificación similar entre los inmigrantes se pueden dar tipos de incorporación laboral diferente dependiendo de la forma de asentamiento de la comunidad de origen. Por ejemplo, el anterior establecimiento por cuenta propia de colegas y compatriotas ayudó mucho a los odontólogos argentinos en España a obtener su propio empleo y a estudiar el mercado para abrir su propia clínica, además de generar en ellos la aspiración a la incorporación laboral empresarial al igual que sus compatriotas. De tal forma que, a pesar de que la estructura de oportunidad para la apertura de clínicas privadas de odontología termina en los años noventa, la tendencia al autoempleo se ha mantenido en el colectivo argentino, uno de los que más se expandió en el sector durante los ochenta. Sin embargo, otros odontólogos latinoamericanos como los dominicanos que se introducen en el sector en la década de 1990, no lo hacen por cuenta propia sino por cuenta ajena (Herranz, 2000).

4.- *La opinión pública sobre la inmigración o sobre los grupos o minorías concretas que tiene la sociedad receptora.* Esta variable es consecuencia directa de las otras tres variables contextuales, especialmente de las dos primeras. La *opinión pública* sobre la inmigración que se genera en una determinada sociedad en un momento dado depende de la política sobre la migración de su gobierno y de las condiciones del mercado laboral de la misma. Ante una política restrictiva o un mercado laboral cerrado en el que aumenta el paro, la visión sobre la inmigración tiende a ser negativa, mientras suele ser neutral o positiva cuando la política de inmigración es permisiva o alentadora, o cuando el mercado laboral es más o menos abierto y se percibe la necesidad de mano de obra foránea. Pero, a veces, intervienen otros elementos socioculturales e ideológico-

políticos en la percepción que genera una sociedad sobre la inmigración. Así, por ejemplo, en el caso de la sociedad española de la transición política, la recepción de la inmigración latinoamericana entonces no tuvo nada que ver con la que se ha dado después al mismo movimiento migratorio en los años noventa. La visión de la inmigración latinoamericana como exiliada de dictaduras similares a la que España acababa de padecer, llevaba a una percepción solidaria y positiva de la misma a finales de la década de 1970 y principios de los años ochenta, mientras que en los noventa, nuevas relaciones internacionales y nuevas formas de vida y de trabajo conducen a la aparición de una ideología hostil y negativa con relación a esta inmigración (Herranz, 1998a). Los elementos socioculturales e ideológicos que intervienen en la opinión que una sociedad tiene sobre la inmigración influyen en las posibles relaciones entre población inmigrante y autóctona y, de forma indirecta, en sus posibilidades de inserción laboral, como veremos al hablar de redes y estrategias étnicas.

Todas estas variables contextuales se pueden entrelazar generando una *estructura de oportunidad* para iniciativas empresariales exitosas. Este es el caso, por ejemplo, del contexto de recepción favorable que encontraron los grupos latinoamericanos que llegaron a España a finales de los años setenta y principios de los ochenta. Un conjunto de factores socioeconómicos, políticos e históricos únicos se entretrejieron en este contexto, dando lugar a la emergencia de un pequeño empresariado latinoamericano que se vio favorecido por las transformaciones de la sociedad española, propiciándose su éxito durante las décadas de 1980, 1990. En los dos casos que he estudiado como representativos de este empresariado, la generación de empresas a partir de la venta ambulante y la apertura de clínicas de odontología, el autoempleo surge primero en el sector informal en un momento en el que la *legislación era permisiva* –tanto en relación a la inmigración como a los propios sectores– y existía un *vacío en el mercado* en las posiciones laborales que ocupan estos inmigrantes. El éxito de estos negocios se basa en un *incremento de la demanda de ciertos bienes y servicios* en la sociedad española, unido a *la transformación de la regulación interna de ambos sectores*, que está repercutiendo en una reestructuración del mercado laboral. En este contexto favorable, los latinoamericanos desarrollaron estrategias colectivas que les permitieron tomar posiciones y ser competitivos en ambos sectores.

Los cambios en la sociedad española, debidos a su crecimiento económico, sus transformaciones políticas y desarrollo social, propiciaron en la década de 1980 un aumento rápido del gasto acompañado de la aparición de nuevas pautas de consumo de ciertos bienes y servicios. Por ejemplo, la bisutería, la artesanía, el textil y complementos, que impulsaron el desarrollo y éxito, tanto de la venta ambulante como de las empresas que surgieron de esta actividad (comercios al por menor y al por mayor, de distribución, importación); o la demanda de bienes y servicios en salud bucodental, tanto con fines terapéuticos como estéticos, que impulsaron también los altos ingresos de profesionales odontólogos. Por otra parte, las propias transfor-

maciones en el ámbito legislativo de estos sectores y los consiguientes cambios que éstos producirían en el mercado laboral de los mismos, se dan durante la década de 1980, pudiendo nuevos actores económicos ajustarse a estos cambios e incluso aprovecharse de circunstancias anteriores a los mismos. Así, en el caso de la venta ambulante, la ausencia de una legislación sobre la venta de artículos pequeños y ornamentales hasta 1980 en Madrid, y la permisividad de esta actividad por motivos coyunturales, llevó a un enriquecimiento rápido a los inmigrantes latinoamericanos que se dedicaron a ella como forma de subsistencia. Del mismo modo, la entrada en el mercado de los profesionales odontólogos antes de la aparición de la nueva titulación y de la salida al mercado de los nuevos licenciados, en un momento de atraso en la profesión en relación al desarrollo de la misma en sus países, posibilita su exitosa incorporación en el ejercicio privado.

