Pablo Esteban Hormazabal Saavedra

INMIGRACIÓN Y EMPRENDIMIENTO:

ESTUDIO COMPARATIVO DE LOS COLECTIVOS COLOMBIANOS Y CHILENOS EN ESPAÑA Y DE LOS COLECTIVOS COLOMBIANOS Y ESPAÑOLES EN CHILE

Tesis Doctoral

Dirigida por:

Dr. Francisco Checa Olmos

Dra. Susan V. Sanhueza Henríquez

Doctorado en Ciencias Humanas y Sociales, RD/9911

Departamento de Geografía, Historia y Humanidades

Universidad de Almería, 2020

Dedicatoria

A mi esposa Olga, a mis hijos Pablo y Ana.

Agradecimientos

Agradezco a mi familia y amigos el acompañamiento realizado durante este proceso formativo e investigador.

Debo especial reconocimiento a mis directores de tesis, los doctores Francisco Checa, de la Universidad de Almería (España), y Susan Sanhueza, de la Universidad Católica del Maule (Chile), por su generosidad y dedicación a la hora diseñar y orientar esta investigación. De sus largas conversaciones salieron ideas que iluminaron muchas de las reflexiones contenidas en esta tesis. Su ayuda en el trabajo, realización y redacción de la misma ha sido de un valor impagable.

Mi gratitud también a Marta E. Ramírez López, Mirian Del Pino Molina (en España) y Antonio Puentes Gaete (en Chile), ya que sin su colaboración en la recogida de datos durante el trabajo de campo esta labor habría sido mucho más tediosa.

Tengo asimismo que agradecer a quienes inspiraron esta tesis doctoral y a lo largo de ella colaboraron desinteresadamente, hombres y mujeres chilenos, españoles y colombianos que migraron de sus países en busca de nuevas oportunidades. A través de sus historias contadas hemos conocido el esfuerzo que realizan día a día para contribuir con su trabajo al desarrollo económico y social de los países de acogida (y de procedencia).

