

### III. Causas de las iniciativas empresariales de los inmigrantes

---

Este capítulo analiza las entrevistas en profundidad realizadas a inmigrantes emprendedores en Barcelona, Madrid y Valencia, desde la perspectiva de las motivaciones que conducen a los inmigrantes a culminar una iniciativa empresarial en la sociedad receptora. Las narraciones de las personas entrevistadas dan cuenta de la heterogeneidad de proyectos migratorios, perfiles de empresarios, trayectorias y motivaciones que hay detrás de toda actividad empresarial.

Los resultados de esta investigación permiten avanzar en el conocimiento científico de las causas que explican por qué algunos inmigrantes deciden trabajar por su cuenta, en el contexto español. A continuación presentamos una tipología de las diferentes causas, agrupadas a partir de tres tipos de factores explicativos. En primer lugar, el «enfoque de la desventaja» (*disadvantage thesis*) (Min y Bozorgmehr, 2003). Explica la proclividad de algunos inmigrantes hacia el autoempleo como reacción a las barreras y obstáculos, tanto en el acceso como en la movilidad, a los que se enfrentan en el mercado de trabajo. Un mercado de trabajo segmentado a partir del género, la etnia y la edad, ofrece escasas oportunidades a la fuerza de trabajo inmigrante. Algunos entrevistados argumentan que su decisión de trabajar por su cuenta se debe, principalmente, a la necesidad de afrontar dichas dificultades. Sin embargo, el «enfoque de la desventaja» no es suficiente para entender en toda su complejidad la proclividad hacia el autoempleo. De nuestro trabajo de campo se desprende el predominio de otro tipo de explicaciones de las razones por las que se opta por trabajar por cuenta propia.

En segundo lugar, el enfoque de las «estructuras de oportunidades favorables» atribuye la decisión de establecer una empresa a un entorno económico, social

y legal que favorece la creación de negocios. Por ello, el apartado 3.2. analiza los discursos de los entrevistados que atribuyen la génesis de su proyecto emprendedor a la percepción de un «contexto de recepción» adecuado, como la existencia de consumidores con demandas no satisfechas, mercados poco explotados, con escasa competencia, o bien normativas y condiciones de acceso a los negocios que faciliten la vía empresarial.

En tercer lugar, un tercer enfoque a tener en cuenta para entender las motivaciones de los inmigrantes emprendedores es el que enfatiza las características del inmigrante y del grupo familiar o colectivo al que pertenece. Los «recursos de clase» y los «recursos étnicos» son elementos determinantes tanto del surgimiento como de la supervivencia de estos negocios. A pesar de la existencia de barreras a la integración laboral de los inmigrantes como asalariados y de unas «estructuras de oportunidades» concretas, no estamos ante un colectivo homogéneo. Elementos etnoculturales, como los valores y patrones de conducta, que se transmiten a través de una socialización emprendedora, así como los elementos de carácter material, legados a través de la herencia familiar (propiedad privada de los medios de producción y distribución, patrimonio, capital humano, capital financiero), explican una mayor o menor propensión hacia el autoempleo.

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

El denominado «enfoque de la desventaja» (*disadvantage thesis*) estipula que los inmigrantes presentan una mayor propensión que la población autóctona hacia las iniciativas emprendedoras, a causa de los obstáculos a los que se enfrentan en el mercado de trabajo de la sociedad receptora. Estos obstáculos son: el desempleo, la discriminación laboral por su condición de inmigrantes, las barreras idiomáticas, la dificultad de reconocimiento de sus credenciales educativas, etc. (Light, 1979; Light y Gold, 2000).

A tenor de nuestros resultados, las dificultades que mencionan las personas entrevistadas no están vinculadas a la falta de empleo –por cuanto la actual coyuntura de crecimiento económico en España sigue ofreciendo empleo a los inmigrantes–, sino a la imposibilidad de experimentar movilidad laboral ascendente, o de acceder a ocupaciones, bajo condiciones laborales aceptables

y similares a las de los autóctonos, con salarios elevados y acordes con el nivel educativo del inmigrante. La necesidad de aumentar los ingresos es el principal argumento esgrimido por algunos entrevistados, como el marroquí Usama, que regenta un bar en el barrio de Rocafonda en Mataró (ciudad próxima a la ciudad de Barcelona, que forma parte del área metropolitana de Barcelona); o del chileno Esteban, que decide montar un negocio de empanadillas chilenas después de constatar los bajos salarios que le ofrecían en el sector de la hostelería como asalariado.

*Bueno, desde que he venido he trabajado en la construcción, en el campo durante dos años, porque no sabía hablar (...). Después empecé a buscar una fábrica y desde el 1996 en un fábrica y he trabajado con ellos hasta este año (...). No me llegaba el sueldo, porque yo ahora tengo dos niños, con mil euros no voy a hacer nada, y por eso he pensado en hacer un negocio para sobrevivir, porque mil euros para cuatro personas no llega (Usama, marroquí, Mataró).*

*Sí, sí, es que empecé a buscar trabajo pero no encontré, no encontré para mí, entonces, me puse a hacer los productos que hacía allá en Chile y empezamos y ya (Esteban, chileno, Barcelona).*

La referencia explícita a la dificultad de encontrar un empleo como asalariados, acorde con el nivel educativo, se detecta en algunos empresarios de origen latinoamericano, que optan por el autoempleo como consecuencia de la imposibilidad de incorporarse en el mercado general, desempeñando la actividad profesional que ejercían en su país de origen. La vía emprendedora se convierte, en estos casos, en una estrategia para evitar la «inconsistencia de estatus».<sup>(1)</sup> Así lo cuentan dos entrevistados colombianos, Óscar y Felipe, afincados en Barcelona y propietarios de dos prósperos negocios: una empresa de impresión, diseño y publicidad, y un periódico dirigido a la población hispana, respectivamente.

*Aquí hay gente tan capacitada, tan capacitada y no sólo tan capacitada sino tan capaz. Sí, ¿me entiende? Y no sólo eso, sino tan profesional, que son tres temas en uno. Y verlos relegados a nada, socialmente, laboralmente y profesionalmente. Eso es muy duro y es verraco hermano. Si aquí no hubiera tanta*

(1) Consiste en la discrepancia entre el nivel educativo (medio/alto) del inmigrante y la (baja) cualificación necesaria para realizar la tarea correspondiente al puesto de trabajo que desempeña.

*discriminación social ni racial y si nosotros, los inmigrantes, yo no hablo de los suramericanos, no, yo hablo a nivel de todo el mundo... Porque es que hay gente muy capacitada... Si aquí le dieran como ese espacio a la gente, hermano, aquí la gente triunfaría, y triunfaría de otra manera. Como triunfaría en su país, si se le diera esa oportunidad y si se le diera ese espacio. Pero aquí en Cataluña la sociedad es muy cerrada, es muy cerrada (Óscar, colombiano, Barcelona).*

*Y también fue el hecho de que para mí fue bastante difícil encontrar cabida en un medio de comunicación local, ¿no? Por el idioma, principalmente. Y entonces, claro, el interés mío era seguir con el periodismo (Felipe, colombiano, Barcelona).*

Para el caso de las mujeres empresarias, a las situaciones de «inconsistencia de estatus» que afectan al conjunto de la población inmigrada se le añade la discriminación laboral por razón del género. Así nos lo cuenta Rocío, mujer peruana licenciada en Derecho en su país de origen, que establece su propia asesoría jurídica en Madrid, al constatar que su doble condición de mujer y extranjera es un obstáculo insalvable para el ejercicio de su profesión como asalariada:

*Entonces, como muchos tenemos preparación y experiencia, pues traté de introducirme en el mercado laboral como trabajadora por cuenta ajena y vi que había muchas barreras. La sociedad no estaba preparada y tampoco yo aceptaba las condiciones que se me ofrecían. Entonces, la otra posibilidad era ésa, hacerse trabajadora por cuenta propia y bueno, estudiando un poco y eso, pues empezamos a tener ideas y a prepararnos (...). Porque al ser mujer y tener cargas familiares, ser inmigrante, eso son las cosas internas, y las cosas externas, la sociedad, el mercado laboral y eso, hace muy difícil que una mujer con mis características pueda introducirse. Por eso yo era la que más interés tenía y empezamos con la idea del negocio (Rocío, peruana, Madrid).*

La imposibilidad que experimentan muchas mujeres inmigrantes de abandonar el servicio doméstico para conseguir empleos, como asalariadas, que les reporten mejores condiciones de trabajo, es el detonante de que muchas de ellas se planteen un proyecto empresarial propio en la sociedad receptora y lo lleven a cabo.