Aunque estas variables contextuales que determinan la receptividad de un grupo inmigrante se refieren a la sociedad de acogida, con frecuencia están relacionadas y son dependientes de otros procesos internacionales, no sólo político-económicos sino también socioculturales, que intervienen en la creación de las condiciones para un nivel determinado de receptividad. Así, por ejemplo, el contexto favorable que encontraron los colectivos latinoamericanos en los años ochenta, en una España en expansión económica y transformación política, se enmarca en la internacionalización de su economía y en el papel que adquiere la ciudad de Madrid en la integración a una economía crecientemente globalizada. La intervención estatal en materia de inmigración de la segunda mitad de la década de 1980 y en los años noventa deriva, también, de la integración económica y política de España en un marco de referencia mundial. La transformación del propio sector odontológico se integra también en la necesaria equiparación de los profesionales españoles con los europeos consecuencia de la entrada de España en la Comunidad Europea. Acontecimientos y procesos internacionales cambiantes intervienen en la transformación de las distintas variables que determinan el contexto de acogida e, indirectamente, en el nivel de receptividad de los flujos inmigrantes.

## Características del grupo inmigrante

A pesar de la importancia que el enfoque teórico en el que nos apoyamos concede a los contextos de acogida que la migración encuentre, hay que tener en cuenta, como afirman Portes y sus colaboradores (Portes y Börocz, 1989; Portes y Rumbaut, 1990), que los modos de acceso laboral en la nueva sociedad son el resultado de una combinación de las oportunidades generadas en los contextos de recepción con las propias características del flujo migratorio o de los inmigrantes como su origen social, sus recursos, su capital humano, etc., combinación que da lugar a diferentes resultados y trayectorias, así como las condiciones de salida del grupo (Portes y Börocz, 1989).

En cuanto al *capital humano* del inmigrante, es claro que en un determinado contexto favorable o neutro, constituye un condicionante fundamental para la incorporación laboral. Sin embargo, en contextos negativos de recepción, el capital humano del inmigrante suele ser indiferente o un condicionante muy pobre. Así por ejemplo, la inmigración procedente de América Latina en España que sigue presentando un nivel de cualificación alto, desde mediados de los años noventa se incorpora en trabajos de bajo salario, mientras durante la década de 1980 lo hacía en el sector primario o mediante el autoempleo, caso que sólo se explica por un cambio del contexto de acogida, es decir, de la sociedad española. Por lo tanto, la importancia del capital humano en la incorporación laboral inmigrante está en función del contexto de recepción.

Otra característica del grupo inmigrante que hay que tener en cuenta para explicar el modo de su incorporación laboral es su *sesgo de género*. La mayor composición femenina de un grupo puede conducirlo a un determinado tipo de empleo y no a otros, y viceversa, la mayor composición masculina puede dirigirle a un tipo de empleo y excluirle de otros, debido a diferentes elementos que intervienen en la segmentación por género del mercado laboral. De este modo, la mano de obra inmigrante femenina que llega a España a finales de los años ochenta se ve dirigida al servicio doméstico donde se da una segmentación por género y nacionalidad. En la dirección de la inmigración a este sector no interviene sólo una medida gubernamental, como es la política de cupos, sino la demanda en él de un tipo de trabajador, de un sexo concreto, al que se le asocian y presuponen ciertas habilidades. Tanto las medidas legales -política de cupos, regulación laboral especial del servicio doméstico- como los requerimientos de la demanda determinan que, en el servicio doméstico, la mano de obra no sólo sea foránea sino además de mujeres (Herranz, 1997; 1998b; Colectivo Ióé, 2001b).

Por último, el grupo inmigrante posee un *capital social* que ha de tenerse también en cuenta en las posibilidades de su incorporación laboral. Si entendemos por capital social el conjunto de relaciones sociales de carácter informal que se constituyen en un canal de acceso laboral, la intensificación de las relaciones del grupo inmigrante en la nueva sociedad genera mecanismos de incorporación laboral propios del colectivo.

En cualquier circunstancia, sea o no el caso de la migración, la relación informal proporciona ventajas ocupacionales en términos de reducción de costes de oportunidad. Esto ha llevado a algunos autores a hablar de *capital social* (Coleman, 1988; Osterman, 1980) o de *capital relacional* (Requena, 1991) como estas redes de contacto que puede poseer un individuo y que le da poder para ocupar mejores posiciones en el mercado. Estos bienes relacionales dependen de las *posiciones*, más o menos estratégicas, que los individuos tengan en la red social. Los estudios sobre el acceso al mercado laboral o sobre la integración ocupacional tratan de analizar los canales que ponen en contacto y comunicación, en un contexto dado, dos instituciones: las primarias y las laborales (Requena, 1991). Sin embargo, en el caso de las comunidades inmigrantes,

formadas por nuevos actores que se insertan o intentan insertarse laboralmente en la sociedad receptora, las instituciones primarias en las que se ha socializado el sujeto -familia, escuela, en el país de origen- no representan el punto de partida para la movilidad ocupacional de la mano de obra en la nueva sociedad. Más bien, se trata de la posición de este nuevo actor en la sociedad de acogida o de la posición de su grupo de pertenencia -el grupo de personas del mismo origen que coinciden espacio-temporalmente con él en la nueva sociedad-, la que se pone en contacto y comunicación por diversos canales con instituciones laborales.

