

ALBERTO RIESCO-SANZ*

EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA DE LOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA. MÁS ALLÁ DE LA *ETNIFICACIÓN* DE LOS COMPORTAMIENTOS ECONÓMICOS

1. *Introducción*

Desde que la sociología clásica alemana (Weber, Simmel, Sombart), con sus debates sobre el papel de los denominados *pueblos paria* en el desarrollo capitalista moderno, inaugurara la reflexión sobre la especialización (y éxito) de determinadas minorías étnicas y culturales en las actividades económicas por cuenta propia; el interés de las ciencias sociales por este tipo de fenómenos no ha hecho sino incrementarse. En Estados Unidos, los estudios tradicionales (herederos de los análisis de los *pueblos paria*) sobre las *minorías intermediarias* (Stryker, 1959; Becker, 1956) y el debate sobre la viabilidad del *black capitalism* (Ofari, 1970; Cross, 1969), sirvieron de anticipo al desarrollo, en las décadas de 1970 y 1980, de toda una serie de investigaciones que, bajo distinta terminología, abordaron lo que se conoce como *empresarialidad étnica* o, dicho en otras palabras, la presencia significativa del trabajo por cuenta propia dentro de grupos definidos en base a criterios étnicos (Portes y Zhou, 1996: 220; Light y Bonacich, 1988: 18)¹. La proliferación desde entonces de numerosos estudios empíricos sobre ejemplos destacados de *empresarialidad étnica*, sirvieron para consolidar y expandir (más allá de Estados Unidos) un ámbito de investigación que, pese

Recibido: 13-II-2013

Versión final: 10-VII-2013

* Alberto Riesco-Sanz, profesor de Sociología, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, correo electrónico: jariesco@ccee.ucm.es. El autor quiere agradecer a los evaluadores de *Sociología del Trabajo* sus comentarios y críticas a este texto.

¹ Entre los términos más habituales a la hora de referirse a este tipo de fenómenos podríamos señalar, por ejemplo: *economías étnicas* (Light y Bonacich, 1988; Light, 1972), *minorías intermediarias* (Bonacich, 1973; Bonacich y Modell, 1980), *nichos étnicos* (Waldinger, 1989, 1986), *hegemonía étnica* (Jiobu, 1988) y *economías de enclave étnico* (Portes y Bach, 1985; Portes, 1981; Wilson y Portes, 1980).

a su heterogeneidad y polémicas internas, comparte una serie de hipótesis explicativas reconocibles (Riesco, 2010)².

El objetivo de este artículo es evaluar la idoneidad de aplicar dicho modelo explicativo al estudio del trabajo por cuenta propia de las poblaciones extranjeras residentes en España. Para ello se procede a una reelaboración y explotación de distintas fuentes estadísticas y documentales relevantes para nuestro objeto de estudio (*Encuesta de Población Activa, Directorio Central de Empresas, Autorizaciones de trabajo a extranjeros, Contabilidad Nacional, Encuesta de Estructura Salarial, Afiliaciones a la seguridad social, Anuarios de Inmigración* y de *Estadísticas Laborales*, etc.). Nuestra hipótesis es que, en el caso español, el modelo de la *empresarialidad étnica* no es el idóneo para explicar el trabajo por cuenta propia de las poblaciones de origen inmigrante. Sin negar la existencia de los fenómenos investigados por la *empresarialidad étnica*, sostenemos que este tipo de abordajes (centrado en la articulación y movilización étnica del propio colectivo), puede llevar a sobredimensionar la relevancia del fenómeno investigado en el caso de ciertos colectivos (etnificados) e ignorarlo por completo en otros étnicamente más invisibilizados. Frente a este tipo de abordajes, el análisis del marco normativo de extranjería vigente en España pondrá en evidencia que la explicación de la presencia emprendedora desigual requiere incorporar a nuestros análisis la configuración de trayectorias laborales diferenciadas en el seno de la población extranjera, así como la propia construcción y gestión por parte del Estado de la «extranjería». En definitiva, ir más allá de las dimensiones del *comunitarismo étnico* que a menudo han dominado el debate y que las sucesivas reformulaciones de este campo de estudio no han logrado desterrar del todo.

2. Algunos lugares comunes en la formulación del objeto de estudio por parte de la sociología norteamericana

Las reflexiones pioneras de este ámbito contemporáneo de la sociología partían de una constatación empírica: la *empresarialidad* no estaba repartida homogéneamente entre la población, sino que determinados segmentos de la misma –a menudo étnica y culturalmente diferenciados– mostraban una mayor inclinación hacia ella. Presuponían así que el reparto y la asignación social de actividades en las sociedades capitalistas no se efectuaba, principal o exclusivamente, por medio de los «mecanismos del mercado». Las razones de dicha especialización habría pues que buscarlas, según estos planteamientos, en las dimensiones y estructuras socioculturales en las que la diná-

² Para una mirada específica desarrollada desde el ámbito europeo, véase, por ejemplo: Kloosterman y Rath, 2010; Ram y Jones, 2008; Ma Mung y Dinh, 2007; Rath, 2000; Barret, Jones y McEvoy, 1996, etc. Aunque en este artículo nos referiremos puntualmente a algunos de estos trabajos, la necesidad de presentar el contenido de estos debates en un espacio reducido nos obliga a centrarnos fundamentalmente en la tradición que hasta ahora ha tenido un mayor impacto en la conformación de este campo de estudio: la sociología norteamericana. Hemos abordado con más detalle algunas de las aproximaciones europeas (como la denominada *perspectiva de la incrustación mixta*) en (Riesco, 2010).

mica económica se encontraría *incrustada*. En la práctica esto supuso centrar la atención en las –supuestamente específicas– formas de organización social presentes en tales grupos minoritarios, incluida la gestión de los negocios. Se trataba de hacer hincapié en la trama social, cultural e institucional (valores, tejido asociativo, redes, lazos de parentesco, marcos normativos, reglas, instituciones) que articularía internamente a dichas colectividades étnicamente diferenciadas. La presencia o ausencia de este entramado social y de estas *formas de vida* (que permitían movilizar recursos de todo tipo: financieros, fuerza de trabajo, información, clientes...) determinaría, en última instancia, las posibilidades emprendedoras de unos u otros grupos (Light y Gold, 2000; Portes y Bach, 1985; Portes, 1981; Bonacich y Modell, 1980; Wilson y Portes, 1980; Bonacich, 1973; Light, 1972).

La sociología de la *empresarialidad étnica* esbozaba así los rasgos de un modo de organización colectiva dotado de un denso entramado social y articulado en torno a principios étnicos de pertenencia. La *empresarialidad étnica* o las *economías étnicas* –término este último que, por su carácter más comprensivo (Light y Gold, 2000; Light *et al.*, 1995), parece finalmente haberse generalizado a la hora de nombrar este tipo de fenómenos–, no implicarían necesariamente (aunque pueda darse) una concentración de *empresas étnicas* en un territorio o en un sector de actividad económica concretos, ni que dichas *empresas étnicas* vendan a clientes o compren a proveedores del mismo grupo étnico. Este tipo de tejidos empresariales no se definirían por ningún ambiente cultural particular (por ejemplo, el uso de una lengua extranjera compartida), ni dentro de la empresa, ni entre compradores y vendedores. Es más, una *economía étnica* seguía siendo «étnica» aún cuando emplease también a trabajadores de otros colectivos étnicos o careciera, de hecho, de empleados. Según estos planteamientos, la *economía étnica* sería «étnica» por el simple hecho de que sus propietarios pertenecen a un determinado colectivo étnico, al igual que, en caso de disponer de ellos, el grueso de sus empleados (Light y Bonacich, 1988: x-xi; Light y Gold, 2000: 10; Light *et al.*, 1995: 26).