*Pues, una de las señoras hablando un día me dio la idea de que puedo coser en vez de limpiar. Entonces desde ese día empecé a pensar cómo montarlo, dónde montarlo, con qué ayuda, con qué financiación. Así, en un principio estaba trabajando en casa, cosiendo para tiendas (Doroka, búlgara, Madrid).*

*Yo decido montar un negocio cuando estuve sin trabajo, estuve en el paro, porque como estaba trabajando en el servicio doméstico, pues el servicio doméstico no da paro, entonces trabajé nueve años en el servicio doméstico y nada que ver... (Zoila, peruana, Madrid).*

*Hemos decidido crear la empresa por la experiencia que uno tiene en limpieza y porque una ha trabajado en muchas empresas de limpieza y no hay reconocimiento del personal, porque una trabaja mucho y no le hacen fija, le dan un contrato de un año y luego se va a la calle. Entonces eso nos ha conducido a formar una empresa de limpieza, pensando en el bienestar del trabajador, más que todo de los inmigrantes, eso es lo que nos ha empujado a formar una empresa de limpieza (Mariana, ecuatoriana, Madrid).*

Por último, desde una perspectiva de género, las dificultades de conciliación de la vida familiar y laboral para la mujer con un empleo fuera del hogar, se convierte en la motivación de las iniciativas empresariales de muchas mujeres en general y de las inmigrantes en particular. L. Oso y N. Ribas (2004), en su estudio sobre mujeres empresarias de origen inmigrante en España, detectan que el hecho de establecerse por cuenta propia sirve a muchas mujeres para gestionar mejor su tiempo de trabajo, de modo que una mayor flexibilidad en su actividad laboral les permite atender mejor sus cargas familiares. Así lo expresa una de las mujeres entrevistadas en nuestro estudio. Amparo decide abrir una empresa, junto a sus hijas, para permitir que ellas puedan «estar pendientes de su casa» y evitar que sean «echadas del trabajo». Eso justamente le ocurrió a una de sus hijas, en cuanto la empresa descubrió que estaba embarazada.

*Pues desde que llegamos ellas querían, pues como invertir en algo... eh... un trabajo fijo, además poder, lo que ahora dicen tanto, atender la casa y el trabajo. Entonces, pues, a raíz de eso, surgió la idea de montar una empresita. Eso fue lo principal que nos motivó, el que ellas pudieran tener trabajo al mismo tiempo que pudieran estar pendientes de su casa, ése fue el motivo principal (...). Sí, poder trabajar, poder tener algo de ellas, poder decir, si tienes que llevar la niña*

*al médico poder dejar el trabajo. Lo que le pasó a una de ellas fue que apenas se quedó embarazada pues la echaron (Amparo, colombiana, Madrid).*

Entre las causas asociadas al «enfoque de la desventaja», el presente estudio detecta un elemento de discriminación laboral que no sólo se vincula a la condición de inmigrante o al género, sino a la edad. Son varios los entrevistados que atribuyen su trayectoria empresarial al hecho de superar los 50 años. A esa edad les resulta muy difícil conseguir un empleo en el mercado de trabajo, incluso en los nichos laborales propios de los inmigrantes. El aumento progresivo de la edad media de los trabajadores extranjeros que se concentran en actividades intensivas en fuerza de trabajo y que requieren esfuerzo físico (como en el sector de la construcción, por ejemplo), aumenta la posibilidad de que un mercado de trabajo basado en la precariedad expulse y excluya a los inmigrantes de más edad, al preferir la contratación de los trabajadores más jóvenes.

La edad es un eje de discriminación laboral que afecta a todos los asalariados, sean inmigrantes o no. Este elemento convierte en más vulnerables a los trabajadores inmigrantes, dadas las características del reducido abanico de oportunidades laborales en las que mayormente se concentran. Así lo cuentan dos ecuatorianos, Augusto y Jenny. Augusto había ejercido de contable en Ecuador y decide montar un locutorio en Valencia, en cuanto se da cuenta de las dificultades de encontrar un empleo a sus 64 años. Jenny, por su parte, abre un restaurante en Valencia después de constatar que su edad va a dificultar poder seguir llevando a cabo tareas de limpieza en el servicio doméstico.

*Andaba buscando trabajo, ni el propio español de aquí a la edad de uno puede encontrar trabajo. Pues menos un extranjero (...). Estaba totalmente cerrado. Por esa razón, la idea de la empresa me surgió un día conversando. Me decidí (Augusto, ecuatoriano, Valencia).*

*Que ha pasado mucho tiempo y yo he dicho, pues nada, tengo que hacer algo, porque eso de las limpiezas y todo eso, yo ya me estoy poniendo un poco mayor. Como nunca me ha gustado estar me quieta, entonces nos pusimos una empresa de construcción, tengo una empresa de construcción. Y me ha ido muy bien, porque tenemos 11 trabajadores y el que lleva también eso es mi yerno. Yo con mi yerno pues lo estamos haciendo muy bien (Jenny, ecuatoriana, Valencia).*

La edad también es un obstáculo para Pedro, un argentino al borde de los sesenta años, con estudios de informática y una dilatada trayectoria laboral en este sector en su país de origen. Constata, una vez en España, que trabajar como técnico informático le está vetado por razón de su edad y decide establecerse por su cuenta. En este caso, la edad constituye un factor de discriminación, equiparable al que podría experimentar cualquier ingeniero informático autóctono de su misma generación, como él mismo reconoce.

*Porque a todos los trabajos de informático que me presenté daba con el perfil técnico, pero no con la edad. El problema de la edad fue lo que me movió aquí a emprender un negocio con mi señora, porque no conseguía trabajo. Con cincuenta y seis años no conseguía trabajo. Daba perfecto mi formación para todo lo que me presenté, pero casi siempre eran empresas jóvenes, que no querían cambiar (...). Dicen que es más difícil manejar una persona que ya está formada y con años que mantener en una empresa a una persona joven. Me parece lógico, por otra parte, pero eso me movió un poquito a crear la empresa (Pedro, argentino, Madrid).*

Las situaciones de discriminación laboral descritas a las que se enfrenta la población inmigrante, no sólo explican algunas trayectorias empresariales a nivel individual. También surgen proyectos emprendedores que tienen como objetivo, además de la promoción personal, contribuir a la mejora de las oportunidades de los inmigrantes como asalariados. Se trata de iniciativas empresariales, generalmente cooperativas, que surgen en sectores considerados «nichos laborales» para la población extranjera. Es el caso del sector de la limpieza. La pretensión es dignificar tanto la actividad como las condiciones laborales de las personas que prestan dichos servicios. El testimonio de dos empresarias latinoamericanas residentes en Madrid, Carmen y Mariana, promotoras de sendas empresas de servicios domiciliarios, plasma el espíritu emprendedor con vocación de mejora social de las condiciones de vida de su colectivo.

*Voy a cumplir tres años en España. La inquietud de montar una empresa cooperativa nace a partir más o menos del segundo año de llevar aquí en España. A pesar de que yo tenía trabajo, más o menos estable, veía que había mucha dificultad, en especial para inmigrantes, en cuanto a la obtención de trabajo. Por ejemplo, lo veía en mi esposo, que tenía mucha dificultad a pesar de tener toda la documentación en regla, el permiso de trabajo y, aún así, podía conseguir trabajos pero muy mal pagados. Y, en función de eso, y viendo el caso*

*de mi esposo y el de muchos amigos, pues viendo la situación de los ilegales que era muchísimo peor, yo tenía la inquietud de montar una empresa, pero no una empresa común y corriente, me interesaba el sistema cooperativo por cuestiones ya personales (Carmen, peruana, Madrid).*

*Yo creo que con este proyecto hemos pensando en ayudar a todos los compañeros de edad madura, como nosotros decimos, una empresa puede aportar un poco más al trabajador, porque es una manera de recompensar la labor que se hace (...), la gente española se ha dado cuenta que la mano de obra suramericana en sí y, en especial la ecuatoriana, pues en cierta manera reciben situaciones de trabajo que no son muy buenas (Mariana, ecuatoriana, Madrid).*

### **3.2. El enfoque de las «estructuras de oportunidades» favorables**

Al remarcar las «estructuras de oportunidades» como causa de la iniciativa empresarial, de acuerdo con R. Waldinger, D. McEvoy y H. Aldrich (1990), nos referimos a aquellos inmigrantes que deciden establecerse por su cuenta, al valorar positivamente las oportunidades que perciben en su entorno para poder crear negocios: unas condiciones de mercado favorables (existencia o no de consumidores de productos étnicos, por ejemplo); o bien unas condiciones de acceso a los negocios que faciliten la iniciativa empresarial (vacantes, tipos de políticas gubernamentales, concesión de licencias, etc.).