Puesto que los inmigrantes desconocen o tienen un conocimiento limitado del ámbito para el reclutamiento y el acceso a los puestos de trabajo en la nueva sociedad, se ven obligados a encontrar medios y vías de comunicación, y tomas de contacto informales que les resultan más operativas para acceder a un empleo que los métodos formales que en un principio desconocen (los anuncios en prensa, empresas o agencias de selección, servicios públicos de empleo, etc.). Estos métodos informales de acceder al empleo se basan en referencias de individuos que pertenecen a la misma red social que la persona interesada en encontrar empleo. Esta red social, en el caso de los inmigrantes en la nueva sociedad, suele estar basada en vínculos étnicos pero también en otro tipo de vínculos, religiosos, ideológicos, etc., que les permiten una mayor relación con la sociedad de acogida. El pertenecer a un grupo o colectivo inmigrante y sentirse identificado con él lleva al desarrollo de relaciones intraétnicas funcionalmente válidas para acceder a un empleo, pero el pertenecer a un grupo político o el participar en ciertas prácticas religiosas en la sociedad receptora puede generar relaciones entre la población migrante y autóctona, que resultan muy eficaces para el acceso al empleo.

El capital social de los inmigrantes, que está en función de algunas características del grupo como el idioma y otros, aunque parece que sería más limitado que el de los autóctonos, en algunos contextos puede ser muy importante y crucial para su incorporación laboral. Los inmigrantes pueden detentar posiciones estratégicas en la sociedad de acogida debido al contexto o a su pertenencia a ciertos grupos influyentes. Las ideologías y los vínculos que las personas establecen a partir de ellas pueden resultar más o menos claras en organizaciones formales (partidos políticos, asociaciones, sindicatos, etc.), pero pueden convertirse en un *presupuesto* en grupos inmigrantes resultantes del exilio. *Presupuesto* que puede dar entrada a un colectivo en un sistema de redes sociales en la nueva sociedad que resulta muy eficaz para su integración en la estructura ocupacional. Este presupuesto ideológico, por ejemplo, fue algo que benefició a inmigrantes latinoamericanos del exilio llegados durante la transición política española, refugiados o no, en su autoempleo. En los dos casos que he estudiado de autoempleo exitoso la *presupuesta* ideología de estos inmigrantes es un elemento que acerca e introduce a miembros del colectivo en los dos sectores: la venta ambulante y la odontología. En ambos sectores se estaban dando importantes cambios de acuerdo a nuevas ideologías surgidas en la transición política, lo

que fue bien explotado por unos actores que supuestamente compartían una forma de ver la realidad. En el caso de la venta ambulante en Madrid, la izquierda en el poder municipal, junto a otras organizaciones de ayuda al refugiado, no sólo fomentaron un tipo de actividad artesanal en relación a esta práctica comercial, como forma de impulsar un cambio cultural e ideológico, sino que la apoyó, fue permisiva y concedió los primeros y mejores permisos a latinoamericanos. En el caso de la odontología, la apertura política generó cambios innovadores, tanto en las formas empresariales –aparecieron las cooperativas–, como en la forma de entender el servicio de salud bucodental, como un bien para la totalidad de la población y necesariamente accesible para la misma. La ideología de una mayor popularización de los servicios de la salud bucodental y de una necesaria contracción del elitismo de los profesionales en el sector, conectaba muy bien con la supuesta ideología de izquierdas de los odontólogos latinoamericanos del exilio, por lo que se convertían en sujetos idóneos para el cambio en el sector.

Por otra parte, los recursos organizacionales que surgen en la comunidad inmigrante por las redes que se generan entre los coétnicos en la nueva sociedad -ayuda recíproca, organizaciones étnicas formales, trasvase de información y de recursos, etc.- incrementan, como veremos a continuación, la probabilidad de éxito e incluso pueden dar a los inmigrantes una ventaja frente a los nativos en contextos favorables o neutros, especialmente en los intentos empresariales (Aldrich y Zimmer, 1986), o pueden, en contextos negativos, ayudar a la supervivencia mediante la generación de diferentes estrategias étnicas. De este modo, hay que tener en cuenta el *capital social* de los inmigrantes en su inserción laboral en la nueva sociedad, como un recurso más que habría que añadir a su capital humano, pero que se desarrolla en relación al contexto de recepción que éstos encuentran.

## Redes étnicas y estrategias colectivas

El enfoque histórico-estructural de Alejandro Portes y sus colaboradores, considera la migración como un fenómeno colectivo y no individual. Los actores que emigran, lo hacen junto a otros y tienen sus referentes en otros -con los que intercambian información y ayuda-, por lo que *la migración es un fenómeno social* en el que los actores participan de forma interrelacionada. Para explicar estos movimientos colectivos de población se introduce el concepto de *red social*, que permite a este enfoque teórico explicar la orientación, continuación y dimensión de los flujos de mano de obra en circunstancias económicas que no favorecían este movimiento de personas y a pesar de la distancia y otras barreras. En este sentido, se habla de *red social migratoria* como el conjunto de relaciones sociales informales, entre los migrantes y los potenciales migrantes, que vinculan las sociedades emisoras y receptoras. Sin embargo, este concepto no es introducido simplemente por ser considerado como un mecanismo perfecto para explicar el

vínculo entre país emisor y receptor, sino por las conceptualizaciones que hace la perspectiva neomarxista del mercado de trabajo como un mercado imperfecto. La mano de obra migrante circula por un *mercado laboral mundial*, pero éste es imperfecto, y es en este mercado imperfecto donde las redes sociales cobran efectividad como sistema de asignación ocupacional. Las redes de relaciones entre los inmigrantes no sólo intervienen en la decisión de emigrar a un lugar determinado, sino en la conexión de la oferta en el país emisor con la demanda en el país receptor. De este modo, el concepto de red social resulta importantísimo y muy útil para explicar los modos de asentamiento en la nueva sociedad porque, aunque considerásemos que es la demanda laboral en la sociedad receptora la que determina la llegada de inmigrantes, no basta con que existan puestos vacantes puesto que es necesario que la oferta migrante tenga conciencia de su existencia y acceda a ellos. Además, una vez en la sociedad de acogida, las estrategias que los inmigrantes desarrollan en ella para acceder a los empleos, o para moverse en un determinado segmento del mercado laboral, están también basados en la red de relaciones sociales.