Esta colectividad étnicamente delimitada configuraba, además, una comunidad de orden «moral» que establecía nítidamente un adentro y un afuera del grupo o, lo que es lo mismo, una dualización de los marcos normativos presentes en las relaciones sociales y los intercambios. La aplicación de unos u otros marcos de referencia dependía de que el interlocutor formara o no parte de dicha unidad moralmente constituida. La *solidaridad grupal* era consecuencia del sentido de pertenencia a una misma colectividad étnicamente definida (era una solidaridad étnica) y moralmente erigida (constituía una solidaridad forzosa de obligado cumplimiento). Como resultado de todo ello, las relaciones sociales (incluidas las económicas) quedaban enmarcadas y circunscritas (*incrustadas*) dentro del marco normativo e institucional del propio grupo. Lo estrictamente económico quedaba supeditado a lo comunitario y gracias a ello se limitaba el impacto negativo del primero sobre el segundo, al tiempo que se posibilitaba el desarrollo de alternativas económicas exitosas para el grupo. En definitiva, la *incrustación* de las relaciones económicas en el entramado social, institucional y normativo del grupo, su supeditación al mismo, posibilitaba, según estos

planteamientos, dotar a sus relaciones sociales de un mayor grado de estabilidad, justicia y equidad, gracias al desplazamiento de los intercambios grupales de la «pura» lógica de mercado (lo económico) hacia la lógica de las convenciones, las normas y las obligaciones (lo social) (Portes y Sensenbrenner, 1993; Portes y Stepick, 1993; Portes y Bach, 1985; Portes, 1981; Bonacich y Modell, 1980; Bonacich, 1973; Light, 1972).

De modo que la configuración, el entramado y la dinámica de las propias poblaciones étnicamente definidas se convirtieron, de facto, en el objeto privilegiado de análisis de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana. No obstante, la progresiva consolidación y extensión de este campo de estudio se acompañaría de toda una serie de debates internos que fueron problematizando y reformulando algunos de los presupuestos de partida. La conexión de la *solidaridad étnica* con el debate más amplio sobre el *capital social* (Portes y Sensenbrenner, 1993) o la sociología económica (Portes, 2010), el enfoque de los *recursos de la empresarialidad* (Light y Gold, 2000; Light y Rosenstein, 1995), la denominada *perspectiva interactiva* (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990), los planteamientos de la *empresarialidad étnica transnacional* (Portes, Guarnizo y Haller, 2002), todos ellos trataron de complejizar y ampliar estos planteamientos iniciales. Las nuevas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana apuntaron, según los casos, a la necesidad de atender simultáneamente a las dimensiones de la oferta (recursos socioculturales, redes y capital social, características demográficas) y de la demanda (características de los nichos económicos, legislación migratoria y laboral) de la *empresarialidad* (Light y Rosenstein, 1995). Señalaron la importancia de hacer interactuar las características de las poblaciones implicadas con las *estructuras de oportunidad de mercado* (características de los sectores considerados) y con las condiciones de acceso a las mismas (competencia interétnica y políticas estatales) (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990). Pusieron en relación las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes con las prácticas transnacionales de los gobiernos y las grandes empresas, es decir, con circuitos, recursos, redes y dinámicas sociales que trascendían los límites del Estado-nación (Portes, Guarnizo y Haller, 2002). No obstante, en todos los casos, la presencia y movilización de la etnicidad como principio articulador del grupo, de sus instituciones, recursos y estrategias colectivas, persistió como principio explicativo último de los diferenciales emprendedores de las minorías, perpetuando con ello algunas de las limitaciones explicativas de las propuestas iniciales³.

³ Por ejemplo, tal y como hemos señalado, la *perspectiva interactiva* y la *teoría de recursos de la empresarialidad*, incorporaron en su análisis de la *empresarialidad étnica* el impacto de las políticas estatales (incluidas las de extranjería), así como otros elementos contextuales (estructuras de oportunidad, dimensiones de la demanda de empresarialidad). No obstante, en un caso y otro situarán en el componente étnico del colectivo (estrategias *étnicas* puestas en marcha por parte de las minorías en el caso de la *perspectiva interactiva*; dimensiones de la oferta y recursos étnicos de carácter específico en el caso de la *teoría de recursos de la empresarialidad*) el factor determinante que explicaría, en último término, los diferenciales emprendedores de unas minorías que compartirían, por lo demás, un contexto general similar. Algo no muy diferente ocurriría a propósito de la *empresarialidad étnica transnacional*, donde la

Así pues, más allá de las diferencias evidentes entre unas y otras propuestas y de las reformulaciones efectuadas, creemos que las distintas y principales aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* (norteamericana) mantienen importantes puntos básicos en común (no siempre explicitados) (cfr. Riesco, 2010). Para los objetivos de este artículo nos interesa subrayar simplemente que estos planteamientos abordarán la «enigmática» concentración de ciertas minorías étnicas en el trabajo por cuenta propia como el resultado de una confluencia (una *afinidad*) y un ajuste entre los modos de organización social (*formas de vida*) de dichas minorías y las características (requisitos) de las actividades emprendedoras, ajuste operado por medio de distintos mecanismos, recursos, estrategias e instituciones ligadas a la etnicidad. Este punto de partida, sin embargo, dificulta, desde nuestro punto de vista, la posibilidad de ir más allá de confirmar lo ya existente y conocido: la presencia, en el momento presente, de un vínculo entre determinados grupos de población étnicamente diferenciados y ciertas formas de empleo basadas en el trabajo por cuenta propia. Poco se podría decir con respecto a los procesos y dinámicas sociales pasados que habrían desencadenado la especialización económica de tales minorías, no digamos ya sobre el impacto que esta pudiera tener en los procesos y dinámicas sociales futuros. El vínculo entre poblaciones y actividades que estamos investigando adquiriría así la apariencia de una estabilidad y una continuidad discutibles en las sociedades modernas (Rolle, 1988).

Además, estos planteamientos habrían alentado un repliegue sobre sí mismo del fenómeno investigado, facilitando una aproximación a los fenómenos «emprendedores» de las minorías en clave de «excepcionalidad étnica». Es decir, habrían impulsado una *etnificación* del fenómeno (y de su «explicación»), sin interrogarse acerca de cuánto de sus rasgos supuestamente específicos serían también generalizables a las poblaciones étnicamente mayoritarias⁴. Para buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* la clave del éxito emprendedor de estas minorías residía en sus modos (supuestamente) específicos de hacer negocios, en la regulación comunitaria de los intercambios económicos. En la medida en que lo comunitario estaba, en teoría, definido en términos étnicos y era la etnicidad el principio fundamental de articulación y de regulación de los intercambios, se debía hablar de economías *étnicas* (o de *empresarialidad étnica*, de economías de enclave *étnico*, de negocios *étnicos*...) y no, simplemente, de «economía». La proliferación de estudios empíricos confirmando la presencia e incidencia de la etnicidad en los intercambios y actividades económicas de estos grupos parecería validar la utilidad explicativa de este tipo de aproximaciones. Ahora bien, la delimitación étnica de nuestro objeto de

apertura del análisis al *campo transnacional* en el que se desarrollan estas actividades no habría impedido mantener la centralidad de las características y recursos grupales (redes sociales, capital humano, etc.) como principio explicativo de los diferenciales emprendedores. Hemos abordado todo ello con algo más de detalle en (Riesco, 2010).

⁴ Existen notables excepciones a este respecto –por ejemplo, Rath, 2000 o Barret, Jones y McEvoy, 1996– que han reivindicando la necesidad de analizar conjuntamente las iniciativas emprendedoras de minorías (autóctonas o no) y poblaciones mayoritarias.

estudio ¿nos ayuda realmente a clarificar nuestra comprensión del comportamiento económico de las poblaciones minoritarias? El ejemplo del trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España puede quizá servirnos como excusa para reflexionar sobre esta cuestión.