De las entrevistas realizadas se desprende que muchas trayectorias empresariales se inician por parte de inmigrantes que deciden aprovechar la concentración residencial de connacionales, en un entorno urbano determinado, para ofrecer productos «étnicos». Éste es el argumento esgrimido por muchos empresarios magrebíes (argelinos y marroquíes) afincados en el barrio de Russafa, en Valencia, o en el barrio mataronés de Rocafonda (en la provincia de Barcelona). Atribuyen las causas de su proyecto emprendedor a la identificación de un contexto externo favorable: a saber, la fuerte concentración de inmigrantes musulmanes en un mismo espacio, demandas de consumo no atendidas (carnicerías *halal*, bares, tiendas de alimentación, etc.).

*Pongo el negocio en el 1995 o 1996, cuando ya empezaron a venir paisanos míos. Habían abierto la mezquita, había negocios pequeños que habían abierto marroquíes, había dos carnicerías y se necesitaba más un bar donde*

*sentarnos, donde comer algo típico de Argelia... Es el primer bar argelino de Russafa (Amal, argelino, Valencia).*

*Nosotros, aquí, fuimos los primeros en montar el negocio. No había ningún negocio en Valencia sobre alimentación y productos árabes (Mounir, sirio, Valencia).*

*Aquí no había nada y teníamos que hacer algo por el barrio. Primero hemos montado una mezquita. Luego la gente va viniendo poco a poco por la mezquita y al lado se pone un negocio de halal. Intentaron unos amigos, otro, otro, y yo era el cuarto. Ahora hay catorce en el barrio y, fuera, más (Halim, marroquí, Valencia).*

*Y pensé en el oficio que tiene que ver con marroquíes, inmigrantes (...), como carnicero, un oficio centrado en una especie de carne y he aprendido. He trabajado como representante o vendedor y desde allí empecé a matar terneros a nuestra manera y los repartía por Mataró, hasta Terrasa he llegado (Bilal, marroquí, Mataró).*

*Porque mi negocio es para gente extranjera y en Mataró hay mucha gente extranjera. Entonces mi negocio va muy bien en este sitio. Lo que pasa es que tengo ya 15 años en España y yo sé dónde hay extranjeros, yo conozco muy bien España, entera. Entonces, cuando quiero empezar a hacer el negocio prefiero Mataró (Omar, marroquí, Mataró).*

*Elegí abrir una tienda de ropa porque aquí en el barrio es lo que faltaba. Porque era la única opción que estaba más libre. Había muchas carnicerías, muchas fruterías. Yo conocía el terreno alemán e iba a las tiendas turcas y me compraba el género ahí, aparte la ropa no se pone mala. Si eliges una carnicería, y no conoces bien el sitio o cómo te va a ir, se te puede echar a perder la mercancía. Yo tengo muchos amigos que han abierto tiendas al mismo tiempo que yo y han tenido que cerrar porque pusieron fruterías, y sólo han tenido pérdidas (Jamilá, marroquí, Mataró).*

*Pues la verdad, no pensaba montarme un bar, pensaba cualquier cosa para sacar un poco de dinero para que pueda llegar digamos a vivir con mi familia, no pensaba montarme un bar porque no tenía ni idea del bar, estaba buscando por aquí. Vivía antes en Barcelona y cuando he venido aquí he visto muchos paisanos y he dicho 'aquí puedo hacer algo', y he encontrado este bar de traspaso y, sin pensar (Usama, marroquí, Mataró).*

Pero no todos los entrevistados que aprovechan la concentración residencial de sus connacionales son de origen magrebí. Hay empresarias latinoamericanas, como Lourdes, mujer ecuatoriana que decide abrir un bar dirigido a ecuatorianos, ante las largas colas que se forman en la calle para poder entrar en el locutorio situado enfrente. O el ejemplo de Paula, una peruana que abastecía a sus vecinos connacionales de comida típica peruana, de forma informal desde su casa. Opta por establecer su propio negocio de «pollos asados» ante las expectativas empresariales que se le abren (el consumo de «pollo asado» está muy extendido en la comunidad peruana). O el de Brenda, mujer dominicana residente en el barrio de Russafa (Valencia). Brenda decide abrir una tienda de productos de alimentación que, lejos de especializarse en un único colectivo de extranjeros, lo orienta a un público de origen inmigrante variado en cuanto a composición y a demandas.

*Y mi primo me dice y mi hermano me dice, 'oye y ¿por qué no abres este bar?, ¿tienes dinero?' Sí, algo. Y en marzo del dos mil, el 25 de marzo de 2000, he decidido abrir el bar (...). No, no, no, nunca lo había pensado, nunca, lo que pasa es que fue de improviso. Yo veía mucha gente inmigrante de Ecuador, especialmente en esta época, de Ecuador, que venían al locutorio. Mucha gente hacía mucha cola y yo decía, pues en vez de que estén parados esperando ahí, pasad y tomarse una cola y mirad, ¿no? Entonces yo abrí, fue todo un éxito (Lourdes, ecuatoriana, Valencia).*

*Yo en mi casa hacía un poco de comida, vendía comida. En mi casa preparaba, daba pollos asados, comida peruana, un arroz con pollo, invitaba a mis amistades y me decían, '¿Por qué no te pones un restaurante, algo de verdad?'. Pues fue una buena idea, pues la gente va, va y tú sabes que en la casa no se puede poner mucha gente que vaya porque acá los pisos, la vecindad y todo eso no te lo permiten y entonces pues se me ocurrió lo de los pollos asados y gracias a Dios va bien (Paula, peruana, Madrid).*

*Entonces, en el locutorio, yo veía tanto movimiento, de tanta gente de tantos países y, pues, la inquietud de ver tanta gente. Eso fue en el 2001, pues no había de esto, no había productos de alimentación en ninguna parte. Surgieron creo que dos tiendas y como una de esas tiendas era de paisanos nuestros, pues mira, también nos motivamos. Te lo digo porque, por ejemplo, yo soy de Centroamérica y en aquel entonces lo que había era muchos inmigrantes de Ecuador, de Colombia, de mi país. Entonces tú de lo que más vendes es de lo que pones, por-*

*que, bueno, comienzas con algo, aunque sea pequeño y tú dices, ¿por qué pongo esto, por qué traigo productos de Rumanía si no eres rumana? Pues si eso es lo que hay, lo que se vende, pues mira* (Brenda, dominicana, Valencia).

Es también el caso de Keita, un joven senegalés que inicia su actividad empresarial con un restaurante de cocina típica senegalesa en el barrio madrileño de Lavapiés. Si bien Keita reconoce que su decisión responde a las demandas de consumo de sus connacionales y a la necesidad de que la comunidad senegalesa residente en el barrio cuente con un lugar de «punto de encuentro», su principal objetivo es dar a conocer su cultura a los potenciales clientes no senegaleses.

*Surgió de un plan de negocios, de pensar, de ver que faltaban recursos porque había muchos senegaleses, por una parte, y de ver que estos senegaleses también se habían integrado bastante, habían tenido amigos, que también querían saber más de sus países, ver que había gentes de aquí que a lo mejor no tenían amigos senegaleses. Al no oír hablar de Senegal, no han visto a los senegaleses y por ello quisieran conocer más a este pueblo, a este país, a su gente, su cultura. También viendo que Lavapiés era un punto de encuentro, que una cosa así podría tener éxito. La conjugación de todos estos factores, claro, poniendo en evidencia que si unos senegaleses montan un negocio en España, a priori es más para que el no senegalés conozca, ¿entiendes? Es más para abrirnos que para alimentar un consumo interno. La idea es poner una actividad cultural de tipo restaurante, a través del cual se podría conocer mejor Senegal, su gente, sus formas, sus valores* (Keita, senegalés, Madrid).

En otros casos, la «oportunidad» de un negocio como estrategia orientada a la capitalización de una determinada innovación (en este caso, satisfacer de productos a la comunidad inmigrante), no responde tanto a las pautas de concentración residencial de los connacionales, sino a la oportunidad de abastecer de un determinado producto o servicio a la comunidad en un sentido amplio, con independencia del lugar de ubicación de la empresa o de cuáles sean las pautas residenciales de dicha comunidad. Este es el caso de Felipe, un colombiano que decide ofrecer un periódico especializado al creciente colectivo latinoamericano afincado en España; el de Juan, un dominicano pionero que asegura haber montado el primer «bar latino» de España; o el de Álvaro, un colombiano que empieza abasteciendo a sus amigos y connacionales de ropa que adquiere de un proveedor chino y

se da cuenta de la necesidad de proveer a la comunidad de productos de alimentación típicos de su país.