Las redes sociales o el conjunto de relaciones personales de una persona se convierten en un medio efectivo para disminuir o abaratar los elevados costes que supone la integración ocupacional, constituyendo un *capital social* para la misma (Osterman, 1980; Coleman, 1988; Requena, 1991) como hemos visto. En determinadas circunstancias, como puede ser la migración, estas redes sociales cumplen la función primordial de adjudicar posiciones en la estructura ocupacional que, de alguna forma, no puede satisfacerse por los canales oficiales.

La red de relaciones se hace más densa conforme los lazos entre los actores son más fuertes, dependiendo la fortaleza de los mismos de la cantidad de tiempo de estas relaciones, la intimidad y la intensidad emocional de la relación, y de los servicios recíprocos que caracterizan el lazo o relación. Pero a veces, en circunstancias especiales, como es encontrar un empleo, se establecen largas cadenas de lazos débiles, de tal forma que se convierten en sumamente útiles. Los lazos débiles se convierten en *fuertes* pues son los responsables del paso de informaciones cruciales. Es lo que Marc Granovetter denomina *la fuerza de los lazos débiles*, que permiten la información laboral de carácter informal a través de relaciones externas a la familia o el grupo de amigos cuya información acerca del trabajo suele ser la misma (Granovetter, 1973). En el caso de las migraciones se produce esta fortaleza de lazos débiles en un contexto que no es el propio: los emigrantes son maximizadores de recursos como la información, aunque entre ellos las relaciones antes del hecho migratorio fueran *débiles*.

Las relaciones sociales entre coétnicos tienden a intensificarse en la sociedad de acogida y no sólo tienen una función para el acceso al empleo sino para el trasvase de información y recursos de todo tipo, para ayuda y apoyo material y psicológico, para protegerse frente a la hostilidad del medio, para ejercer control en la colonia, etc. En primer lugar, la información necesaria sobre la sociedad de acogida lleva a que el recién llegado dependa del ya asentado. Así, general-

mente, los inmigrantes recién llegados tienden a emplearse o autoemplearse en sectores donde la mayoría de los trabajadores son inmigrantes. Las *conexiones de mutualidad y ayuda* sobre las que reposan los inmigrantes en la nueva sociedad les llevan a crear recursos y estrategias que compensan la dureza u hostilidad del contexto que ellos encuentran, es decir, su vulnerabilidad en él. Por otra parte, las estructuras sociales de la comunidad étnica o inmigrante -formales o informales- producen organizaciones que conectan a los individuos con las organizaciones e instituciones de la sociedad receptora. La interacción intensa dentro de un medio extraño común y la formación de organizaciones e instituciones inmigrantes refuerzan la identidad étnica e intensifican la sensación de comunidad y de pertenencia al grupo. Surge así la conciencia de grupo étnico o la *etnicidad* y se intensifican las conexiones sociales entre los miembros del grupo étnico (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990). El *asociacionismo inmigrante* es así una estrategia colectiva basada en las redes sociales étnicas y que tiende al mismo tiempo a reforzarlas.

Otra estrategia colectiva de los grupos inmigrantes son las *concentraciones de inmigrantes* en el lugar de acogida, tanto residenciales como ocupacionales o en áreas de ocio y reunión. La operatividad y eficacia de las redes sociales informales depende de su nivel de *interacción cara a cara* y estas concentraciones permiten este tipo de relación, intensificando la eficacia de la red en su funcionalidad para localizar y acceder al empleo. Estas concentraciones, una vez establecidas, promueven frecuentes interacciones cara a cara, reproduciendo el sentido de comunidad y autoidentificación con el grupo y con miembros del mismo, aumentando la conciencia étnica o etnicidad, los intereses comunes y la solidaridad étnica (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990). Todo esto, además de otras ventajas (regulan el ritmo de aculturación, preservan estilos de vida valorados, ejercen control social sobre los jóvenes) explica por qué, en contra de lo que prevé la teoría asimilacionista -una mayor dispersión con el tiempo-, los grupos tienden a agruparse en las áreas que lo hicieron sus antepasados (Portes y Rumbaut, 1990).

La *concentración espacial*, como es el caso de las mujeres dominicanas en la ciudad de Arava (Herranz, 1996b), el de marroquíes en áreas céntricas de Madrid (barrio de Lavapiés), o el de ecuatorianos y peruanos en el parque de El Retiro, y la *concentración sectorial*, como por ejemplo en España, los marroquíes en la construcción, los senegaleses en la venta ambulante, los asiáticos en la hostelería, el comercio e importación y en la venta de flores (Beltrán, 1996; 2000; Nieto, 2002), los africanos en el sector agrícola (Santana, 2000), las mujeres latinoamericanas en el servicio doméstico (Herranz, 1997, 1998b), etc., son estrategias colectivas que surgen por el fortalecimiento de relaciones intraétnicas que posibilitan una rápida transmisión de información, y que se perpetúan porque suponen un canal de acceso laboral muy eficaz en un determinado contexto (Martínez, 1997). En algunos casos, a la *concentración sectorial* se suma la *concentración espacial* de las empresas, como es el caso de los mayoristas y distribuidores argentinos en la zona centro de Madrid (Herranz, 1996a), o el de los comercios chinos y marro-

quies en la misma zona que resulta una estrategia dinamizadora del comercio al atraer a los consumidores a ese lugar de la ciudad.