ÍNDICE GENERAL

Página

Introducción General…….. 13

Capítulo 1. Planteamiento y objeto de estudio

1.1 Las migraciones a escala global…… 19

1.1.1 Situación migratoria en España…….. 21

1.1.2 Situación migratoria en Chile…….. 27

1.2 Economía de las migraciones…… 31

1.2.1 Desarrollo económico de los países receptores…….. 33

1.2.2 Estado de la cuestión en el emprendimiento de inmigrados……. 35

1.2.3 Integración social *versus* integración económica…… 37

1.3 Hipótesis…… 42

1.4 Objetivos de investigación…….. 43

1.4.1 Objetivos Generales…… 43

1.4.2 Objetivos Específicos…….. 43

Capítulo 2. Marco teórico

2.1 Globalización y migración……... 45

2.1.1 Migración y transnacionalismo…… 47

2.1.2 Mercado del trabajo y migración…… 49

2.1.3 Empresariado inmigrado…….. 53

2.1.4 El papel de las nuevas tecnologías en los mercados……. 57

2.2 Trabajo, proletarización y valores culturales…… 59

2.2.1 Cuestiones de control, poder y hegemonía en el trabajo……... 61

2.2.2 Influencia familiar inmigrado en el trabajo…… 63

2.2.3 Valores culturales de los países de origen…….. 66

2.3 Emprendimiento…… 70

2.3.1 Aproximación conceptual……. 71

2.3.2 Modelos de emprendimiento……... 73

2.3.3 Perspectiva de género en los emprendimientos…….. 75

2.3.4 Factores y determinantes del emprendimiento inmigrado……. 76

Capítulo 3. Método

3.1 Enfoque y diseño de investigación…… 81

3.2 Contexto y participantes…….. 82

3.2.1 El caso de España…… 84

3.2.2 El caso de Chile…… 89

3.3 Categorías analíticas y técnicas de recolección de información….. 94

3.3.1 Análisis de contenido…… 95

3.3.2 Cuestionario……... 96

3.3.3 Entrevista…… 97

3.4 Procedimiento y análisis de datos…… 99

3.5 Aspectos deontológicos de la investigación ……... 100

Capítulo 4. Resultados

4.1 Emprendimientos colombianos en España…….. 103

4.1.1 Tipología y localización de las empresas en Málaga…….. 105

4.1.2 Integración social y económica de los emprendimientos

en Málaga…….. …… 107

4.1.3 Tipología y localización de las empresas en Almería……. 111

4.1.4 Integración social y económica de los emprendimientos

en Almería…….. 113

4.1.5 Tipología y localización de las empresas en el País .Vasco……. 122

4.1.6 Integración social y económica de los emprendimientos en el País Vasco…….. 123

4.2 Emprendimientos colombianos en Chile…….. 129

4.2.1 Tipología y localización de las empresas en el Bío-Bío……. 131

4.2.2 Integración social y económica de los emprendimientos en el Bío-Bío…….. 133

4.2.3 Tipología y localización de las empresas en el Maule…… 139

4.2.4 Integración social y económica de los emprendimientos en el Maule …….. 141

4.3 Emprendimientos chilenos en España……. 146

4.3.1 Tipología y localización de las empresas en Almería……. 146

4.3.2 Integración social y económica de los emprendimientos en Almería…….... 152

4.3.3 Tipología y localización de las empresas en Málaga…….. 156

4.3.4 Integración social y económica de los emprendimientos en Málaga…….. 158

4.4 Emprendimientos españoles en Chile…….. 162

4.4.1 Tipología y localización de las empresas en Santiago…….. 162

4.4.2 Integración social y económica de los emprendimientos en Santiago…… 163

4.4.3 Tipología y localización de las empresas en Bío-Bío……. 165

4.4.4 Integración social y económica de los emprendimientos en Bío-Bío……..... 166

4.4.5 Tipología y localización de las empresas en Maule…… 169

4.4.6 Integración social y económica de los emprendimientos en Maule……... 171

Capítulo 5. Discusión, a modo de Conclusiones. Limitaciones/proyecciones del estudio

5.1 Tipo de emprendimiento por colectivo…….. 176

5.2 Motivaciones para el emprendimiento…….. 182

5.3 Facilidades y obstáculos para emprender…… 183

5.4 Prospectiva para emprendedores en los países de acogida…… 185

5.5 Recapitulación. Conclusiones……... 186

5.6 Limitaciones del estudio…….. 188

5.7 Proyecciones de la investigación…… 189

Bibliografía …… 191

Anexos

Anexo 1: Cuestionario…… 213

Anexo 2: Consentimiento informado…… 226

ÍNDICE DE TABLAS

Página

Tabla 1: Países de origen de la migración española, 2018..…… 22
Tabla 2: Población inmigrada por lugar de estudio en España, 2017 ……..…… 25
Tabla 3: Población inmigrada por región de estudio en Chile, 2017 …… 29
Tabla 4: Tipología del empresariado en economías étnicas …… 56
Tabla 5: Número de participantes emprendedores inmigrados por país…….. 84
Tabla 6: Población en Andalucía (1996-2017) ……..…… 85
Tabla 7: Muestra colombianos en España ……..…… 86
Tabla 8: Muestra de chilenos en España ……..…… 87
Tabla 9: Población en Chile (1992-2017) ……..…… 90
Tabla 10: Muestra españoles en Chile ……..…….. 91
Tabla 11: Muestra de colombianos en Chile ……..…….. 92
Tabla 12: Marco legislativo sobre extranjería en Chile y España ……..…… 95
Tabla 13: Ejemplos de subcategorías y preguntas (derivadas del cuestionario) … 99
Tabla 14: Descripción de actividad económica, colombianos en Málaga ……. 106
Tabla 15: Descripción de actividad económica, colombianos en Almería ……. 111
Tabla 16: Descripción de actividad económica, colombianos en el País Vasco …122
Tabla 17: Descripción de actividad económica, colombianos en Bío-Bío ..……132
Tabla 18: Descripción de actividad económica, colombianos en Maule ……... 140
Tabla 19: Actividad, género y nivel educativo de los emprendedores chilenos inmigrados ……..…. 147
Tabla 20: Ingresos de los inmigrados chilenos en Almería por tipo de negocio … 149
Tabla 21: Actividades desarrolladas por emprendedores chilenos ……..…….. 150
Tabla 22: Descripción de actividad económica, chilenos en Málaga ……..…… 157
Tabla 23: Descripción de actividad económica, españoles en Santiago ……... 163
Tabla 24: Descripción de actividad económica, españoles en Bío-Bío ……..…… 166
Tabla 25: Descripción de actividad económica, españoles en Maule …… 170
Tabla 26: Síntesis por colectivos…….. 177