*Con la idea de estudiar, vine con la idea de hacer un postgrado y, de hecho, todavía me están esperando en el periódico, ¿sabes?, el director. Porque vine para un año, vine aquí, bueno, me enamoré, me gustó y me quedé. Cuando ya vi que me iba a quedar, fue cuando comenzó a surgir la idea del periódico (...). Me di cuenta de que no había un medio de comunicación que aglutinara a toda la masa latinoamericana (Felipe, colombiano, Barcelona).*

*Un bar que se llamaba bar Domínguez, hoy todavía existe, y que yo lo convierto en bar, primer bar latino que se monta en España. Eso lo montamos en el mes de marzo de 1995. Unos cuatro meses después de abrir la bodega. Ese bar concita una concentración masiva de cientos de dominicanos y latinoamericanos y se convierte en un problema social para el barrio de Alvarado (Juan, dominicano, Madrid).*

*Los chinos vendían ropa al por mayor, que ellos traen en contenedores y esas cuestiones. Yo conseguí trabajo con los chinos y el fin de semana siguiente pues le dije que si me dejaba un poco de ropa, de género, para ver si podía vender por ahí. Y me fui a buscar a ese colectivo de colombianos que había por ahí y ese fin de semana me fue bien. Vendí todo. El lunes vine a trabajar, le pagué al chino su mercancía. El siguiente fin de semana le dije si me soltaba otra ropa, y ya me soltó más. En esa época, me acuerdo me soltó 30.000 pesetas de las antiguas. Al siguiente lunes vine y le pagué y renuncié. Me puse a vender ropa. Empecé a ir a sitios a vender ropa y ahí es cuando vi la necesidad de mis paisanos. Qué comían, qué bebían, dónde se reunían, todo eso, y empecé a hacer productos tipo cóctel para aperitivo y a hacer buñuelos, pan de bonitos, empanaditas... (Álvaro, colombiano, Madrid).*

Dentro de este perfil, el de empresarios dispuestos a servir las necesidades de sus connacionales o de la comunidad inmigrante en un sentido amplio, resulta interesante el proyecto empresarial de un joven autónomo marroquí, Ghalib, técnico en ordenadores. Ghalib consigue un espacio propio en el ámbito de la informática al especializarse en *software* para personas árabes. Igualmente es el de Palmen, pionero junto a su esposa en la creación de una inmobiliaria especializada en clientes búlgaros; o Rocío y su esposo, que deciden crear una asesoría contable y laboral para dar respuesta a las demandas de los in-

migrantes emprendedores. Cubren la carencia de gestorías especializadas que atiendan sus necesidades de asesoramiento y seguimiento empresarial.

*Estoy montando ordenadores, vendo ordenadores y he hecho exposición, hice exposición el año pasado y me ha salido bien, y un poco lo que me ha ayudado esto es el Windows árabe, como extranjero (...). Sí, la gente de mi país que no sabe bien castellano, pues les cuesta un poco leer y trabajar con el ordenador, entonces con Windows árabe es más fácil y funciona muy bien. Siempre he estado con la informática (Ghalib, marroquí, Mataró).*

*Voika [su novia] trabajaba en Velázquez en una inmobiliaria muy importante de Madrid. Ella me dijo '¿por qué no te metes ahí?, no vas a conducir ni nada'. Y bueno, he visto que da más dinero, es otro tipo de trabajo, es sólo con el cerebro (...). Porque ganas más y no hay todavía inmobiliaria búlgara, así que, de momento, somos sólo nosotros (Palmen, búlgaro, Madrid).*

*Había otra gente que estaba en las mismas circunstancias y tenían las mismas intenciones y lo empezaron a hacer, pero en otras áreas, hostelería, transporte, bueno otras cosas, ¿no? Y, entonces, requerían de nuestros servicios (...). Es gestión para autónomos, llevar contabilidades, impuestos, gestión laboral, nóminas, seguros, contratos, altas, bajas y orientación... (Rocío, peruana, Madrid).*

El caso de Gina ilustra cómo las «estructuras de oportunidades» pueden generar prósperos negocios. Este caso es una iniciativa empresarial de dimensión transnacional. Gina, profesora y secretaria ejecutiva en Ecuador, decide vender productos de cosmética, por catálogo, de una conocida empresa latinoamericana a los inmigrantes afincados en España. Se trata de productos caros, dirigidos a personas con recursos económicos en diversos países latinoamericanos. Son productos que son demandados también por emigrantes de creciente poder adquisitivo. En el momento de ser entrevistada, admite que existen posibilidades para que la empresa establezca franquicias en España. Es un caso claro de «empresa transnacional de expansión» en los términos de Landolt *et al.* (2003).

*Siempre ha sido mi ilusión tener mi propio negocio. Sabía que aquí era muy difícil. Había ido a la Cámara de Comercio, me habían dado una carpeta con toda la documentación que se necesitaba, pero, yo seguí insistiendo, soy muy persistente cuando quiero conseguir algo y al final, comencé vendiendo. Vi*

*un día una revista latina, unos productos que vendían, que es ahora la marca que está allí, X. Es una línea de cosméticos de Latinoamérica, de venta por catálogo. Y entonces conocí a esta chica, que fue la primera que trajo estos cosméticos aquí en España, que ella vive en Madrid, y me contacté con ella y cada vez me daba largas. La llamaba, ‘no tengo, se me agotó el producto, que no sé qué, no sé cuántos’. Pero, ¿qué era lo que pasaba?, pues que la empresa todavía no estaba aquí en España. Ella estaba pensando traer, por eso ella me retenía un poco. Pero yo era ya lo que quería. Este producto nunca lo vendí en mi país, nunca lo vendí, porque es caro, y apenas lo usaba. Las vendedoras salen a las calles a venderlo y van cobrando, por ejemplo, a una familia o a una persona de la familia le van vendiendo a crédito un perfume, se lo van cobrando cinco dólares semanales o quincenales, un sistema de venta que funciona allí y que funciona muy bien. Es una de las empresas líder en el mercado de Ecuador, Colombia y Bolivia. Son los países donde se usa más este producto. Entonces, una vez que ya estuve vendiendo, pues hablé con esta chica de Madrid y me dijo que iba a conseguir ya que la empresa venga aquí y se instale en España (Gina, ecuatoriana, Valencia).*

Otros inmigrantes deciden establecer su negocio como consecuencia del capital social y relacional, conseguido durante su trayectoria laboral como asalariados en la sociedad receptora, relegados a los nichos laborales reservados a la fuerza de trabajo inmigrante. Éste es el caso de actividades en los sectores de la construcción o del servicio doméstico. Muchos inmigrantes aprovechan su trayectoria laboral en la sociedad receptora, a menudo trabajando para empleadores autóctonos, para iniciar iniciativas empresariales dirigidas a una clientela generalista en el sector de las reformas en domicilios o en el de las empresas de servicios domiciliarios (limpieza en los hogares, cuidado de ancianos y niños).

Los empresarios de sexo masculino que encajan en esta categoría, se dedican a iniciativas circunscritas al sector de la construcción. Se trata de antiguos empleados del sector que deciden «dar el salto» como autónomos. Muchos de ellos tienen éxito, en cuanto a ingresos y facturación, gracias a los contactos establecidos durante su etapa de asalariados y las extendidas prácticas de subcontratación. El *boom* de este sector en España favorece su actividad. Generalmente, el perfil de estos empresarios es el de personas con un nivel educativo elevado. En sus países de origen, han desempeñado profesiones que

poco tienen que ver con su actual actividad empresarial. La razón principal de su elección responde a la posibilidad de optimizar su conocimiento del mercado (cualificación, clientes, proveedores, etc.), así como a una coyuntura económica que lo convierte en altamente rentable.