Estrategias étnicas colectivas desarrolladas por las redes sociales inmigrantes son fundamentales en la prosperidad económica de los empresariados inmigrantes. La posibilidad de acceder a una mano de obra ilegal y barata de coétnicos es, como vimos, otra estrategia que los empresarios inmigrantes utilizan para su propio éxito económico y se basa también en las redes sociales intraétnicas, y en la concentración del colectivo. Otros mecanismos basados en la intensificación de las relaciones informales dentro del grupo y por el sentimiento de etnicidad generan oportunidades de éxito y progreso económico en las empresas inmigrantes y propician una tendencia a la formación de nuevos negocios: compartir trabajo, no dejar una posición o negocio hasta que no se encuentre a otro coétnico para reemplazarle, ayudar a un coétnico en un negocio sin salario a cambio, aprender de otro coétnico las habilidades para una determinada actividad, etc.

En la creación de empresas a partir de la venta ambulante en el colectivo argentino, el trabajar para los empresarios incipientes, tanto en la venta ambulante como en sus primeras empresas de distribución y venta al por mayor, no sólo benefició a otros argentinos como medio de subsistir sino que les dispuso a emprender similares iniciativas, provocando una gran competencia en el colectivo. Compartir puestos de venta y licencias, adquirir diversas licencias en sitios estratégicos que proporcionaban empleo a otros argentinos, emplear a coétnicos en determinados puestos, sin dejar la licencia, mientras se montaban empresas de distribución y venta al por mayor o pequeños comercios, dedicarse a la distribución informal de mercancías a diferentes puestos ambulantes de cuyas licencias eran propietarios, fueron prácticas muy habituales en el colectivo argentino de principios de los años ochenta. Muchos de los mayoristas argentinos de la zona centro de Madrid trabajaron para otros pioneros y formaron su empresa a imitación; otros, pequeños comerciantes autónomos, también han trabajado con estos primeros empresarios hasta acumular un pequeño capital que les permitiera su independencia. Muchos otros, sin haber tenido relación laboral directa con estos empresarios, han creado sus propias empresas en el sector del comercio de bisutería y complementos a imitación (Herranz, 1996a).

Del mismo modo, la apertura de clínicas de odontología en cadena por el colectivo latinoamericano durante los años ochenta fue posible gracias a la expansión e intensificación de la red social en el colectivo. A pesar de la importante expansión del sector odontológico y de la escasez de odontólogos autóctonos, los profesionales latinoamericanos del exilio se encontraron con muchas barreras institucionales, primero, en cuanto a la homologación de sus títulos y, después, en cuanto a su colegiación, requisitos ambos para trabajar, lo que llevó a que la mayoría de estos profesionales trabajaran durante una media de dos a cuatro años en la ilegalidad. En principio trabajaron en clínicas privadas de españoles y en cooperativas de manera informal, pero

según iban obteniendo sus credenciales abrían su propia clínica privada. El aumento progresivo de la demanda en el sector producía un incremento de la apertura de pequeñas clínicas privadas, especialmente en zonas desasistidas de lo que se benefició el colectivo latinoamericano. Pronto los propietarios latinoamericanos con los papeles en regla establecieron pequeñas sociedades privadas con los que no tenían aún sus homologaciones o compartían una pequeña clínica al 50%, dando trabajo a los recién llegados mediante el empleo informal. Éstos, según iban obteniendo sus credenciales para trabajar legalmente –homologación y colegiación– también iban abriendo sus propias clínicas ayudando con el mismo sistema a nuevos llegados. Empleados de manera informal por sus compatriotas, ahorran mientras obtenían sus convalidaciones y, cuando las lograban, abrían su propia clínica. Esto generó la apertura de clínicas privadas en cadena y atrajo a más odontólogos, especialmente argentinos, aumentando la inmigración de estos profesionales. La problemática común de estos profesionales en cuanto a homologaciones y colegiaciones les llevó a asociarse para reivindicar estas credenciales vía jurídica lo que fomentó su interrelación e intensificó sus estrategias de ayuda en el empleo (Herranz, 2000).

La familia y el linaje en los pueblos de origen pueden también intensificarse en el fenómeno migratorio y ser fundamentales para la prosperidad económica de un empresariado étnico. En algunos colectivos como el chino se puede hablar de una organización familiar transnacional (Nieto, 2002) de tal forma que los lazos familiares son la base del empleo internacional en sus negocios (Beltrán, 1996; 2000). Cuando la oferta en la hostelería de un país occidental se ha ido saturando, los inmigrantes chinos han ido abriendo negocios en otros países europeos patrocinando la emigración de parientes cada vez más lejanos y generando una economía étnica transnacional. Se desarrolla de este modo una red social familiar-transnacional donde la movilidad de la mano de obra, la información, el capital, la formación y los conocimientos, circulan con asiduidad y se favorece el mantenimiento de unos vínculos muy directos con los pueblos de origen (Beltrán, 2000).

Como vemos, la intensificación de la red social y del sentimiento de etnicidad en los grupos inmigrantes son generadores de estrategias colectivas que, no sólo sirven para entrar en un sector económico y formar un empresariado o economía étnica, sino para dinamizarlo y tener trayectorias exitosas en él, incluso con ventajas sobre la población autóctona.