Introducción General

Desde que los pueblos se agrupan por linajes, lengua y otras características comunes y establecen territorios geográficamente delimitados, se experimentan en ellos los movimientos de personas que entran y salen a territorios extranjeros, comenzando históricamente los movimientos migratorios. En algunos territorios o naciones los extranjeros han sido bien recibidos, en otras ocasiones rechazados, maltratados, esclavizados o expulsados, cada situación ha dependido generalmente del momento económico y/o político por el cual atraviesa el país de destino (Livi, 2012).

En los países europeos podemos encontrar abundante literatura especializada sobre los desplazamientos internacionales. Su experiencia les ha llevado a desarrollar políticas de Estado intersectoriales para responder organizadamente a los movimientos migratorios que en ocasiones los aqueja y en otras los favorece (Yépez, 2007; Herrera, 2007). En particular, durante estas dos últimas décadas España se ha convertido en uno de los países que más ha vivido la migración, especialmente la que proviene de África, Latinoamérica y la Europa del este.

Según datos del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social español (2019), de los casi 47 millones de personas que residen en el país, 6.386.904 son extranjeros, lo que equivale a un 14% de la población; con una media de edad de 38,5 años, prevaleciendo las mujeres (52%). Otro dato muy significativo en el último lustro ha sido el incremento del 43,9% de los ciudadanos venezolanos, que ahora asciende su colonia a 255.071 personas, situada como la séptima posición por

nacionalidad. No en vano, desde 1999 Venezuela ha estado sumida en un proceso convulsivo marcado por la aprobación de una Asamblea Nacional Constituyente (ANC), cuyo principal conflicto es la ausencia de consenso entre las fuerzas políticas y una acción de gobierno que no busca consenso entre fuerzas de oposición, sino que se orienta a instaurar el poder de un sector político, dejando sin posibilidad de existencia a otros sectores que puedan unir fuerzas en función del interés nacional. La deriva nacional ha sido el exilio, hacia otros países latinoamericanos, América del norte y España (Castillo y Reguant, 2017:144).

Por el contrario, los ecuatorianos, que llegaron a ser la primera nacionalidad en España, caen hasta el puesto tres, con 404.414 personas. El retorno de este colectivo ha sido significativo debido a que se trata de uno de los grupos con mayor peso dentro del colectivo inmigrante en España, sobre todo desde finales de los años 90. Las razones pueden ser diversas, aunque una de las más documentadas es el efecto de la crisis económica que sufrió España a partir de 2008. En efecto, "el aumento de las tasas de desempleo en sectores como la construcción o el turismo se ha cebado con este colectivo. Unido a este factor, el colectivo ecuatoriano ha sido uno de los que en mayor medida ha sufrido la especulación inmobiliaria, sobre todo debido a un alto grado de asentamiento y al tránsito de la vivienda en alquiler a la de propiedad. Junto a estos factores en el país de destino, no puede dejarse a un lado la posición tomada por el gobierno ecuatoriano (…), que ha apostado por revitalizar las relaciones y la conectividad entre el país de origen y la población emigrada. En muchos casos el objetivo no ha sido únicamente que vuelvan sino que se sientan ecuatorianos en su país de destino y que refuercen los lazos con el país de origen" (Moreno y Álvarez, 2017:45).