*De la construcción sí, sí. Comencé aquí a ver, porque hay muchas cosas que uno no tiene ni idea, y comencé a trabajar y ahora ya me dedico a lo que es lo mío. Tengo unas tres personas que son arquitectas, que me conocen, y entonces ellos me dan trabajo (...). Este arquitecto me conocía y me dijo, 'mira, tú aquí trabajando a diario con una empresa sales perdiendo, tú tienes que salir y buscarte la vida de otra manera'. Yo sé poner, colocar mármol, sé colocar, cómo le explico, vigas. Aquí muchos tienen que ser técnicos para hacer este tipo de trabajo, colocar vigas, colocar esas cosas, hacer escaleras, hacer fachadas, hacer pisos, bueno. Entonces, este arquitecto me dijo, 'tú sabes, tú sabes hacer estas cosas, si consigues un pequeño grupo podrás salir adelante'. Bueno, me daba una idea, y uno para ganar primero tiene que perder, ¿no? Normalmente en todo trabajo, primero pierdes y luego vas viendo el resultado (César, ecuatoriano, Barcelona).*

*Yo trabajaba en una empresa, que me llevaba muy bien con el jefe porque cuando llegué aquí no tenía papeles y no tenía todo ese problema, ¿no? Entonces empecé a trabajar con el jefe y empecé ilegal y él me ha explicado todas las condiciones, los riesgos que corría él y todo. Pero estaba dispuesto porque yo le caía bien y además era un buen trabajador. Entonces, 'te voy a intentar ayudar'. Esto ha sido algo muy bueno que me ha ocurrido, entonces empecé a trabajar con él. Al cabo ya de dos años, aproximadamente, ya había conseguido los papeles y tal y ya tenía ganas de empezar a trabajar, porque él siempre me pagaba por metro y así funcionaba mejor. Yo le dije, yo prefiero montarme como autónomo, 'lo que pasa que no tengo trabajo para ti como autónomo, tengo muchos gastos y tal, pero yo te puedo apoyar'. 'Cuando tú no tengas trabajo por allí, pues tú vienes y yo te pago una cantidad x diaria'. Porque es donde se gana más dinero y el único sitio que tiene más oportunidad cuando llega un extranjero aquí sin papeles, es la construcción (Jackson, brasileño, Madrid).*

*Como llevo seis años aquí a España y tengo dos amigos que trabajan en lo mismo, en la construcción, de autónomo (...), les pregunté una vez, ¿cómo van las cosas? 'De trabajo no te puedo decir, no te aseguramos nada porque nun-*

*ca se sabe, a veces hay trabajo y otras veces no, depende de los clientes que tengas y cómo hagas tu trabajo'. Si un cliente se queda contento después no hace falta casi ni poner un anuncio. Con los clientes que ya has tenido antes y el boca a boca, te van saliendo los clientes... (Stoiko, búlgaro, Madrid).*

*Como aquí cuando vine no sabía nada, me he dedicado a cosas de limpieza, de fachadas, puliendo suelos de mármol y esas cosas, con un patrón. El jefe de la empresa era un autónomo que perdía mucho dinero, mala organización, no quería despertarse a tiempo, hacía obras y trabajé con él un año y medio. No me gustaba mucho, pero con él manteníamos muy buenas relaciones y yo era una persona bastante seria. Gracias a mí ganaba muchas obras. Pensé entonces pasarme a trabajar por mi cuenta (Dimitar, búlgaro, Madrid).*

Las mujeres que optimizan su trayectoria laboral en España para convertirse en empresarias, suelen establecer sus negocios en mercados que reflejan los «nichos laborales», por excelencia, para las mujeres inmigrantes: los servicios poco cualificados vinculados a la reproducción social —a saber, la limpieza o el cuidado de personas—. Así lo ponen de manifiesto los siguientes testimonios de mujeres latinoamericanas que regentan empresas de servicios domiciliarios tras una larga trayectoria como empleadas domésticas. Renuncian a su formación y a su experiencia profesional en su país de origen:

*Quizás no es exactamente lo que quisiéramos hacer, pero sin embargo tenemos las posibilidades y no nos disgusta. Y está el mercado (Carmen, peruana, Madrid).*

*La idea mía era poner un centro geriátrico, ¿sabes? Y lo que pasa es que hablando con una persona que estaba haciendo el curso éste, el curso de empresa, le dije mi idea y me dijo que era mucho dinero, muchas cosas, que tenía que tener un local, luego me dijo que era para gente profesional. Y yo le digo que a la hora de montar uno de estos, de servicio de ayuda a domicilio, que vas de casa en casa (...). Me dice, 'bueno, pues vale', y opté por el servicio de ayuda a domicilio (Zoila, peruana, Madrid).*

*Hemos decidido formar la empresa por los contactos, o sea, por la experiencia que uno se tiene en limpieza (Mariana, ecuatoriana, Madrid).*

Algunos entrevistados mencionan otras motivaciones vinculadas a la percepción de unas estructuras de oportunidades favorables. El ecuatoriano Augusto,

por ejemplo, considera que la principal razón de su proyecto empresarial es la facilidad para obtener créditos bancarios y atribuye la posibilidad de materializar su iniciativa a la capacidad de endeudamiento de la que carecía en su país de origen.

*Por esa razón me surgió un día conversando. Me decidí. Esto [el locutorio que actualmente regenta] está financiado todo. Es la gran suerte y en mi país no. Aquí se puede financiar su piso, su negocio... Es la gran facilidad. Lo que iba a trabajar para otro, me estoy trabajando para mí (Augusto, ecuatoriano, Valencia).*

La disponibilidad de traspasos de negocios, como se ha comentado en el primer capítulo, está relacionada con el progresivo «abandono» por parte de los comerciantes autóctonos de sus negocios, sustituidos por comerciantes inmigrantes. Esta ocupación de los puestos «vacantes» (*vacancy chain*) es esgrimida como razón principal por dos entrevistados que regentan sendos bares —el marroquí Usama y la ecuatoriana Jenny—, así como por Charles, un nigeriano que aceptó el traspaso de un locutorio en Valencia. Cabe recordar que las iniciativas empresariales de estos establecimientos resultan atractivas y cómodas para los empresarios inmigrantes. No requieren una elevada acumulación de capital ni complicados procesos formativos. Además, en un traspaso de negocio se facilitan enormemente los trámites para conseguir la licencia por parte del Ayuntamiento (Kloosterman, Van der Leun, Rath, 1999).

*Vivía antes en Barcelona y cuando he venido aquí he visto muchos paisanos y he dicho, 'aquí puedo hacer algo' y he encontrado este bar de traspaso y sin pensar (Usama, marroquí, Mataró).*

*Entonces dije, 'no, tengo que hacer algo', y ya se me vino a la mente y como yo venía antes a comer aquí y vi que estaba de traspaso, que era de la chica de allá, entonces ella me ha preguntado, yo le he preguntado y ella dice 'sí está de traspaso', pues nada, me hago el traspaso y lo he hecho en febrero de este año (Jenny, ecuatoriana, Valencia).*

*Un amigo mío español que tiene un locutorio, entonces le va mal, él no tiene tiempo ni nada para mantener el negocio. Porque le va mal, nadie lo quiere coger, porque él ha dejado el negocio mucho tiempo. Entonces lo ha perdido todo, los clientes y todo eso. Entonces cualquier persona que quiere entrar es para empezar de nuevo. Entonces yo le digo, 'si quieres, porque dinero para*

*comprarte eso no tengo, dinero para comprarte no tengo. Pero si quieres, como debes los alquileres tanto tiempo, podemos ponernos de acuerdo de un precio para comprarte eso. Pero ese dinero no puedo dártelo. Primero es pagar los alquileres hasta el último, pagar la telefónica, lo que debes pagar, la luz, voy a pagar todos los gastos que tienes que pagar. Ahora hacemos un contrato y todo eso'. Entonces de ahí, empiezo a hablar con el propietario del local y acepta (...). De ahí empiezo. Poco a poco. Arreglando las cosas. Después de unos meses lo pongo en funcionamiento (Charles, nigeriano, Valencia).*

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

La referencia explícita al espíritu emprendedor aparece en algunos de los entrevistados de nuestro estudio. Algunos entrevistados afirman que desde su niñez pensaban en abrir su propio negocio, que lo «llevan dentro». Desde esta perspectiva, en línea con los planteamientos etnoculturalistas que se han presentado en el primer capítulo, se trata de un atributo que se describe como «algo que algunas personas tienen desde que nacen».

*Esto de los negocios, de verdad, siempre lo he llevado dentro, siempre. Me acuerdo desde que vivía en Marruecos de estudiante, pues, los veranos siempre pues hacía cosas para sacarme, pues yo que sé, las vacaciones del verano, y entonces siempre montaba en los veranos un puestecito de chuches, después había montado un chiringuito de helados... (Otnan, marroquí, Valencia).*

*Vendía verduras. No me iba mal, no estaba tan mal allá, pero bueno aquí es otra vida. Cuando llego a España, yo trabajaba en casa, yo trabajaba en casa pero siempre me gustó el negocio, desde chiquitita me ha gustado (Paula, peruana, Madrid).*

*Siempre me gustó mucho trabajar por mi cuenta (...), a los 16 años estudiaba, terminé secundaria, luego no hice carrera universitaria porque me cansé, pero siempre me gustó, sí, el tema de montar negocios y hacer cosas. No sé, creo que tengo un espíritu un poco inquieto. A ver, no sé, también pienso que la mujer de ahora también se ha independizado mucho por trabajar. Y, aparte, que aquí, en el bar, cuando viene gente, siempre me dice, 'No pienses más en cosas'. Porque siempre tengo cosas, ideas nuevas por hacer. El año pasado alquilamos una dis-*

*coteca por una noche, por dos noches, porque me hacía mucha gracia pinchar ahí. Siempre estoy así, con ideas* (Cristina, argentina, Castelldefels).<sup>(2)</sup>

Dos de los entrevistados aluden directamente a la afinidad entre las características culturales del colectivo al que pertenecen y el éxito empresarial. Así lo cuenta Chen, empresario chino, que sostiene que los miembros de su comunidad siempre desean tener su propio negocio y orientan su proyecto vital y su trayectoria migratoria hacia este objetivo. En la misma línea, Humberto, un colombiano propietario de una clínica en Madrid, atribuye su espíritu emprendedor a su familia y, especialmente, a su origen antioqueño (de la ciudad colombiana de Medellín).