## **Conclusión**

Según ha aumentado la inmigración en España se ha ido diversificando en sus formas de incorporación laboral, con el resultado de un incremento de la formación de negocios inmigrantes, tal como se muestra en este volumen. En las dos últimas décadas, en las que ha aumentado

la población extranjera de forma espectacular, se han producido en España grandes cambios económicos, sociales y políticos insertos en la creciente globalización de la economía mundial y en la internacionalización de su economía. La transición hacia un régimen político democrático a finales de los años setenta abrió a España al exterior, tanto mediante la internacionalización de su economía en un sistema económico mundial cada vez más globalizado, como por la integración de su actividad política en un marco de referencia mundial, más en concreto por su alineamiento con los países occidentales desarrollados, con Estados Unidos y la Comunidad Europea. La internacionalización política y económica de España provocó grandes cambios sociales y culturales en la población española y de reestructuración económica que se empezaron a vislumbrar a finales de la década de 1980. Es en este contexto de transformación y cambio donde los flujos migratorios se han insertado con una variedad de trayectorias económicas entre las que han surgido las iniciativas empresariales.

A medida que España va internacionalizando su economía e insertándola en el sistema económico mundial, aumenta la demanda laboral inmigrante en sus grandes capitales. En estas ciudades aumentan los empleos en los servicios de bajo salario que demandan una mano de obra femenina. Estos empleos son rechazados por la población autóctona con mayor formación y mayor nivel de renta que las generaciones anteriores, y a ellos se dirige a la mano de obra inmigrante por medio de la política de inmigración o de cupos en los años noventa. Los flujos migratorios que se dirigen a estas ciudades ajustan su proceso de feminización al proceso de feminización de la demanda laboral inmigrante en ellas. Pero en estas ciudades, se generan también estructuras de oportunidad para negocios inmigrantes en determinados sectores en transformación y en expansión (comercio, hostelería, servicios a domicilio, etc.) y en determinados espacios de la ciudad. Aparecen así iniciativas autónomas y empresariales de los inmigrantes, en muchos casos exitosas, junto al reclutamiento de mano de obra inmigrante en sectores secundarios que rechazan la población autóctona. A medida que aumenta el volumen de los colectivos, algunos de estos pequeños negocios pueden servir para cubrir las necesidades y demandas de los mismos como sucede con los locutorios y centros de envíos de dinero. Estas iniciativas empresariales generan otras a imitación dentro de determinados colectivos siendo esta forma de incorporación laboral una estrategia muy significativa para ellos.

En la formación de negocios inmigrantes es fundamental encontrar un *contexto favorable* para los mismos (en cuanto a la demanda del producto o servicios que se ofrecen, así como por los puestos vacantes en el sector) por lo que una sociedad en continua expansión económica como la española y, en concreto, ciudades con un especial crecimiento económico y del consumo y un espectacular y constante proceso de terciarización como es el caso de Madrid, se convierten en un contexto en el que pueden emerger diversos tipos de empresariado inmigrante en el sector servicios. A este contexto favorable para ciertos negocios hay que sumar el hecho de

que a la mano de obra inmigrante se le cierra las puertas en determinados segmentos del mercado laboral, lo que les lleva a considerar el autoempleo como una estrategia de inserción ante la discriminación laboral que sufren.

Sin embargo, en estos contextos, favorables para los negocios y discriminatorios en cuanto al empleo para los inmigrantes, la situación de la población inmigrante puede resultar ventajosa para el éxito empresarial en relación a la autóctona. Los casos que he estudiado en el colectivo latinoamericano, constatan que las *estrategias colectivas* de los grupos inmigrantes basadas en redes de relaciones intraétnicas y en la ayuda mutua son fundamentales para la formación de estos negocios, su extensión y prosperidad. La intensificación de las relaciones o lazos étnicos que surgen por el fenómeno migratorio, no sólo proporcionan empleo a los recién llegados y nutren a las empresas de mano de obra coétnica, sino que aportan experiencia y conocimientos para que surjan iniciativas autónomas en el colectivo dentro del mismo sector económico.

Así, el análisis del empresariado inmigrante ha de centrarse, por un lado, en las diversas variables de carácter contextual que generan una estructura de oportunidad, llevando a cabo una *exhaustiva exploración del sector concreto* en el que se integra dicho empresariado; y, por otro, ha de *examinar las redes étnicas y estrategias colectivas* que surgen a partir de ellas en el colectivo inmigrante en su adaptación a este contexto favorable. La formación de negocios en cadena en el mismo sector por parte de miembros del mismo colectivo se explica por los vínculos coétnicos y las estrategias colectivas que desarrollan.

## Bibliografía

- ALDRICH, H. y ZIMMER, C. (1986) "Entrepreneurship Through Social Networks", en SEXTON, D. y SMILOR, R. (eds.) *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge, MA: Ballinger.
- BACH, R. L. (1978) "Mexican Immigration and the American State" *International Migration Review*, vol. 12, pp. 536-558.
- BALES, K. (2000) *La Nueva Esclavitud en la Economía Global*. Madrid: Siglo XXI Editores.
- BEAN, F.D. TIENDA, M. (1987) *The Hispanic Population of the United States*. New York: Russell Sage Foundation.
- BECKER, G. (1964) *Human Capital*. New York: National Bureau for Economic Research. (Traducción castellana: *El Capital Humano*. Madrid: Alianza 1983).
- BELTRÁN, J. (1996) *Parentesco y organización social en los procesos de emigración internacional chinos*. Tesis doctoral. Departamento de Antropología Social de la Universidad Complutense de Madrid.
- BELTRÁN, J. (2000) "La empresa familiar: trabajo redes sociales y familia en el colectivo chino" *Ofrim*, nº. 6, pp. 129-153.