Por otra parte, América Latina y el Caribe enfrentan actualmente una de las crisis migratorias más crudas y sin precedentes en la historia. Las caravanas de personas procedentes del Triángulo Norte de Centroamérica ponen como nuevos países receptores de migración a Colombia, Perú, Ecuador y Chile como tránsito, siendo su destino final EE.UU. Para Martínez (2018) el endurecimiento en las políticas migratorias de EE.UU han puesto la atención del mundo en el sistema migratorio que conforman Centroamérica, México, EE.UU. y Canadá, especialmente por las condiciones en las que tienen lugar los desplazamientos. En el año 2010 Amnistía Internacional ya denunciaba que el cruce de personas migrantes a través de México era uno de los viajes más peligrosos del mundo. Casi una década después ratifica

que tanto las personas inmigradas como los solicitantes de asilo continúan siendo sometidos a asaltos, extorsiones, secuestros y homicidios.

No debe dejarse de lado que este desplazamiento a través de territorio mexicano se da en medio de un contexto de guerra y violencia, el cual ubica a las personas migrantes en una situación todavía mayor de vulnerabilidad y alto riesgo. Es más, cuando estas condiciones de violencia se amplifican y extienden, salpican hasta los barrios de los países que conforman el Triángulo Norte de Centro América: Honduras, El Salvador y Guatemala. En el último decenio, las maras y la delincuencia organizada la han convertido en una de las subregiones más peligrosas del mundo" (Martínez, 2018:246).

Para el caso de Chile, según una estimación realizada en conjunto por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y el Departamento de Extranjería y Migración (DEM) el número de personas extranjeras residentes habituales en el país llegó a 1.251.225 al 31 de diciembre de 2018. De interés para el estudio son los desplazamientos de españoles al país. Los dos primeros movimientos migratorios desde España a Chile estuvieron motivados por un programa de repoblación de los territorios del sur y por el exilio político tras la Guerra Civil; sin embargo, el más significativo ocurrió entre los años 2012 y 2014, derivado de la crisis económica en la que aún estaba inmersa el país; en consecuencia, dichos desplazamientos obedecieron a razones exclusivamente económicas.

Tanto en España como en Chile, los inmigrados han sido integrados inicialmente al mercado laboral por cuenta ajena; no obstante, mientras los chilenos (y latinos en general), asumen labores que requieren una gran cantidad de mano de obra, ya sea en faenas agrícolas, industriales, de servicios menores, hotelería, construcción, servicios a casas particulares (González, 2013); los españoles lo hacen en puestos más calificados, generalmente en la misma línea de formación académica, por ejemplo, empleos de profesores en universidades, médicos e ingenieros en áreas específicas. A pesar de ello, un número no menor de inmigrados en ambos países se dedica a establecer actividad laboral a través de la creación de pequeñas y medianas empresas, emprendiendo negocios étnicos o negocios locales por cuenta propia (Arjona, 2004).

El caso de los inmigrados colombianos ha suscitado interés por las características identitarias de este grupo, más allá de que hayan instalado sus negocios en Chile o España. Para la OIM (2018) Colombia ha sido tradicionalmente un país de

emigración. Los destinos que históricamente han buscado los colombianos son EE.UU., España y los países vecinos, Venezuela y Ecuador. Sin embargo, esta tendencia ha ido cambiando y se han diversificado los destinos, incluyendo a Chile como nuevo lugar de instalación. La migración de colombianos a Chile se ha caracterizado anteriormente por ser profesionales o estudiantes, en algunos casos por ofertas laborales, y en el caso de los estudiantes por buscar programas de Educación Superior que no se encontraban en la oferta de Colombia, migración que se hace visible desde los años 90 del pasado siglo. Recientemente se ha visto un incremento en la migración colombiana a Chile, que ha llamado la atención básicamente por su ubicación en Chile, por cómo se trasladan y por su perfil (OIM, 2018). Se concentran en el norte del país y se dedican preferentemente a la minería. Según datos aportados por el INE (2018) la provincia de Antofagasta registra una población de 400.000 habitantes, de los cuales un 16% son extranjeros, de ellos el primer colectivo es el colombiano, con 16.000 personas.