3. *¿Economías «étnicas» en España?* *Quizá, pero no únicamente donde mirábamos*⁵

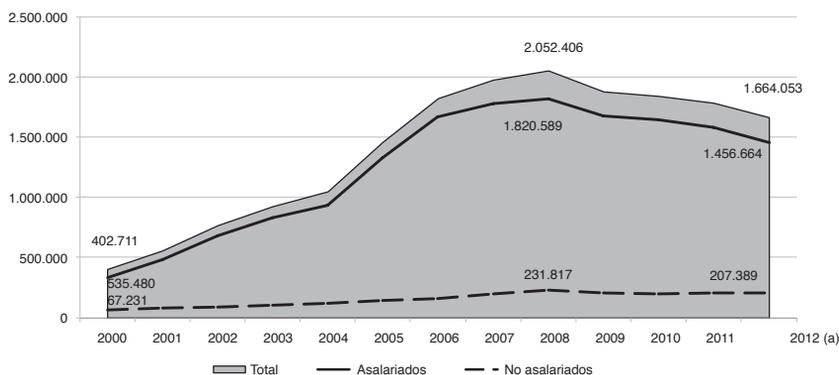
Durante casi 15 años, desde 1993 hasta la crisis económica de 2007-2008, la economía española creció de manera significativa, alcanzando su punto álgido en el año 2000 con un incremento interanual del PIB del 5%. Desde entonces y hasta el estallido de la crisis financiera, el crecimiento de España se mantuvo, aunque a un ritmo algo más moderado, por encima de la media de la zona euro. La significativa y reciente llegada a España de población extranjera reproduce en gran medida –aunque con sus propias inercias– este mismo movimiento: un crecimiento gradual a lo largo de la década de 1990, seguido de un despegue espectacular a partir del año 2000. En apenas 5 años la población extranjera se cuadruplicó, acercándose a los 4 millones en 2005 y superando los 5 millones en 2008 (el 8,5% y el 11,3% de la población respectivamente). Dicho despegue no se habría visto frenado sino hasta bien avanzada la crisis: con tasas de desempleo para el conjunto de la población superiores al 18% desde 2009, ha sido solo en 2011 –con una tasa de paro general del 21,2%– cuando España ha visto reducirse el número absoluto de residentes extranjeros⁶. A pesar de ello, la población extranjera regularizada alcanza hoy una cifra algo superior a los 5,7 millones de personas (un 12,1% del total de la población), de los cuales una media de casi 1,8 millones figuraban dados de alta en la Seguridad Social a lo largo de 2011: un 88,5% por cuenta ajena y un 11,5% (algo más de 200.000) por cuenta propia (gráfico 1).

Aunque con diferencias notorias en su interior, podemos afirmar que nos encontramos, en términos generales, ante una población orientada hacia el empleo, tal y como parece confirmar su mayor *tasa de actividad* (76,1% frente al 57,5% de la población española según datos de la EPA de 2011). Una población, además, cuya vinculación con el empleo se ha efectuado mayoritariamente por medio del trabajo asalariado. ¿Supone esto una pauta de comportamiento específica por parte de la población extranjera? ¿Una modalidad étnicamente diferenciada de incorporación al mercado de

⁵ La aproximación cuantitativa al fenómeno investigado se enfrenta al problema de que las estadísticas disponibles en España toman como referencia el Estado-nación: podemos pues conocer la nacionalidad y/o el país de nacimiento de los encuestados (en ocasiones incluso la región) pero difícilmente su etnicidad. En nuestro caso, no nos ha quedado más remedio que utilizar para nuestro análisis únicamente los datos sobre país de nacimiento y/o nacionalidad de los entrevistados, no pudiendo considerar también, como hubiera sido deseable, los referidos a su etnicidad.

⁶ Datos de población procedentes del *Anuario Estadístico de España* (1976-2011) del Instituto Nacional de Estadística (INE). Datos de variación interanual del volumen de PIB a precios de mercado procedentes de la *Contabilidad Nacional* del INE y de Eurostat.

Gráfico 1. Extranjeros (ambos sexos) afiliados a la Seguridad Social según modo de empleo (cuenta propia o cuenta ajena), 2000-2012. Datos en unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Anuario de Estadísticas Laborales* y de *Trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social* (medias anuales) del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (a) Media del mes de febrero.

trabajo español? Creemos que no. Por más que podamos atender a las particularidades y retrasos del desarrollo en España de una economía capitalista moderna, lo cierto es que parece difícil negar la progresiva e imparable extensión registrada por el trabajo asalariado a lo largo del último siglo⁷. Se trata, además, de un proceso que habría afectado, aunque con una intensidad desigual, al conjunto de la economía española, incluidos aquellos sectores en los que históricamente ha tendido a concentrarse el trabajo por cuenta propia (agricultura, construcción, comercio y hostelería, etcétera).

Nos encontramos pues en un escenario en el que para un número cada vez mayor de personas —el 80% en el caso de los varones, el 87,6% entre las mujeres (EPA, 2011)— la participación en el mercado de trabajo se efectúa por cuenta ajena. Si existe, a este respecto, una especificidad por parte de la población extranjera, ésta iría en el sentido inverso al señalado por la sociología de la *empresarialidad étnica*: más que una mayor inclinación hacia los modos de empleo por cuenta propia, lo que constatamos en el conjunto de la población extranjera residente en España es una reafirmación aún más pronunciada de las modalidades de participación en el mercado de trabajo por cuenta ajena⁸. El trabajo asalariado delimitaría así un

⁷ Así, por ejemplo, en España habríamos pasado de una *tasa de salarización* del 42% de la población ocupada en 1930 (Alcaide, 2003) a una del 83,5% en 2011 (EPA), similar a la de las principales economías del entorno europeo (el 83,5% en la UE-27 y el 84,1% en la zona Euro según los datos de la *European Union Labour Force Survey* 2011 de Eurostat).

⁸ Según los datos de afiliación a la Seguridad Social de 2011 del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, el 80,3% de los españoles estaba afiliado por cuenta ajena, mientras que entre los extranjeros la cifra alcanzaba el 88,5% (el 82,5% y el 89% respectivamente según los datos de ocupados de la EPA para ese mismo año). Estos datos deberían, no obstante, ponerse en relación con las propias particularidades del fenómeno migratorio en España, de reciente constitución y hasta hace muy poco en pleno crecimiento. Las distintas temporalidades y fases que

modo particular (aunque masivo) de movilización y uso de los tiempos y capacidades de trabajo de la población; un modo de empleo detrás de cuyo movimiento y desarrollo (histórico y contemporáneo) cabe esperar encontrar algo más que estrategias, recursos, preferencias y culturas de los actores implicados.

Es cierto, no obstante, que estos datos no cuestionan la posible significación local y cualitativa del fenómeno, ni tampoco necesariamente los presupuestos básicos de la sociología de la *empresarialidad étnica* previamente mencionados: la población extranjera en España no constituye en sí misma un grupo coherente, articulado y movilizado en torno a un sentimiento de pertenencia (étnica) compartido que pudiera dar lugar a una movilización de estrategias, regulaciones y recursos en clave comunitaria. Que, en España, por ejemplo, el grueso de la población extranjera tenga menos presencia que los autóctonos en el trabajo por cuenta propia (10,9% de los ocupados frente al 17,5% en 2011 según la EPA) no impide que determinadas poblaciones extranjeras, étnicamente más cohesionadas –y movilizadas– sí pudieran estar apoyándose en dicha articulación étnica para impulsar grupalmente trayectorias laborales por cuenta propia significativas.

Cuando atendemos (tabla 1) a las principales nacionalidades extranjeras presentes en España, equivalentes al 71% del total de extranjeros residentes, vemos que la mayoría de ellas no se caracteriza por una gran participación en el trabajo por cuenta propia (únicamente el 12,1% de sus afiliados a la Seguridad Social). Sin embargo, según los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica*, el impacto de una *economía étnica* sobre un colectivo particular no dependería únicamente del número de empleados por cuenta propia, sino también de los asalariados del mismo colectivo empleados en ella por cuenta ajena (o como ayudas informales). Aunque en el caso español no disponemos de información precisa a este respecto, sí contamos con indicadores indirectos que sugieren un peso limitado de los empleados por cuenta ajena dentro de estas posibles *economías étnicas*⁹.

No obstante, los datos aportados muestran al mismo tiempo excepciones significativas: al igual que había señalado la sociología de la *empresarialidad étnica* para el contexto norteamericano, también en España parece que podemos atisbar la existencia de determinadas «minorías étnicas» (o nacionalidades minoritarias cuanto menos) en las que los modos de em-

atravesan las migraciones pueden también ayudarnos, sin duda, a comprender este fenómeno y los diferenciales emprendedores registrados (dentro de España y entre España y otros países con movimientos migratorios más asentados).