- BOISSEVAIN, J., BLASCHKE, J., GOTENBERG, H., JOSEPH, I., LIGHT, I., SWAY, M., WALDINGER, R. y WERBNER, P. (1990) "Ethnic Entrepreneurs and Ethnic Strategies" en WALDINGER, R. et al. *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage Publications, pp. 131-156.
- BOISSEVAIN, J. y GROTENBERG, H. (1986) "Culture, Structure and Ethnic Enterprise: the Surinamese of Amsterdam". *Ethnic and Racial Studies*, vol. 9, pp. 1-23.
- BONACICH, E. (1972) "A Theory of Ethnic Antagonism: The Split Labor Market". *American Sociological Review*, vol. 37, pp. 547-59.
- BONACICH, E. (1973) "A Theory of Middleman Minorities". *American Sociological Review*, vol. 88, pp. 583-594.
- BONACICH, E. (1976) "Advanced Capitalism and Black/White Relations: A Split Labor Market Interpretation". *American Sociological Review*, vol. 41, pp. 34-51.
- BONACICH, E. y MODELL, J. (1980) *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*. Berkeley: University of California Press.
- CACHÓN, L. (1995) "Marco institucional de la discriminación y tipos de inmigrantes en el mercado de trabajo en España". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n.º. 69, pp. 105-124.
- CACHÓN, L. (1997) "Segregación sectorial de los inmigrantes en el mercado de trabajo en España". *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n.º. 10, pp. 49-73.
- CACHÓN, L. (1999) *Prevenir el racismo en el Trabajo en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.
- CARRASCO CARPIO, C. (1999) *Mercados de trabajo: Los inmigrantes económicos*. Madrid: Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.
- COLEMAN, J. S. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95-120.
- COLECTIVO IOÉ. (1998) *Inmigración y trabajo. Trabajadores inmigrantes en el sector de la construcción*. Madrid: INSERSO.
- COLECTIVO IOÉ. (1999a) *Inmigración y trabajo. Trabajadores inmigrantes en el sector de la hostelería*. Madrid: IMSERSO.
- COLECTIVO IOÉ. (1999b) *Inmigrantes, trabajadores, ciudadanos: una visión de las migraciones desde España*. Valencia: Patronat Sur-Nord de la Universitat de Valencia.
- COLECTIVO IOÉ. (2001a) *¡No quieren ser menos!: Exploración sobre la discriminación de los inmigrantes en España*. Madrid: UGT.
- COLECTIVO IOÉ. (2001b) *Mujer, migración y trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- DOERINGER, P. B. y PIORE, M.J. (1971) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass: Lexington Books.
- EDWARDS, R.C. (1975) "The Social Relations of Production in the Firm an Labor Market Structure" en EDWARDS, R.C., REICH, M. and GORDON, D. M. (eds.). *Labor Market Segmentation*. Lexington: D.C. Heath, pp. 3-26. (Traducción castellana). "Las relaciones sociales de producción de la empresa y la estructura del mercado de trabajo", en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo. Teorías y aplicaciones*. Madrid: Alianza Universidad, 1983, pp. 395-421.

- FISCHER, C. S. (1982) *To Do Well among Friends. Personal Networks in Town and City*. Chicago: University of Chicago Press.
- GORDON, D.M. (1972) *Theories of Poverty and Underemployment: Orthodox, Radical and Dual Labour Market Perspectives*. Lexington: D.C. Heath.
- GRANOVETTER, M. (1973) "The strength of weak ties". *American Journal. Sociology*, vol. 78, nº. 6, pp. 1360-1380.
- GUARNIZO, L.E. (1992) *One Country in Two: Dominican-owned Firms in New-York and in the Dominican Republic*. Baltimore: Maryland.
- HEISLER, M. O. (1992) "Migration, International Relations and New Europe: Theoretical Perspectives from Institutional Political Sociology". *International Migration Review*, vol. 26, nº. 2, pp. 596-622.
- HERRANZ, Y. (1996a) *Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid. Importancia del contexto de recepción*. Tesis doctoral sin publicar.
- HERRANZ, Y. (1996b) "La concentración dominicana en Aravaca". *Género y Sociedad*, vol. 4, nº. 1, pp. 63-101.
- HERRANZ, Y. (1997) "Transformación del mercado laboral de Madrid y feminización de la inmigración latinoamericana", en V. MAQUEIRA y M. J. VARA, *Género, clase y etnia en los nuevos procesos de globalización*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- HERRANZ, Y. (1998a) "La inmigración latinoamericana en distintos contextos de recepción". *Revista Migraciones*, nº. 3, pp. 31-51.
- HERRANZ, Y. (1998b) "Servicio doméstico y feminización de la inmigración en Madrid". *Ofrim Suplementos*, pp. 65-83.
- HERRANZ, Y. (2000) "La inmigración profesional en España y las barreras institucionales a su incorporación laboral: el caso de los odontólogos latinoamericanos". *Ofrim Suplementos*, pp. 98-127.
- HOUT, M. (1986) "Opportunity and the Minority Middle-class: A Comparison of Blacks in the United States and Catholics in Northern Ireland". *American Sociological Review*, vol. 51, pp. 214-23.
- LIGHT, I. (1972) *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley: University of California Press.
- LIGHT, I. (1984). "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America". *Ethnic and Racial Studies*, vol. 7, pp. 195-216.
- LIGHT, I. and BONACICH, E. (1988) *Immigrant Entrepreneurs*. Berkeley: University of California Press.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1997) *La integración social de los inmigrantes extranjeros en España*. Madrid: Trotta.
- MOORE, J. and PACHÓN, H. (1985) *Hispanics in the United States*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- NIETO, G. (2002) "La emigración de Qingtian a España. Reflexiones desde una perspectiva de género", en Ana GARCÍA MINA y M. José CARRASCO (editoras) *Cuestiones de género en el fenómeno de las migraciones*. Madrid: Universidad Pontificia de Comillas.
- OSTERMAN, P. (1980) *Getting Started: The Youth Labor Market*. Cambridge: MIT Press.
- OTEIZA, E. (1971) "Emigración de profesionales, técnicos y obreros cualificados argentinos a los Estados Unidos". *Desarrollo Económico*, nº. 10 pp. 429-454.