Se trata de un colectivo numeroso y con una activa participación en la actividad económica del país. Lamentablemente, este grupo se ha visto fuertemente discriminado por los locales, siendo los extranjeros más prejuiciados por los chilenos. Thayer (2019) señala que el prejuicio contra los colombianos surge por la correlación que se hace con el delito y el tráfico de drogas. Son la comunidad más discriminados social e institucionalmente, y a los que más restricciones se les impone[1].

Las prácticas de discriminación frente a este colectivo también se reproducen en España, acompañado de condiciones de precariedad laboral. Calvo (2017:97) señala que “el trabajo precario y las condiciones laborales son los mayores problemas para todos los grupos de inmigrantes, pero con más importancia para los colombianos (44,4%)”. En esta misma dirección se les preguntó cómo les había afectado la crisis económica. Los resultados arrojaron que los colombianos (21,1%), habían estado en desempleo por más de dos años; tiempo superior al de otros colectivos.

Las respuestas que Chile y España ha dado frente a la migración colombiana ha estado fuertemente determinada por la construcción social que se hace de un

[1] Para ampliar la información consultar el periódico nacional La Tercera disponible en https://www.latercera.com/que-pasa/noticia/colombianos-y-bolivianos-los-inmigrantes-mas-discriminados-por-los-chilenos/865201/ (Consultado el 11 de julio de 2019).

colectivo vinculado al narcotráfico y la guerrilla (Hormázabal, Checa y Sanhueza, 2020).

El estatus asignado a los distintos colectivos estudiados es una tónica general en la mayoría de los países y colectivos, salvo algunas excepciones con los emprendedores. Inmigrados provenientes de países menos desarrollados suelen experimentar mayores obstáculos para integrarse a la economía y vida social de los países con un mayor desarrollo, de allí que estemos interesados en estos colectivos en particular desde una perspectiva comparada.

Para que un inmigrado se incorpore a la economía de un país de destino a través del emprendimiento de pequeñas y mediana empresas, requiere de características y competencias particulares que identifican a un emprendedor, por motivaciones personales o impulsadas por el medio local. Para Tovar y colaboradores (2018) el emprendimiento caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquiva a la comprensión de sus propias dinámicas, en este sentido, emprendedores serían individuos cuya principal ocupación es operar un negocio (trabajando solo o empleando a otros) y que se dedican a esta ocupación con ganas de crecer o al menos sostener su negocio en el tiempo. Se trataría en consecuencia, de una persona que busca e identifica una oportunidad de negocio, realizando una nueva propuesta de valor para los clientes, y crea o desarrolla un negocio asumiendo sus riesgos inherentes.

A pesar de ello, en ocasiones las competencias personales no resultan suficientes para establecer un negocio por cuenta propia. La falta de un entorno que favorezca los emprendimientos, la ausencia de políticas de iniciación de actividades empresariales autónomas, dificultades para el acceso a capital de trabajo, acceso limitado a redes de apoyo, formación técnica insuficiente, entre otros, pueden determinar el éxito o fracaso de un emprendimiento.

A partir de los antecedentes expuestos, nos proponemos estudiar las motivaciones que impulsaron a inmigrados chilenos, colombianos y españoles a emprender un negocio personal o familiar como medio de sustento, de mejoramiento de la calidad de vida en España o Chile, por la vía del trabajo por cuenta propia como una alternativa al trabajo por cuenta ajena. Se explorará también en las experiencias, conocimientos técnicos y profesionales previos que estos inmigrados poseen para desarrollar un negocio y las facilidades o barreras del tipo administrativas

gubernamentales con que se encuentran al momento de iniciar una actividad económica independiente.