⁹ Los datos de la EPA 2011 (cuarto trimestre) señalan que «solo» el 22,9% de los extranjeros ocupados por cuenta propia empleaban a su vez a trabajadores por cuenta ajena, aunque no sabemos ni a cuántos ni de qué nacionalidad (es decir, que no sabemos si podrían o no incluirse en la *economía étnica*). El *Directorio Central de Empresas* del INE, por su parte, señalaba que, en 2011, el 81,3% de las empresas en España tenían entre 0 y 2 empleados y el 91% de ellas 5 empleados como máximo. En el caso de las empresas que figuraban jurídicamente como *personas físicas* (fórmula habitual en el trabajo por cuenta propia de los extranjeros), las empresas con 0-2 empleados eran el 93,2% y las que tenían 5 como máximo el 98,5% (con datos muy similares en 2007).

Tabla 1. Comparación del peso absoluto y relativo de los afiliados (totales y al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) entre las principales nacionalidades extranjeras presentes en España. Datos en números absolutos y porcentaje a 31 de diciembre de 2011

PAÍS DE NACIONALIDAD	TOTAL EMPADRONADOS	TOTAL AFILIADOS SEGURIDAD SOCIAL		AFILIADOS RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS (RETA)		
		Absoluto	% sobre total afiliación en España	Absoluto	% sobre total afiliación RETA en España	% sobre total afiliados de su misma nacionalidad
Rumania	895.970	272.489	1,6	22.945	0,7	8,4
Marruecos	783.137	206.196	1,2	12.127	0,4	5,9
Reino Unido	397.535	50.236	0,3	18.289	0,6	36,4 (*)
Ecuador	306.380	125.625	0,7	4.206	0,1	3,3
Colombia	244.670	90.328	0,5	5.060	0,2	5,6
Alemania	196.729	37.293	0,2	13.436	0,4	36,0 (*)
Italia	191.713	59.794	0,3	13.412	0,4	22,4 (*)
Bolivia	184.706	79.880	0,5	1.719	0,1	2,2
Bulgaria	176.216	53.279	0,3	4.124	0,1	7,7
China	175.813	86.741	0,5	36.599	1,2	42,2 (*)
Portugal	138.501	45.418	0,3	6.200	0,2	13,7
Perú	121.851	60.232	0,4	2.072	0,1	3,4
Francia	121.513	36.349	0,2	9.047	0,3	24,9 (*)
Argentina	108.390	37.934	0,2	5.710	0,2	15,1
Resto nacionalidades extranjeras	1.667.916	473.445	2,8	52.968	1,7	11,2
España	41.501.950	15.396.553	90,0	2.859.585	93,2	18,6 (*)
TOTAL POBLACIÓN	47.212.990	17.111.792	100,0	3.067.499	100,0	17,9

Fuente: Datos de población procedentes de la explotación estadística del padrón del INE. Datos de afiliación procedentes de las estadísticas de las estadísticas (a último día de mes) sobre *Trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social* del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Desde el 1 de enero de 2008 el RETA incluye también a los trabajadores por cuenta propia del sector agrario. (*) Nacionalidades con un % situado por encima del peso que le correspondería según su número total de afiliados y por encima de la media del conjunto de la población.

pleo por cuenta propia conformarían una importante vía -colectiva- de participación en el mercado de trabajo: China (donde los trabajadores por cuenta propia son ya casi la mitad de sus afiliados a la Seguridad Social); Reino Unido y Alemania (uno de cada tres); e Italia y Francia (uno de cada cuatro). Son estas cinco nacionalidades (que suponen el 44% del total de los extranjeros afiliados por cuenta propia en España) las únicas en las que el peso del trabajo por cuenta propia se sitúa por encima de la media del conjunto de la población (17,9% de los afiliados) y del propio peso que les correspondería, teóricamente, en función de su volumen total de afiliados. Sin embargo, aunque la demarcación empírica del fenómeno operada por la sociología de la *empresarialidad étnica* no lo impedía, de forma sorprendente, excepto el caso de los chinos, estos grupos de población no parecen haber llamado apenas la atención de los investigadores de las *economías étnicas* en España.

Tabla 2. Nacionalidades extranjeras donde mayor peso ocupan los afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos en el total de afiliados del grupo. Datos en unidades y porcentaje (2010)

PAÍS DE NACIONALIDAD	AFILIADOS CUENTA PROPIA (RETA) 2010 (MEDIA ANUAL)	
	Total	% sobre total afiliados
Dinamarca	905	41,5
Suiza	919	38,4
China	30.217	37,8
Reino Unido	19.621	37,6
Países Bajos	4.320	37,0
Alemania	14.005	34,7
Irán	264	33,3
Austria	882	32,6
Bélgica	2.372	32,4
Irlanda	1.334	30,8
Luxemburgo	32	30,0
Suecia	1.499	29,8
Canadá	217	28,3
Finlandia	465	27,7
Estados Unidos	1.676	27,4
ESPAÑA	2.927.893	18,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de afiliación (media anual) procedentes del *Anuario de Estadísticas Laborales 2010* del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (el más actualizado y desagregado disponible en mayo de 2012). Desde el 1 de enero de 2008 el RETA incluye también a los trabajadores por cuenta propia del sector agrario.

Es cierto, no obstante, que junto a las nacionalidades señaladas podría haber otras, menos relevantes quizá por su volumen total de efectivos, pero significativas desde el punto de vista del peso relativo que ocupa en ellas el trabajo por cuenta propia (tabla 2). Atendiendo únicamente a este criterio vemos que, en efecto, surgen otras minorías extranjeras a las que podría-

mos presuponer también cierta inclinación emprendedora: daneses, suizos, holandeses, irlandeses, luxemburgueses, austriacos, belgas, canadienses, norteamericanos, suecos, finlandeses... e iraníes. Poblaciones extranjeras que registran un peso del trabajo por cuenta propia en torno o por encima del 30% de sus afiliados y que, no obstante, también ellas están casi siempre ausentes del debate sobre las *economías étnicas* en España. Se trata, sin embargo, de una ausencia difícil de justificar a la luz de los datos disponibles: en España, en términos absolutos y en lo que a empresariedad de minorías extranjeras se refiere, salvo el caso significativo de los chinos (que por sí solos representaban el 17,6% del total de trabajadores extranjeros por cuenta propia), estaríamos ante un fenómeno claramente vinculado a los extranjeros procedentes de los países más «desarrollados». Más concretamente: a los extranjeros procedentes de la Unión Europea, que representan el 50% de esos algo más de 200.000 «emprendedores» extranjeros registrados a finales de 2011 en la Seguridad Social española.

Así pues, en lo que se refiere al trabajo por cuenta propia de las minorías extranjeras en España, cabe preguntarse porqué insistir en buscar comportamientos étnicamente diferenciados entre, por ejemplo, bolivianos (2,2% de trabajadores afiliados por cuenta propia de media en 2010), ecuatorianos (3,3%), senegaleses (4,6%), marroquíes (5,9%), colombianos (5,6%) o pakistaníes (15,4%); cuando daneses (41,5%), británicos (38,8%), suizos (37,8%), holandeses (37,6%) o alemanes (37%) son, junto a los chinos (32,4%) nuestros verdaderos «emprendedores étnicos», aquellos que parecen realmente inclinarse por los modos de empleo por cuenta propia en su vinculación al mercado de trabajo. Es justo reconocer, no obstante, que en España, tal y como han dejado patente distintas investigaciones (López-Castellano, García y Aboussi 2012; Pérez-Agote, Tejerina y Barañano, 2010; Riesco, 2010; López-Sala, 2007; Solé, Parella y Cavalcanti, 2007; Beltrán, Oso y Ribas 2006; Arjona, 2006; Torres, 2006; Beltrán *et al.*, 2006; Arjona y Checa 2005; Moreras, 2005) existen contextos locales en los que el trabajo por cuenta propia de minorías étnicas no europeas ha podido tener un impacto económico y urbano importante. Es más, tal y como han señalado algunos investigadores de la *empresariedad étnica* (Barret, Jones y McEvoy, 1996; Waldinger, Aldrich y Ward, 1990), la configuración de un mercado local étnicamente controlado puede ser un elemento clave para el éxito de las iniciativas emprendedoras de estas poblaciones y su salto posterior a mercados de carácter más general no estructurados étnicamente. A pesar de ello, salvo en el caso de las poblaciones europeas mencionadas, creemos que los datos estadísticos que hemos aportado hasta ahora obligan a replantearnos la aproximación a los comportamientos económicos de las poblaciones extranjeras residentes en España en términos de diferenciación y excepcionalidad «étnica».