- PESSAR, P. (1984) "The Linkage between the Household and the Workplace of Dominican Women in the United States". *International Migration Review*, vol. 18, pp. 1188-1211.
- PIORE, M. (1975) "Notes for a Theory of Labor Market Stratification" en EDWARDS, R. C., REICH, M. y GORDON, D. M. (eds) *Labor Market Segmentation*. Lexington, Mass: Lexington Books, pp. 125-149. (Traducción castellana: "Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo", en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Madrid: Alianza Universidad 1983, pp. 193-221.
- PIORE, M. (1979a) *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PIORE, M. (1979b) "The "Illegal Aliens" Debate Misses the Boat" en PIORE, M.J. (comp.) *Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist Views*. Nueva York: Sharpe. (Traducción castellana). *Paro e inflación. Perspectivas institucionales y estructurales*. Madrid: Alianza Editorial 1983.
- PIORE, M. J. y BERGER, S. (1980) *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PORTES, A. (1981) "Modes of Structural incorporation and Present Theories of Labor Immigration" en KRITZ, M. M., KEELY, C. B. y TOMASI, S. M. (eds.) *Global Trends in Migration: Theory and Research on International Population Movements*. New York: Center for Migration Studies, pp. 279-397.
- PORTES, A. (1987) "The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami". *Sociological Perspectives*, vol. 30, pp. 340-372.
- PORTES, A. (2000) "Immigration and the Metropolis: Reflection on Urban History". *Journal of International Migration and Integration*, vol. 1, nº. 2: pp. 153-175.
- PORTES, A. y BACH, R. (1985) *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- PORTES, A. y BÓROZC, J. (1989) "Contemporary Immigration: Theoretical Perspectives on its Determinants and Modes of Incorporation". *International Migration Review*, vol. 13, nº. 3, pp. 606-630. (Traducción castellana) "Inmigración contemporánea: perspectivas teóricas sobre sus determinantes y modos de incorporación". *Alfoz*, nº. 91/92, 1983, pp. 20-32.
- PORTES, A. y GUARNIZO, L. (1990) *Tropical Capitalists: U.S. Bound Immigration and Small-Enterprise Development in the Dominican Republic*. (Traducción castellana) *Capitalistas del Trópico: la inmigración en los Estados Unidos y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana*. República Dominicana: FLACSO 1991.
- PORTES, A. y JENSEN, L. (1987) "What's an Ethnic Enclave? The Case for Conceptual Clarity". *American Sociological Review*, vol.52, nº. 6, pp. 768-771.
- PORTES, A. y MANNING, R.D. (1986) "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples" en NAGEL, J. y OLZAK, S. (eds.) *Comparative Ethnic Relations*. New York: Academic Press. pp. 47-68.
- PORTES, A. y RUMBAUT, R.G. (1990) *Immigrant America*. California: University of California Press.
- PORTES, A. y STEPICK, A. (1985) "Unwelcome Immigrants: The Labor Market Experiences of 1980 Cuban and Haitian Refugees in South Florida". *American Sociological Review*, vol. 50, pp. 493-514.

- REQUENA, F. (1990). "Algunas consideraciones sobre la integración en el mercado de trabajo". *Anuario de la UNED*, nº. 4, pp. 345-64.
- REQUENA, F. (1990/91) "Redes sociales y mecanismos de acceso al mercado de trabajo". *Sociología del Trabajo*, nº. 11, pp. 117-140.
- REQUENA, F. (1991) *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: CIS.
- RIBAS MATEOS, N. (2004) *Una invitación a la Sociología de las Migraciones*. Barcelona: Edicions Bellaterra.
- SANDERS, J. M. y NEE, V. (1987) "Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy". *American Sociological Review*, vol. 52, nº. 6, pp. 745-767.
- SASSEN-KOB, S. (1988) *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge (Mas.): Cambridge University Press. (Traducción castellana) *La movilidad del trabajo y del capital: un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social 1993.
- SANTANA, A. (2000) "Los trabajadores extranjeros en el sector agrícola". *Ofrim Suplementos*, pp. 41-73.
- SLEMENSON, M. et al. (1970) *Emigración de científicos argentinos. Organización de un éxodo en América Latina*. Buenos Aires: Instituto Torcuato di Tella.
- SOLÉ, C. y PARELLA, S. (2005) *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Barcelona: Fundación CIDOB.
- STEPICK, A. y PORTES, A. (1986) "Flight into Despair: A Profile of Recent Haitian Refugees in South Florida". *International Migration Review*. vol. 20, nº. 2, pp. 329-350.
- WALDINGER, R., ALDRICH, H. y WARD, R. (1990) "Opportunities, Group Characteristics, and Strategies" en WALDINGER, R. et al., *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage Publications. pp. 13-48.
- WALDINGER, R., McEVOY, D. y ALDRICH, H. (1990) "Spatial Dimensions of Opportunity Structures" en WALDINGER, R. et al., *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage Publications. pp. 107-130.
- WARD, R. (1984) "Minority Settlement and the Local Economy" en ROBERTS, B., FINNEGAN, R., GALLIE, D. (eds.), *Approach Economic Life: Economic Restructuring, Employment, and the Social Division of Labor*. Manchester: ESRC and Manchester University Press.
- WILSON, K. y MARTIN, W. A. (1982) "Ethnic Enclaves: A comparison of the Cuban and Black Economics in Miami". *American Journal of Sociology*, vol. 88, pp. 135-160.
- WILSON, K. y PORTES, A. (1980) "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami". *American Journal of Sociology*, vol. 86, pp. 295-319.