*Bueno, primero mentalidad de nosotros, siempre trabajamos mucho ahorrando un poquito, siempre y cuando puedas sacar un negocio propio. Así todo el mundo, yo creo que así toda la comunidad china. Siempre pensamos lo mismo, tener un negocio propio. Pero antes, claro, hay que trabajar mucho primero y, poco a poco, ayudando mutuamente a amigos y familiares a montar un negocio. Y luego hay que luchar, lucho mucho para poder mantener ese negocio. Y funciona bien o funciona mal* (Chen, chino, Madrid).

*No, creo que fui yo, desde siempre, ya te digo, quien quiso montar una empresa. Yo creo que eso es como un ejemplo de mis padres, un algo que siempre he sido muy autónomo, he tenido mi trabajo independiente y por ahí viene también un poco la idea de montar una empresa. Dicen que los antioqueños, nosotros venimos de los antioqueños, que son los de Medellín, que son gente muy emprendedora. Por donde quiera que vayas, por cualquier parte del mundo que vayas, te puedes encontrar un colombiano y sobre todo antioqueño, creando una empresa. No recuerdo quién me lo contó, un hermano que estuvo por el desierto o algo y se encontró un colombiano que vendía camellos. Yo creo que sí, que somos gente emprendedora* (Humberto, colombiano, Madrid).

Otros entrevistados atribuyen su inclinación por la iniciativa empresarial a una cuestión de «principios». Rechazan el escaso prestigio de la condición de persona asalariada, considerada como «conformista», sin capacidad de triunfar y sin aspiraciones. Así lo expresan dos empresarios procedentes de países de Europa del Este: la croata Karina y el búlgaro Dimitar:

(2) Localidad costera de la comarca del Baix Llobregat, próxima a la ciudad de Barcelona, que pertenece al área metropolitana de Barcelona.

*Yo pensaba siempre trabajar sola, porque yo, mira, unas personas pueden trabajar solas y otras no. Unas personas es mejor que trabajen para otras personas porque, solas, nunca van a hacer nada. Yo estaba segura que yo puedo hacer mejor sola (Karina, croata, Madrid).*

*Hasta ahora, siempre he tenido jefes, gustándome o no gustándome. No es importante si me gustan o no me gustan los jefes, creo que es ya obligatorio trabajar por cuenta propia. No quiero que alguien se preocupe de mi cotización a la Seguridad Social, de mi pensión, de mi pantalón (Dimitar, búlgaro, Madrid).*

El testimonio de Óscar, un próspero empresario colombiano afincado en Barcelona, es harto ilustrativo de la valoración negativa que reciben las personas que trabajan por cuenta ajena y no son capaces de correr riesgos y de triunfar. Óscar utiliza el ejemplo de su hermana, a la que considera excesivamente acomodaticia, sin afán ni ambiciones.

*Aquí tenemos una hermana, pero una hermana que eso es como no tener a nadie, sí, ¿me entiende? No porque sea mala gente, sino porque es una mujer que es del trabajo a la casa y de la casa al trabajo, no conoce más. Ella si se sale de esa ruta ya se pierde aquí en Barcelona, y lleva 15 años, ¿me entiende lo que le digo? Por eso le digo que la gente que se encajona, hermano, aquí no tiene oportunidades de nada. De subsistir, de sobrevivir sí, porque aquí uno subsiste. Pero con el disco duro nuevecito, porque si uno no está guardando nada de información, no tiene aspiraciones a nada y se conforma con eso (...). Porque si uno tiene una responsabilidad, como padre de familia, no se mete, y eso lo he hablado con más de uno. ¿Por qué? Porque si uno deja su trabajito que le está dando la comida, uno no se mete, porque no sabe cómo le va a ir y de entrada le va a ir mal, porque le va a ir mal (Óscar, colombiano, Barcelona).*

Ciertamente, pueden atribuirse muchos proyectos empresariales a los «recursos de clase»; a saber, los atributos educativos, formativos y materiales (propiedad de los medios de producción, patrimonio, etc.) propios de una socialización emprendedora, que acostumbra a transmitirse en el seno de la familia. A lo largo de las entrevistas realizadas, aparecen recurrentes referencias a este tipo de recursos, que permiten diferenciar las experiencias de los inmigrantes emprendedores a través de la pertenencia a una clase social. Generalmente se trata

de «recursos de clase» que, según la información facilitada por las personas entrevistadas, derivan de los negocios de la familia en el país de origen; algunos de ellos muy prósperos. En cualquier caso, los «recursos de clase» mencionados parecen haber influido no tanto en la ayuda material (financiación), sino sobre todo en la transmisión de una serie de valores que familiarizan al entrevistado con la cultura emprendedora.

*También tenemos un negocio, el de mi padre, y tenemos restaurante también. Sí, en Siria había varios negocios (Mounir, sirio, Valencia).*

*Sí, mi padre siempre ha sido un hombre así muy emprendedor, de negocios. En Argentina tenía una fábrica de calzados, que había muchas sucursales en toda Argentina. Sí, pienso que sí, que ha sido también porque mi padre me ha inculcado un poco el tema éste de ser autónomo, montar negocios (Cristina, argentina, Castelldefels).*

*Teníamos una empresa que era de confecciones. Tuvimos una empresita casi durante 18 años, de confecciones (Amparo, colombiana, Madrid).*

*No, sólo he estudiado. Pero he tenido una experiencia en restaurante, en Bolivia. Era un negocio de la familia, ya que junto con mis tíos teníamos varios restaurantes (Juana, boliviana, Madrid).*

*Pues, yo allí era profesora, tengo mis títulos de administración secretarial, título de profesora de colegio, secretaria ejecutiva también y siempre me gustaron los negocios, siempre, siempre. Mis padres tuvieron empresas, tuvieron restaurante y siempre me crié con esto, con los negocios, y me gustó ser independiente (Gina, ecuatoriana, Valencia).*

*Mi padre tiene negocio en China, él tiene la empresa allá. Es muy grande también. Tenemos una fábrica de porcelana (Mao, china, Madrid).*

*Tenemos una familia muy rica en Bangladesh y tengo algunos negocios en Bangladesh también y por eso me entiendo bien aquí (Abhay, bengalí, Valencia).*

En las trayectorias de los empresarios paquistaníes entrevistados se aprecia el papel que juegan los «recursos de clase» de los padres, en la transmisión a los hijos del «espíritu empresarial», y de los atributos formativos necesarios para que puedan materializar un proyecto empresarial propio.

*Trabajé desde joven en el negocio de la carnicería, que es de mis abuelos. Yo ya sabía cómo hacer un negocio, mi padre me enseñó* (Salamat, paquistaní, Barcelona).

*Trabajé de muy joven en el negocio textil de mi padre en Paquistán. Luego vengo a Europa a trabajar, para ver cómo era y luego pensaba volver a Paquistán. Quería venir aquí para ampliar el negocio de mi padre* (Sâber, paquistaní, Barcelona).

Algunos entrevistados mencionan explícitamente la vinculación material (básicamente económica) entre su proyecto empresarial en España y los recursos de clase. Éste es el caso de dos entrevistados de origen chino y de un entrevistado paquistaní. Una mujer china, Lo, residente en Barcelona, regenta una tienda de bisutería de importación y tiene como proveedores a sus hermanos, empresarios en China. Ellos tienen suficiente poder adquisitivo para comprar por catálogo los productos que ella solicita. Se los mandan por transporte marítimo. Ella les devuelve el dinero en cuanto vende el producto en la tienda. Se ahorra así la inversión inicial. Otro caso es el de Chen. Tiene una empresa de venta al por mayor de complementos de baño. Sus productos son importados directamente de empresas chinas, propiedad de sus familiares. Un empresario paquistaní, Naeem, regenta un comercio especializado en la venta de teléfonos móviles y accesorios en el barrio barcelonés de El Raval. Según cuenta en la entrevista, consigue reunir la cantidad económica inicial requerida para la apertura de su negocio, gracias a la ayuda de sus padres, también empresarios en Paquistán.

*Principalmente, ahora son productos que fabricamos nosotros en China y con último diseño, diseño italiano, diseño chino, diseño alemán, eh... y fabricamos ahí en China. Es un negocio, primero, bueno, que pide mercado, hemos estudiado mercado y aquí falta. Es un mercado bastante amplio, con futuro y, aparte, justamente tenemos familia, familia que tiene esa fábrica, esos productos* (Chen, chino, Madrid).