En cualquier caso, la contradicción entre la validación empírica local de estos fenómenos y el escenario general que hemos dibujado en torno al trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España es, desde nuestro punto de vista, tan solo aparente y quedaría parcialmente resuelta si asumimos que nos enfrentamos, en realidad, a distintos niveles de análisis no necesariamente equiparables: lo que a escala local puede ser cierto no tiene

porqué serlo para el conjunto de España o de la población extranjera y viceversa. No se trata pues de contraponer la verdad o falsedad de unos u otros resultados, ni de negar toda capacidad explicativa a los planteamientos de la «empresarialidad étnica», sino de contrastar el alcance e idoneidad de dichos modelos explicativos, problematizando y sometiendo a discusión, en primer lugar, la propia delimitación étnica del fenómeno investigado. En España, por ejemplo, al igual que ocurre con la población autóctona, podemos observar dentro de la población extranjera (EPA, cuarto trimestre 2011) una significativa diferencia de participación en el trabajo por cuenta propia entre hombres (15,3% de los ocupados) y mujeres (8,9%). Lo mismo ocurre en relación a la modalidad, más o menos ventajosa, con la que hombres y mujeres extranjeros participan en el trabajo por cuenta propia: un mayor peso de los *empleadores* entre los varones (el 22,2% de los ocupados por cuenta propia frente al 19,2% de las mujeres) y de las *ayudas familiares* entre las mujeres (7,8% de las ocupadas por cuenta propia frente al 3,3% de los varones). En el caso del trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España, estaría pues tan justificado hablar de «economías de género» como de «economías étnicas». Optar por unas u otras denominaciones (o rechazarlas todas) es responsabilidad del investigador (y, por lo tanto, materia legítima de discusión).

Sin embargo, en ocasiones, la posible configuración étnica del fenómeno investigado parece deducirse demasiado rápido de la participación de poblaciones étnicamente visibilizadas y marcadas desde el punto de vista de la sociedad de llegada (y de sus investigadores). Se tiende así a dejar de lado, tal y como hemos mencionado, otras poblaciones (significativas) percibidas como más neutras étnicamente hablando. Con este modo de proceder es fácil que el investigador se sienta tentado a asignar una validez científica a categorías y clasificaciones que, en realidad, muchas veces no hacen sino reflejar determinadas políticas de Estado con respecto a la gestión de la población extranjera presente en su territorio. Corremos pues el peligro de caer en una etnificación injustificada de nuestro objeto de estudio, convertido en un fenómeno aparentemente excepcional y específico de determinadas poblaciones étnicamente marcadas y previamente exotizadas. Una etnificación de eficacia más normativa que explicativa.

No creemos, sin embargo, que se trate de negar el posible impacto del componente étnico en el mercado de trabajo o en los fenómenos económicos, sino de preguntarnos si los presupuestos básicos de la sociología de la *empresarialidad étnica* a los que nos hemos referido más arriba (articulación comunitaria de carácter étnico) no están limitando nuestra capacidad de explicar los modos de empleo por cuenta propia de los extranjeros en España. Por ejemplo, cuando reducimos el posible impacto de la etnicidad a un problema de construcción y uso de dicha etnicidad por parte de las propias minorías (solidaridad grupal, desarrollo de proveedores, clientes y empleados fidelizados, fuentes comunitarias de financiación y apoyo), olvidamos que la movilización de la etnicidad constituye también una «cuestión de Estado», en tanto en cuanto los movimientos migratorios suponen, entre otras cosas, una problematización del modelo de ciudadanía vigente en la mayoría de sociedades de llegada (Sayad, 1999). La actuación –normativa,

administrativa, policial– del Estado (o de otros organismos supra e infra estatales) conlleva una clara diferenciación de la presencia extranjera y de los estatutos sociales que dichas poblaciones llevan aparejados. Todo lo cual revestirá, desde nuestro punto de vista, una enorme importancia para explicar la configuración de trayectorias laborales y disponibilidades para el empleo diferenciadas dentro de la población extranjera.

4. *Trabajo por cuenta propia, regímenes de extranjería y trayectorias laborales*

A día de hoy la constitución de una empresa en España sigue siendo un proceso relativamente laborioso que exige un importante número de trámites ante distintos organismos y niveles de la Administración (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2012). Con independencia de su estatuto particular de extranjería, dichos requisitos constituyen un obstáculo inicial para cualquier persona extranjera poco familiarizada con el idioma y/o el funcionamiento de la Administración española. Sin embargo, la legislación española en materia de extranjería establece, además, una diferenciación de escenarios y trayectorias entre unos tipos u otros de poblaciones extranjeras que condicionará su participación en el trabajo por cuenta propia. Así, mientras que el *régimen comunitario* de extranjería no impone nuevos requisitos adicionales a los extranjeros que pretendan emplearse por cuenta propia (Ministerio de la Presidencia, 2012a: Artículo 3), no ocurre lo mismo con el denominado *régimen general* (Ministerio de la Presidencia, 2012b: Artículo 104).

El extranjero sujeto a dicho *régimen general*, antes de poder efectuar una actividad por cuenta propia, deberá disponer de un permiso de trabajo específico –de duración, en principio, limitada aunque renovable (Ministerio de la Presidencia, 2012b: Artículo 109)– que le habilite a instalarse por cuenta propia en una rama de actividad y una región de la geografía española determinadas. El permiso de trabajo por cuenta propia inicial deberá, además, ser solicitado por parte del extranjero antes de instalarse en España, dependiendo su obtención del cumplimiento de determinados requisitos específicos que ampliarán el efecto disuasorio de los requisitos generales mencionados: acreditación de la inversión efectuada y evaluación de su posible impacto sobre el empleo; relación de autorizaciones y licencias necesarias para el establecimiento por cuenta propia y estado de tramitación de las mismas, etc. (Ministerio de la Presidencia, 2012b: artículos 105 y 106)¹⁰.

De este modo, el *régimen general* actúa como un mecanismo de regulación (limitada) de los flujos migratorios y del propio mercado de trabajo. La obligación que, en términos generales, dicho régimen impone al extranjero

¹⁰ En este sentido, no resulta sorprendente que, por ejemplo, entre los extranjeros con más de un movimiento de alta en la Seguridad Social (el 70% del total), solo el 17,5% de los que en enero de 2007 figuraban adscritos al *Régimen Especial de Trabajadores Autónomos* habían tenido a dicho régimen como vía inicial de afiliación (Observatorio Permanente de Inmigración, 2006).

de disponer de un permiso de residencia y trabajo para poder llevar a cabo actividades económicas con fines lucrativos; el carácter inicialmente provisional y restringido de dichos permisos; la necesidad de contar previamente con una oferta de trabajo y la subordinación (formal) de la misma a la situación nacional de empleo; la previsión de trayectorias y permisos laborales diferenciados según tipos de trabajadores y trabajos (cualificados o descualificados, estacionales o continuos, manuales o intelectuales...); el impulso de la contratación planificada en origen mediante la gestión colectiva de contrataciones o contingente (Ministerio de la Presidencia, 2012b), constituyen todos ellos instrumentos con los que el *régimen general* de extranjería trata de dar una respuesta (supuestamente ordenada, en la práctica no tanto) a las necesidades de fuerza de trabajo registradas por la economía española.

Si observamos los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social sobre autorizaciones de trabajo a extranjeros concedidas entre 1999 y 2010 por rama de actividad podemos constatar cómo la transferencia de fuerza de trabajo extranjera al mercado de trabajo español vía *régimen general* no se ha distribuido de forma equilibrada, sino concentrándose en determinados sectores. A lo largo de toda la década, tan solo tres de ellos (construcción, comercio-hostelería y empleados de hogar) concentraban en torno al 60% de las autorizaciones concedidas (el 70-80% si añadimos la agricultura); cuando, según los datos de la EPA, en ese mismo período dichos sectores no concentraban más que al 35-40% de los ocupados en España (al 40-45% incorporando el sector agrario). No descubrimos nada nuevo si decimos que tal concentración no ha sido casual.

La construcción y el comercio-hostelería constituyen dos pilares clave de la estructura económica española y el primero de ellos, tal y como ha sido ampliamente documentado (López y Rodríguez, 2010; Naredo, Carpintero y Marcos, 2008), uno de los principales motores de su último ciclo expansivo (1995-2007). Entre 1995 y 2007, por ejemplo, el 23% de los empleos creados en España se concentraron en el sector de la construcción, pese a que ésta representaba poco más del 10% del empleo total (casi el 14% en su momento álgido en 2007). El comercio y la hostelería, por su parte, concentró el 24% de los empleos creados (porcentaje también superior, aunque más próximo, al peso del sector en el empleo total: el 21,4% en 1995 y 22,4% en 2007)¹¹. Finalmente, trabajo doméstico remunerado y agricultura, con un peso dentro de la economía española mucho más modesto, han sido, por motivos diferentes, sectores igualmente demandantes de fuerza de trabajo extranjera: el primero, impulsado, entre otros factores, por la «reciente» y significativa incorporación de la mujer española al mercado de trabajo (pasando de una tasa de actividad del 38,2% en 1996 a una del 50,19% en 2011); el segundo, como consecuencia del abandono del sector por parte de una población española (que pasó de representar el 99,2% de los ocupados en 1995 al 77,8% en 2011) atraída por mejores salarios y perspectivas de otros sectores en expansión (entre ellos la construcción).

¹¹ Elaboración propia de los datos a partir de los cuadros contables de la *Contabilidad Nacional de España* (base 2008) del Instituto Nacional de Estadística.

Existen otras fuentes que también nos permitirían corroborar que esta transferencia de población al mercado de trabajo español vía el *régimen general* de extranjería ha sido orientada y canalizada en un determinado sentido. En primer lugar, solo un 5,1% de las autorizaciones de trabajo concedidas por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social entre 1999 y 2010 estaban dirigidas a empleos «cualificados» (dirección de empresas; técnicos y profesionales científicos e intelectuales; y técnicos y profesionales de apoyo); cuando, según la EPA, en el mismo periodo este tipo de empleos representaban el 31,1% de la población ocupada en España. Inversamente, el 61,3% de las autorizaciones a extranjeros concedidas correspondían a empleos «no cualificados» (trabajadores domésticos, vendedores ambulantes, peones de construcción, agricultura, etc.), cuando dichos empleos representaban únicamente el 14,7% de la población ocupada. En segundo lugar, el 98% de los permisos de trabajo concedidos en dicho periodo fueron autorizaciones para trabajar por cuenta ajena; cuando, según la EPA, los ocupados por cuenta ajena se movían en torno a una media anual del 81,5% del total de ocupados. En tercer lugar, los salarios medios en España de los extranjeros procedentes de países, en principio, sujetos al *régimen general* se han situado claramente por debajo de los salarios medios del país, justo al contrario de lo que ocurre con su tasa de temporalidad¹².

Aunque resultaría sin duda excesivo responsabilizar unilateralmente al marco normativo de extranjería de las particularidades con las que la población extranjera se ha incorporado al mercado de trabajo en España, los datos aportados sí que sugieren que la intervención estatal –vía, por ejemplo, el denominado *régimen general*– ha actuado como un mecanismo diferenciador de trayectorias laborales, estatutos sociales y disponibilidades para el empleo en el seno de la población extranjera. Si en el *régimen comunitario* las trabas a la realización de actividades económicas por cuenta propia para los extranjeros son las mismas que pueda tener cualquier ciudadano autóctono (limitaciones burocráticas y de carácter administrativo, disponer o no de suficiente capital y formación, estructuras más o menos monopolistas de determinados mercados); el *régimen general* de extranjería, por el contrario, ha canalizado las actividades económicas de los extranjeros mayoritariamente hacia el trabajo asalariado por cuenta ajena (y dentro del mismo hacia sectores y empleos bien delimitados). Más allá de la estructuración y movilización étnica impulsada por los propios colectivos, la dualización, institucionalmente indu-

¹² Por ejemplo, en 2006 (último año en el que se encuentran disponibles los datos más desagregados de la *Encuesta de Estructura Salarial* del INE), los salarios medios de los extranjeros de países no comunitarios (sin considerar a los norteamericanos) representaban en torno al 60-70% del salario medio existente en España. Esta disparidad salarial se mantendría también por sectores de actividad (aunque con diferencias entre ellos), así como por nivel de estudios alcanzado, incrementándose la desigualdad salarial conforme se incrementa el nivel de estudios (por ejemplo, el salario medio en España de los latinoamericanos con estudios universitarios no alcanzaba el 60% del salario medio de las personas con estudios superiores). El avance de resultados del año 2010 que acaba de efectuar el INE confirma estas diferencias salariales de en torno a 30-35 puntos porcentuales. En lo que se refiere a la temporalidad, en 2011 (EPA, cuarto trimestre), el 40% de estos extranjeros estaba empleado con contratos temporales (el 52% en 2007), mientras que la temporalidad para el conjunto de la población representaba en ese momento el 25% de los ocupados (el 31% en 2007).

cida, de la presencia extranjera en el mercado de trabajo ha tenido una clara incidencia, desde nuestro punto de vista, en la determinación de trayectorias laborales diferenciadas entre los extranjeros, ayudándonos así a explicar su desigual inclinación hacia el trabajo por cuenta propia en España (tabla 2).

Así, por ejemplo, según la normativa vigente (Ministerio de la Presidencia, 2012a), el *régimen comunitario* se aplicaría, con algunas excepciones, a los ciudadanos procedentes de Estados miembros de la Unión Europea, al resto de países pertenecientes al Espacio Económico Europeo (Islandia, Noruega y Liechtenstein) y a Suiza, así como a sus familiares directos que sean nacionales de terceros países. El resto de extranjeros quedarían sujetos al *régimen general*. Sin embargo, lo cierto es que, en 2011, al igual que en años anteriores, hubo pocos extranjeros procedentes de países «ricos» o «desarrollados» entre las personas a las que se aplicó dicho régimen¹³. De los 2.696.476 extranjeros a los que se concedió en 2011 un permiso de residencia en base al *régimen general*, únicamente 159.275 (el 3,9%) pertenecían a países «ricos». A los extranjeros de países «ricos» no pertenecientes a la Unión Europea (ni equiparables), es decir, aquellos a los que, en principio, también habría que aplicarles el *régimen general* de extranjería, únicamente se aplicó dicho régimen en el 66% de los casos (el 44,1% en el caso de los australianos; el 50,9% entre los norteamericanos; el 53,2% entre los canadienses). Entre los extranjeros procedentes de países «menos desarrollados» la cifra fue del 88,4% (el 94,6%, por ejemplo, entre los procedentes de África). Aunque no podamos deducir de ello un sentido preciso de la causalidad, lo cierto es que, salvo China, aquellas nacionalidades a las que no se les aplica, *de facto*, el *régimen general* son las mismas que destacan por su actividad emprendedora en España, algo que, desde nuestro punto de vista, confirma la necesidad de llevar el análisis de la relación entre trabajo por cuenta propia y minorías más allá de la movilización comunitaria de la etnicidad que persiste -pese a los debates vividos- en muchas de las aproximaciones actuales de la sociología de la *empresarialidad étnica*¹⁴.

¹³ Para delimitar empíricamente una categoría tan ambigua como la de país «desarrollado» hemos considerado a aquellos países que, según el último informe de Naciones Unidas sobre desarrollo humano (Naciones Unidas, 2011), gozaban del mayor *índice de desarrollo humano* (definido no solo en función del PIB per cápita, sino de otras variables como la esperanza de vida, los años de escolarización de su población, etcétera).