*Una parte de dinero lo envía mi padre de Paquistán y otra la han prestado, sin intereses, los amigos [también paquistaníes]* (Salamat, paquistaní, Barcelona).

En otros casos, los «recursos de clase» del entrevistado son consecuencia de experiencias empresariales de familiares que han emigrado anteriormente y regentan negocios en España. Algunos entrevistados reconocen que el ejem-

plo de la trayectoria de estos familiares emprendedores, y poder contar con su soporte y apoyo, son aspectos clave a la hora de decidir abrir un negocio.

*Entonces lo había puesto un hermano [un locutorio], no tenía la residencia y no había suficiente capital, entonces lo había puesto un hermano y de ahí me ayudó a hacer las cosas, y de ahí tenía más idea sobre eso (Charles, Nigeria, Valencia).*

*Aquí sí. Tengo mis hermanos, tengo mis sobrinos que están trabajando por cuenta ajena, y tengo mis hermanos con negocios. Son comerciantes. Mis hermanos, los dos, son comerciantes. Por mercados, hacen mercados. Uno tiene tienda también (Mustafá, marroquí, Valencia).*

*Sí, tengo un tío, hermano de mi madre, que tiene también un bar, ya hace muchos años, tiene un bar restaurante, peruano, aquí en Barcelona, tiene un bar y lleva muchos años y es muy conocido. Por eso es que nos motivamos a montar el bar (Mabel, peruana, Barcelona).*

En otros casos, los «recursos de clase» no proceden tanto de la familia, sino del propio inmigrante. Algunos inmigrantes entrevistados ya eran empresarios antes de emigrar y contaban con negocios de su propiedad en el país de origen. Por motivos diversos (cierre del negocio, crisis económica, corrupción política, etc.), emigran para poder iniciar un proyecto empresarial en otro país.

*En Rumanía me dedicaba a hacer zapatos y tenía mi empresa (...). Sí, sí, la tenía ahí y la llevábamos. Nos iba bien pero había mucha corrupción y he decidido no, ya no puedo, y me he marchado y he venido aquí. Y aquí también he buscado para tener todo por mi cuenta (Costel, rumano, Madrid).*

*Sí, yo tenía mi propia clínica [de odontología] y la tuve que dejar ahí, no la he vendido, pero la he dejado ahí. El motivo de salir de mi país fue pues por superarme en cuanto a conocimientos, más que todo el poder obtener recursos primero y luego capacitarme. Eso es imposible en nuestro país, porque no dan los recursos para poder hacer un postgrado, un máster. Entonces me surgió la idea de que saliendo, pues se pueden conseguir las cosas en cuanto a lo que es mejorar la economía (Jacqueline, ecuatoriana, Madrid).*

*Hago lo mismo, pero tenía local allá en Chile. Mi hijo aquí trabaja en la cocina, en la cocina, otro trabaja de camarero, mi mujer aquí trabaja en la limpieza, pero allá en Chile teníamos un negocio familiar (Esteban, chileno, Barcelona).*

Algunos de los entrevistados optan por trabajar por su cuenta, a través de la optimización de su titulación o de su experiencia profesional en el país de origen. Trabajar por cuenta propia en su misma profesión, en la sociedad de destino, forma parte de los proyectos migratorios de estos empresarios. Una de las principales razones por las que deciden emigrar es obtener una mayor rentabilidad de la profesión que desempeñaban en el país de origen.

Mientras en algunos casos se trata de iniciativas emprendedoras que requieren la previa homologación de la titulación (odontólogos, psicólogos, abogados, etc.), en otros no se precisa este requisito (en actividades como terapias alternativas, academias de formación, servicios a empresas vinculados a las nuevas tecnologías, etc.). Este perfil de empresario acostumbra a presentar un nivel educativo elevado. No se trata, pues, de procesos de sustitución de empresas en determinados mercados poco rentables, sino de iniciativas que encuentran un hueco a partir del diseño de estrategias innovadoras en un entorno nuevo y cambiante.

Bajo este perfil identificamos, en primer lugar, a los entrevistados que deciden trabajar por cuenta propia en la misma actividad laboral que habían desempeñado en su país de origen, en calidad de asalariados o de profesionales liberales. Aprovechan en España las competencias adquiridas anteriormente. Éste es el caso de Florencia, una odontóloga argentina que establece una clínica privada en cuanto consigue homologar su título. O bien, el de Soledad, peruana afincada en Madrid. Decide aprovechar su trayectoria laboral en el país de origen en una ONG, especializada en microcréditos, y funda su propia ONG en España, dedicada a la orientación empresarial.

*Luego de una serie de trámites, pude convalidar mi título, en ese momento había que hacer una especie de juicio, el colegio de odontólogos luego, para que te colegiaran y, bueno, salió todo muy bien y más o menos en el mes de junio tuve ya todos mis papeles en orden. Entonces conseguí un trabajo. Yo había trabajado de dentista y bueno, mis primeros años también de ama de casa, compartiendo las dos actividades, pero más ama de casa y madre que dentista. Para mí era muy importante criar a mis chicas. Sí, sí, lo pensé. Lo pensé, dije, 'sí, sí, tengo que ponerme, montar mi empresa'. Pero yo no lo sentí como montar mi empresa, sino, montar mi clínica (Florencia, argentina, Sabadell).*

*Entonces él me dijo 'tienes que poner algo, que tú sepas hacer'. Yo pensé en un primer momento poner una lavandería, pero yo de lavandería no sé*

*nada. Una de esas lavanderías de lavar con máquina, pero no hay eso. ¡Pero mira!, hubiera fracasado, porque no pega ese tipo de negocio, porque la gente no tiene esa cultura. Es diferente a esos lugares, donde hay esas lavadoras públicas no, donde metes tu monedita y lavas, luego sacas, metes y secas; aquí la gente no hace eso, lo lava todo en su casa. Pero mi hermano me aconsejó, 'no, haz algo que tú sepas'. Bueno, yo en mi país lo que había hecho era trabajar en ONG; y entonces monté la ONG y además, le di esa orientación empresarial, mi ONG está especializada en lo que es el fomento, creación y desarrollo de empresas. Porque mi experiencia me había demostrado que esa es una estrategia viable para salir de una situación precaria (Soledad, peruana, Madrid).*

El caso de Raymond también es ilustrativo. Este joven congoleño trabajaba como electricista (empezó los estudios de ingeniería técnica en electricidad) asalariado, en el Congo. Una vez en España, homologa su titulación, saca el carné de instalador y decide trabajar como autónomo en este sector.

*Pues lo planteé, porque mi carné de instalador lo saqué mientras que estaba estudiando. Porque aquí normalmente, según las normas, aquí un electricista formado, calificado, digamos, es bien aconsejable que tenga su carné de instalador. Entonces yo, con mis títulos que llevé de mi país hasta aquí, aproveché también a homologarlos. Entonces, con estos títulos, aproveché a sacar el carné de instalador. ¿Por qué? Porque para tener aquí un carné de instalador en España tienes que tener mínimo un título que se llama FP1. Yo los títulos de la Universidad no los pude homologar, homologué nada más el FP2. Entonces, con este título hice la formación de electricista autorizado y saqué el certificado. Seguía trabajando ahí, pero empecé la idea de poder un día desarrollarme por mi propia cuenta. Entonces, qué es lo que pasó. Pensando un poco, tenía que empezar a trabajar por mi cuenta. Con el sueldo que ganaba, compraba alguna herramienta, poquito a poco, guardaba en casa. Y en 2000, pues en 2000 salí de esta empresa (Raymond, congoleño, Madrid).*

No obstante, estas iniciativas empresariales no siempre van unidas al éxito. Su evolución depende también de las «estructuras de oportunidades». Así lo cuenta Dado, un ecuatoguineano con estudios de informática en España. Decide trabajar por su cuenta como técnico informático. Su negocio no prospera porque el mercado está fuertemente saturado.