¹⁴ En el caso de China, parte del éxito emprendedor de este colectivo podría residir, sin duda, en la incidencia de determinadas tradiciones y valores culturales (centralidad del trabajo, el ahorro y la creación de negocios propios dentro de sus proyectos migratorios) presentes en el colectivo (Nieto, 2007; Beltrán *et al.*, 2006). También en las estrategias y recursos de distinto tipo (fuentes de financiación, información, mano de obra, etc.) disponibles y movilizados comunitariamente (aunque con matices) a la hora de impulsar las redes empresariales del grupo (Riesco, 2010). No obstante, ¿cómo no conectar, por ejemplo, la expansión mundial de China en el sector textil y los complementos de moda con el desarrollo, también a escala planetaria, de empresas de distribución mayorista y minorista de estos productos vinculadas a inmigrantes de origen chino? El éxito emprendedor de la inmigración china en España ¿dependerá principalmente de la movilización comunitaria (étnica) de recursos, estrategias, tiempos y lealtades? Que podamos seguir calificando de étnicos a este tipo de fenómenos depende del nivel de abstracción que queramos imprimir a nuestras investigaciones. Una decisión que repercutirá, sin duda, en el alcance explicativo de nuestros hallazgos empíricos.

5. Un principio más que una conclusión

La reelaboración efectuada en este artículo de los datos estadísticos disponibles sobre trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España nos ha permitido poner en evidencia algunos riesgos (y limitaciones explicativas) de la delimitación étnica de nuestro objeto de estudio. Más allá de los recursos, discursos, instituciones, formas de vida y estrategias comunitarias (étnicas) de las minorías, los datos que hemos presentado sugieren, al menos, que las propias tentativas reguladoras de los flujos migratorios por parte del Estado constituyen un factor determinante de las trayectorias laborales de la población extranjera en España (incluidos los modos de empleo por cuenta propia). Aunque no sea el único elemento a tomar en consideración, la relevancia explicativa de la gestión diferenciada por parte del Estado de la población extranjera presente en su territorio justificaría interrogarse acerca de si la conformación y delimitación étnica del fenómeno –la construcción y abordaje de nuestro objeto de estudio en términos de *economías* o *empresarialidad étnicas*– constituye o no el mejor modo de investigar el trabajo por cuenta propia de las minorías extranjeras en nuestro país.

Es cierto que algunas de las más importantes reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* antes mencionadas también apuntaron a la necesidad de llevar el análisis de las actividades económicas de las minorías más allá del *comunitarismo* étnico (Riesco, 2010). Sin embargo, dicha ruptura con la construcción *etnificada* y *comunitarista* del objeto de estudio no siempre ha sido completa (Rath, 2000; Engelen, 2001). La denominada *perspectiva interactiva*, por ejemplo, señaló la necesidad de considerar, junto a las dimensiones comunitarias de las poblaciones, el impacto de otros aspectos como las políticas migratorias, las estructuras económicas, las posibilidades de acceso a la propiedad de los negocios o el grado de competencia interétnica existente (Waldinger, 1986; Waldinger *et al.*, 1990). Sin embargo, tales dimensiones operarían en su análisis como una especie de contexto (excesivamente estático) compartido por el conjunto de las poblaciones investigadas, de manera que los diferenciales en el ajuste entre unas y otras dimensiones (oportunidades de negocio y características de las poblaciones) vendrían determinados, en última instancia, por las *estrategias étnicas* impulsadas por dichas poblaciones. Las estrategias de actores étnicamente articulados serían las responsables, en último término, de los diferenciales emprendedores registrados entre unos y otros grupos (Waldinger, 1986; Waldinger *et al.*, 1990). Volveríamos así, por la puerta de atrás, a poner el acento explicativo en la delimitación étnica del fenómeno y en la situación de equilibrio (de ajuste) derivada de la movilización de dicho principio.

Lo que nosotros, sin embargo, estamos aquí planteando como hipótesis es que, al menos en España, el ajuste entre empleos y poblaciones de origen extranjero (y/o étnicamente marcadas) no se produciría principalmente mediante mecanismos étnicos de regulación. De hecho, creemos que en el mercado de trabajo no existe ajuste ni equilibrio posible entre poblaciones y empleos, sino desbordamiento y desajuste perpetuo. Aunque en nuestro trabajo hemos tenido que presuponer provisionalmente la eficacia

de la actuación del Estado (y, en concreto, de los dispositivos normativos) en la regulación de los flujos migratorios, este tipo de pretensiones requieren, sin duda, ser matizadas: que, como hemos mencionado, la incorporación de la población extranjera al mercado de trabajo se encuentre fuertemente estructurada y canalizada, no significa que dicha regulación se efectúe exclusiva o principalmente mediante marcos y principios de carácter normativo, ni que los flujos migratorios respondan plenamente a la planificación del Estado (que lograría así una especie de ajuste y acoplamiento ordenado entre las necesidades de la economía y la incorporación de población extranjera al mercado de trabajo). La presencia real de la población extranjera en el mercado de trabajo español no depende pues únicamente de la *situación nacional del empleo* definida (previa y consensuadamente) por medio de un *catálogo de ocupaciones de difícil cobertura*, tal y como insinúa la legislación de extranjería vigente.

En España, por ejemplo, la regularización «extraordinaria» de extranjeros en situación irregular de los años 2000-2001 se saldó con casi medio millón de nuevos residentes (Consejo Económico y Social, 2004: 108) y la de 2005 con unos 600.000 nuevos permisos de residencia y trabajo (Observatorio Permanente de Inmigración, 2005). Estas cifras nos pueden ayudar a hacernos una idea del elevado número de extranjeros cuya participación en el mercado de trabajo español se desarrolla al margen de los mecanismos reguladores hasta ahora mencionados¹⁵. A las regularizaciones colectivas habría que añadir, además, esa especie de regularización permanente de baja intensidad -y menor eco mediático- que son las autorizaciones de trabajo concedidas -unas 400.000 entre 2004 y 2010 (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2012)- bajo la figura del *arraigo* (social o laboral) (Ministerio de la Presidencia, 2012b: artículos 124 y 129). El uso reiterado de ambos mecanismos de regularización «extraordinarios» nos obliga a reconocer los límites a los que se enfrenta el Estado en su pretensión de regular los flujos migratorios y, en definitiva, nos obliga a redimensionar el impacto de su actuación -y de los marcos normativos vigentes- en la dinámica de las poblaciones extranjeras en el mercado de trabajo.

La fuerza de trabajo extranjera no solo se adecuará, por lo tanto, a la situación nacional del empleo existente, sino que su presencia (real o potencial) en el territorio, su existencia como recurso disponible para las empresas, contribuirá a definir, condicionar y transformar en poco tiempo dicha situación nacional de empleo. De este modo, la asignación de trabajadores a puestos de trabajo concretos no respondería a un principio de mera adecuación de los primeros a las características técnicas previamente definidas de

¹⁵ En este mismo sentido, podemos señalar que la EPA cifraba en 2.383.400 la media anual de extranjeros ocupados en 2011, frente a los 1,8 millones que figuraban afiliados a la Seguridad Social en ese mismo período. Más allá de los márgenes de error de toda encuesta hecha por muestreo, una parte de su desviación al alza con respecto al registro administrativo de la Seguridad Social apuntaría directamente al empleo sumergido. Si en el caso de las personas de nacionalidad española, los ocupados «perdidos» representaban el 12,3% de los españoles dados de alta en la Seguridad Social; en el caso de los extranjeros, los «perdidos» por el camino representan el 33,6% de los oficialmente registrados, dato si no exacto sí orientativo del mayor peso del empleo sumergido entre las poblaciones extranjeras.

los segundos; sino que nos encontramos, más bien, ante una definición y delimitación de los empleos en función del tipo y cantidad de fuerza de trabajo disponible (Rolle, 1988). Como ocurre con tantos otros procesos sociales y dinámicas discriminatorias, aquella segmentación de los extranjeros en función de trayectorias laborales y *disponibilidades* para el empleo diferenciadas que había sido institucionalmente reforzada (vía, entre otras cosas, la legislación de extranjería), es ahora capaz de continuarse y reproducirse de manera automática por otros medios (por ejemplo, mediante el dispositivo comparativo de la cualificación, los mecanismos de promoción, los salarios o los criterios y modalidades de reparto del empleo). Aceptar estas premisas implica reconocer que no estaríamos ante el resultado de ningún «estado de equilibrio» (consecuencia de las características de las actividades o de las poblaciones que las llevan a cabo), sino ante mecanismos históricamente específicos de movilización y uso de la fuerza de trabajo, así como del propio reparto social del trabajo. Dimensiones, en definitiva, que deberán ser investigadas e incorporadas a nuestro modelo de análisis si queremos entender la dinámica del empleo de la población extranjera, incluida su desigual participación en los modos de empleo por cuenta propia.