*Yo estudié informática, así que todos los conocimientos básicos necesarios para un ordenador, su funcionamiento y su contenido, lo sé (...). Es que el mercado de la informática en España está muy saturado y, hoy en día, prácticamente los ordenadores no se reparan. Si se te estropea un ordenador se tira, porque repararlo cuesta más que comprar uno nuevo. Se tira y se compra uno mediano. Dedicarte exclusivamente a la reparación de ordenadores es como no hacer nada hoy en día. A lo mejor antes sí, pero con los ordenadores que hay hoy en día no, ya no se estropean como antes, ya no. A los ordenadores de antes les podías aumentar velocidad, memoria. Ahora ya vienen con todo lo que quieres, ya es un trabajo con pocas salidas (...). Me decidí por el tema de informática por mi formación. Igual fue ahí en lo que fallé. Igual podría haber buscado otra cosa fuera de mi formación que tuviera más salida (Dado, ecuatoguineano, Madrid).*

Otro perfil es el de entrevistados que establecen una empresa aprovechando el capital cultural en el país de origen, aunque sin continuidad directa con su trayectoria profesional en el país de origen. Se trata de inmigrantes que siguen la vía empresarial en España con el objetivo de acometer proyectos nuevos. Este es el caso de Jnum, estudiante de cine, originario de Egipto. Llega a España con la intención de estudiar cine. Tiene muchos proyectos creativos. Tras diversos avatares, crea su propia productora de cine y teatro alternativo en Madrid.

*El cine egipcio estaba muriendo y me engañaron diciendo que el cine español estaba empezando. Por otro lado, también me interesaba estudiar cine en otro sitio más avanzado, es lo lógico. Y quería salir fuera un poco de Egipto también; venía un poco agobiado de El Cairo. Empecé a trabajar en muchas cosas. Trabajé de camarero, traductor de árabe-castellano, trabajé de ayudante de cocina. Después empecé con el cine, lo que se llama cine de inmigración que trata el tema de la inmigración. Trabajé en muchas cosas para poder balancear mis estudios y poder vivir en el buen sentido y luego lo que ocurrió, en el año 2000, he trabajado con un grupo de gente para hacer mi largometraje documental con una producción con muy bajo presupuesto y ese documental funcionó muy bien. Me abrió más caminos. Cuando estuvimos haciendo el documental, estábamos decididos a montar una empresa. No es exactamente una empresa, pero formalmente es una productora. Su centro, su objetivo, es trabajar sobre el cine y el teatro alternativo y de bajo presupuesto en la zona del Mediterráneo. Y salió el documental, funcionó muy bien (Jnum, egipcio, Madrid).*

El mismo proceso experimentan Kevin y Ernesto. Kevin es diseñador gráfico *freelance* en Perú, su país natal. Es promotor en España de una revista para hispanos, junto con un socio. Ernesto, por su parte, contaba con una productora propia de audio y vídeo en Venezuela. Actualmente trabaja como fotógrafo profesional, por su cuenta, en Madrid.

*Yo he llegado aquí hace 17 años. Hace 17 años, aquí no había tantos latinoamericanos como hay ahora. Con mi socio, fundamos este local hace 10 años y hace 10 años tampoco había, tampoco había tanto latinoamericano como para hacer una revista. Pero nos arriesgamos. Yo en Lima terminé la carrera de diseño gráfico en la Universidad Católica del Perú, que es una universidad muy prestigiosa en Lima. Gracias a ello pues pude trabajar incluso antes de terminar la carrera y pude trabajar en grandes empresas, en la televisión. Pero bueno, a uno se le hace chico el país (...). Yo actuaba como freelance, no tenía una empresa digamos. Desde que yo llegué aquí, yo tenía clarísimo lo que quería hacer. Quería hacer la revista (...). Pero como no tenía los recursos, como todo inmigrante que llega, pues tenía que empezar desde cero, comprar los materiales que no tenía, entonces necesitaba dinero. Pues me metí a trabajar. Me metí a trabajar y paralelamente pues iba comprando cosas para juntar para el estudio (Kevin, peruano, Madrid).*

*Allí estuve llevando mi compañía, un poquito de todo, ¿no?, como inventando y tal, comprando y vendiendo y estudiando otras cosillas y metí una parte de audio y video y más de video. Hasta que me fui decantando por video y fotografía, que es lo que estoy haciendo aquí. Era una productora de audio y video. Y la tuve por 10 años, ¿puede ser?, sí, 10 años. Yo siempre tengo mentalidad de hacer yo cosas por mí mismo, ¿no? No de pedir empleo y esto; no, en lo posible. Y, bueno, lo que yo hago no es muy común. Apenas llegué, empecé a averiguar cómo estaba eso aquí y, bueno, siempre hay huecos en el mercado y todo eso. Con un poquito de sentido común y suerte, que Dios te ayude y te dé una mano, y las cosas se van abriendo. Yo estoy haciendo fotografía profesional. Me he decantado por ese lado. Entonces, generalmente, voy a fotografiar cosas que están fuera (Ernesto, venezolano, Madrid).*

Otra entrevistada, con una trayectoria empresarial anterior, es Raquel. Se trata de una joven argentina afincada en Madrid, licenciada en Ciencias de la Educación, con una dilatada experiencia como orientadora de adolescentes y padres, en su país. Se plantea dar un giro a su vida profesional en España. Se

apunta a un curso de «masaje infantil» y crea su propia empresa, dedicada a impartir talleres de masaje.

*Yo soy licenciada en Ciencias de la Educación, que aquí es la diplomatura en Pedagogía y en realidad mi experiencia no es tanto en infantil, sino en adolescencia, adolescentes y padres, ¿sí? Y orientación vocacional. Tengo casi 20 años de trayectoria como trabajo profesional e institucional en el pueblo. Además, tuve cuatro años un programa de radio. Al cambiar de país, quise dar un giro a la profesión, siempre en base a lo mismo, trabajo de la familia, los padres, educación; pero bueno, quise descansar un poquito de los adolescentes y pasar a los más pequeñitos. Aunque bueno, trabajo también en escuelas para padres y para adolescentes, pero ya no con los adolescentes propiamente dichos. Y bueno, fue así como me conecté con la Asociación de Masaje Infantil, hice el curso de educadora de masaje (Raquel, argentina, Madrid).*

Un giro parecido da la vida de la colombiana Rubby. Abandona su puesto de trabajo como funcionaria en el área de salud en la ciudad de Cali para formarse en medicina bioenergética. Tiene la ilusión de poder dedicarse algún día, de forma profesional, a este campo de la medicina alternativa. Rubby ya ha conseguido culminar dicho proyecto en España.

*Trabajaba en mi país como funcionaria en el área de la salud, pero era un contrato para vivir, es la medicina oficial, es la medicina moderna. Gracias a Dios tuve la oportunidad de conocer esta otra medicina y la vida me dio la oportunidad como de vivirlas al mismo tiempo, ¿no?: allá como funcionaria y acá como voluntaria. Como te conté, empecé a formarme en todo esto de la medicina natural, la medicina bioenergética. Cada día, para mí era como un enriquecimiento personal, a nivel de conocimientos, a nivel de satisfacción. A nivel económico era lo único que no, que no; pero tampoco me puedo quejar del todo, porque de todas maneras, pude educar y sacar adelante tres hijos, ama de casa, soltera, separada de mi marido. Entonces, yo, desde que llegué aquí, llegué con esa visión. De hecho, cuando yo no tenía papeles, me encontré aquí con un amigo, también es que las cosas se me han ido dando, ¿no?, un amigo que es médico y que en Colombia conocía mi trabajo. Él me empezó a remitir pacientes que tenían problemas de colon. Entonces, yo así a nivel individual, iba a casa de estas personas, les hacía sus tratamientos de colon, de arcilla, que es un fango medicinal y, bueno, fui poco a poco (Rubby, colombiana, Madrid).*

### 3.4. Síntesis

En síntesis, las trayectorias de nuestros entrevistados ponen de manifiesto la heterogeneidad de motivaciones que empujan a aquellos inmigrantes con menor aversión al riesgo a seguir su propia iniciativa empresarial. Por consiguiente, no es posible simplificar y atribuir rasgos homogeneizadores a estos empresarios. Los factores explicativos que se presentan a lo largo de este capítulo no siempre se manifiestan de forma «pura» y mutuamente excluyentes. En muchos casos predomina la confluencia de distintas razones a la hora de analizar las causas de una trayectoria empresarial determinada.

Ciertamente, en algunos casos, un «contexto de recepción» que obstaculiza la movilidad laboral ascendente y la inserción laboral de los inmigrantes como asalariados en empleos cualificados, acorde con su nivel educativo, constituye el principal detonante del proyecto emprendedor. Sin embargo, los proyectos empresariales no siempre responden a la reacción ante situaciones adversas («empresas de necesidad»). Todo lo contrario. Nuestro trabajo de campo permite constatar cómo algunas de las empresas son la culminación de proyectos que surgen tras un tiempo de permanencia y experiencia del inmigrante en el mercado de trabajo general de la sociedad receptora. Es así cómo algunos entrevistados diseñan estrategias en la sociedad receptora, que persiguen la capitalización de una innovación y permiten optimizar su capital humano, social y relacional –obtenido a lo largo de su trayectoria tanto en la sociedad de origen como en la de destino–, ante unas «estructuras de oportunidades» percibidas como favorables.

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