Bibliografía

- ALCAIDE, J. (2003): *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao, BBVA.
- ARJONA, A. (2006): *Los colores del escaparate. Emprendedores inmigrados en Almería*, Barcelona, Icaria.
- y CHECA, J. C. (2005): «Emprendedores étnicos en Almería. ¿Una alternativa laboral a la segmentación del mercado de trabajo?», *Sociología del Trabajo* 54, pp. 101-125.
- BARRET, G., JONES, T. y MCEVOY, D. (1996): «Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America», *Urban Studies* 33, 4-5, pp. 783-809.
- BECKER, H. (1956): *Man in Reciprocity*, Nueva York, Praeger, 1956.
- BELTRÁN, J., OSO, L. y RIBAS, N. (comps.) (2006): *Empresariado étnico en España*, Madrid, Observatorio Permanente de la Inmigración-MTAS.
- , BETRISEY, D., LÓPEZ, A. y SÁIZ, A. (2006): *Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España*, Barcelona, Fundació CIDOB.
- BONACICH, E. (1973): «A theory of middleman minorities», *American Sociological Review* 38, pp. 583-594.
- y MODELL, J. (1980): *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*, Berkeley, University of California Press.
- CONSEJO ECONÓMICO y SOCIAL (2004): *La inmigración y el mercado de trabajo en España*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- CROSS, T. (1969): *Black Capitalism*, Nueva York, Atheneum.
- ENGELN, E. (2001): «“Breaking in” and “breaking out”: a Weberian approach to entrepreneurial opportunities», *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27, 2, pp. 201-223.

- JOBU, R. (1988): «Ethnic Hegemony and the Japanese of California», *American Sociological Review* 53, pp. 353-367.
- KLOOSTERMAN, R. y RATH, J. (2010): «Shifting Landscapes of Immigrant Entrepreneurship», en *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, París, OCDE, pp. 101-123
- LIGHT, I. (1972): *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese and Blacks*, Berkeley, University of California Press.
- y BONACICH, E. (1988): *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Los Ángeles, University of California Press.
- y GOLD, S. (2000): *Ethnic Economies*, San Diego, Academic Press.
- y ROSENSTEIN, C. (1995): *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*, Nueva York, Aldine De Gruyter.
- ; SABAGH, G.; BOZORGMEHR, M. y DER-MARTIROSIAN, C. (1995): «Ethnic Economy or Ethnic Enclave Economy?», en M. Halter (ed.), *New Migrants in the Marketplace: Boston's Ethnic Entrepreneurs*. Boston, University of Massachusetts Press, pp. 23-42.
- LÓPEZ, I. y RODRÍGUEZ, E. (2010): *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- LÓPEZ-CASTELLANO, F., GARCÍA, F. y ABOUSSI, M. (comps.) (2012): *Empresariado inmigrante. Instituciones y desarrollo*, Granada, Comares.
- LÓPEZ-SALA, A. (2007): «Migración internacional, vínculos transnacionales y economía étnica. El caso de la comunidad indostánica en Canarias», *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* 78, pp. 97-120.
- MA MUNG, E. y DINH, B. (2007): «The new landscape of ethnic entrepreneurship in France», *International Journal of Business and Globalisation* 2, pp. 241-257.
- MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL «Boletín de Estadísticas Laborales», Fuentes y Notas Explicativas en Autorizaciones de Trabajo a Extranjeros, consultado el 10 de julio de 2012.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO (2012), Portal web «Crea tu empresa» [<http://www.creatuempresa.org>], consultado el 23 de mayo de 2012.
- MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA (2012): «Real Decreto 240/2007, de 16 de febrero, sobre entrada, libre circulación y residencia en España de ciudadanos de los Estados miembros de la Unión Europea y de otros Estados parte en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo.» *Boletín Oficial del Estado*, 51 de 1 de junio de 2012a, pp. 8558-8566.
- MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA (2012): «Real Decreto 557/2011, de 20 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, tras su reforma por Ley Orgánica 2/2009.» *Boletín Oficial del Estado*, 103, de 6 de junio de 2012b, pp. 43821-44006.
- MORERAS, J. (2005): «Iniciativas comerciales inmigrantes en un contexto urbano en transformación: el caso de Ciutat Vella (Barcelona)» en J. Beltrán, L. Oso y N. Ribas (comps.), *Empresariado étnico en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 129-154.
- NACIONES UNIDAS (2011): *Human Development Report 2011*, Nueva York, Naciones Unidas, 2011.

- NAREDO, J. M., CARPINTERO, O. y MARCOS, C. (2008): *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española 1995-2007*, Madrid, FUNCAS.
- NIETO, G. (2007): *La inmigración china en España. Una comunidad ligada a su nación*, Madrid, La Catarata.
- OBSERVATORIO PERMANENTE DE LA INMIGRACIÓN (2005): *Anuario Estadístico de Inmigración*, Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Tabla XVI.1.
- (2006): *Anuario Estadístico de Inmigración*, Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Tabla VI.58.
- OFARI, E. *The Myth of Black Capitalism*, Nueva York, Monthly Review Press, 1970.
- PÉREZ-AGOTE, A., TEJERINA, B. y BARAÑANO, M. (coords.) (2010): *Barrios Multiculturales. Relaciones interétnicas en los barrios de San Francisco (Bilbao) y Embajadores/Lavapiés (Madrid)*, Madrid, Trotta.
- PORTES, A. «Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration», en M. Kritz, Ch. Keely y S. Tomasi (eds.) (1981): *Global Trends in Migration*, Nueva York, Center For Migration Studies, pp. 279-297.
- (2010): *Economic Sociology. A Systematic Inquiry*, Princeton, Princeton University Press.
- y BACH, R. (1985): *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the U.S.*, Berkeley, University of California Press.
- y SENSENBRENNER, J. (1993): «Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action», *American Journal of Sociology* 98, pp. 1320-1350.
- y STEPICK, A. (1993): *City on the Edge. The Transformation of Miami*, Berkeley, University of California Press, 1993.
- y ZHOU (1996): M. «Self-employment and the Earnings of Immigrants» *American Sociological Review* 61, pp. 219-230.
- PORTES, A., GUARNIZO, L. y HALLER, W. (2002): «Transnacional Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation», *American Sociological Review* 67, pp. 278-298.
- RAM, M. y JONES, T. (2008): *Ethnic Minority Business in Britain*, Londres, Small Business Research Trust.
- RATH, J. (ed.) (2000): *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*, Londres, Palgrave MacMillan Press.
- RIESCO, A. (2010): *Inmigración y trabajo por cuenta propia. «Economías inmigrantes» en Lavapiés (Madrid)*, Tesis Doctoral, Departamento de Sociología III, Universidad Complutense de Madrid, Madrid. Disponible en línea: <http://eprints.ucm.es/11412/>
- ROLLE, P. (1988) : *Travail et Salarariat. Bilan de la sociologie du travail (Tome D)*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- SAYAD, A. (1999): «Immigration et pensée d'État», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 129, pp. 5-14.
- SOLÉ, C., PARELLA, S. y CAVALCANTI, L. (2007): *El empresariado inmigrante en España*, Barcelona, Fundación La Caixa.
- STRYKER, S. (1959): «Social Structure and prejudice», *Social Problems* 6, pp. 340-354.

- TORRES, F. (2006): «Las dinámicas de la convivencia en un barrio multicultural. El caso de Russafa (Valencia)», *Papeles del CEIC* 23, pp. 1-36.
- WALDINGER, R. (1986): «Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation». *Theory and Society* 15, pp. 249-285.
- (1989): «Structural opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York? », *International Migration Review* 23, pp. 48-72.
- , ALDRICH, H. y WARD, R. (1990): «Opportunities, Group Characteristics and Strategies» en R. Waldinger, H. Aldrich y R. Ward (eds.), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Newbury Park, Sage, pp. 9-48.
- WILSON, K. y PORTES, A. (1980): «Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of cubans in Miami», *American Journal of Sociology* 86, pp. 295-319.