Este trabajo se encuentra estructurado en cinco capítulos. En el planteamiento y objeto de estudio aportamos antecedentes teóricos y empíricos que configuran el emprendimiento de inmigrados en España y Chile, junto a los obstáculos y posibilidades que han encontrado al iniciar un proyecto laboral independiente. De estos antecedentes se desprenden las hipótesis y objetivos de investigación (generales y específicos). El marco teórico se inicia con una discusión política y económica sobre la globalización y su impacto en la economía de los países. Dentro de los factores que determinan la integración social de los inmigrados se encuentran los emprendimientos que impulsan en los países de destino. Por este motivo, se delimita conceptualmente el emprendimiento y sus modelos, así como se exponen las variables que permiten proyectar las economías locales.

En el capítulo del método, se define la adopción de pluralismo epistemológico para abordar los objetivos del estudio, lo que se logra con el uso de técnicas cuantitativas (cuestionario) y cualitativas (entrevistas en profundidad). La selección de la muestra ha tenido como referencia los cambios en los patrones migratorios y la necesidad de revisar y actualizar los marcos teóricos referidos a la integración social y económica de los colombianos, españoles y chilenos, en los países de destino. En este capítulo incorporamos también los procedimientos de análisis de la información y los aspectos éticos que se han considerado en el acceso al trabajo de campo.

Los resultados se organizan en coherencia con los objetivos de investigación, es decir, a través de una caracterización sociodemográfica de la población estudiada y de los tipos de emprendimiento impulsados por los inmigrados en ambos países, así como por las motivaciones que los llevaron a emprender. Incorporamos una dimensión prospectiva de los emprendedores.

Las conclusiones proporcionan elementos de discusión para comprender cómo a través de los emprendimientos los inmigrados de ambos países buscan insertarse en la sociedad receptora y la manera en que la administración local debiera actuar para favorecer un mayor desarrollo económico en la región. Por último, los límites de la investigación buscan esclarecer y subsanar las distintas dificultades confrontadas en el estudio, definiendo líneas de investigación emergentes en el tema.

Capítulo 1

Planteamiento y objeto de estudio

1.1. Las migraciones a escala global

Desde principios de los noventa, la globalización ha estado en el debate académico alimentado bajo argumentaciones que responden claramente a posicionamientos ideológicos de quienes los representan. Para algunos la tecnologización, la circulación del conocimiento y los desplazamientos han venido a reproducir desigualdades sociales y a perpetuar la pobreza, especialmente en países que caminan hacia el desarrollo. En sentido contrario, hay quienes afirman que la globalización es un nuevo estadio en el proceso de modernización y una oportunidad para el desarrollo de los países. No es de extrañar que estos planteamientos vengan acompañados de la difusión de valores universales como la libertad, democracia y derechos humanos.

El carácter multidimensional de la globalización ha sido planteado por Muñoz (2002) desde tres ópticas, que pueden iluminar el campo conceptual. El primero hace referencia a la dimensión sociocultural de la globalización, vinculada a la generalización internacional de ciertos valores y pautas culturales, cuyo origen se puede encontrar en el mundo occidental a partir de las reformas sociales e innovaciones productivas de la revolución industrial, por ejemplo, las concepciones de democracia e igualdad de género, y un consumo abundante.

Hay un segundo orden, la dimensión política relacionada con la extensión, bajo la influencia de Estados Unidos, que recomienda la aplicación de políticas nacionales de corte liberalizador, bajo los principios del denominado Consenso de Washington, lo que abre las puertas a una mayor vinculación e interdependencia de las diferentes economías.

Por último, la dimensión económica, definida a través de la supresión de trabas a la circulación internacional de mercancías y de los factores productivos (capital y personas), con el consiguiente aumento de dichos flujos. Precisamente es desde esta dimensión a partir de donde abordamos la investigación; esto es: buscamos aportar evidencia sobre cómo la globalización ha afectado y acelerado los movimientos migratorios y cómo estos se vinculan con el emprendimiento inmigrado y el desarrollo de los países.

Uno de los elementos que se instala en los debates del trabajo intelectual es la internacionalización de la economía, que se hace más evidente cuando se encuentra asociada a procesos de desplazamiento de personas a través de la migración. Este planteamiento puede justificarse a partir de lo expuesto por Hsin-Huang (2002), cuando señala que la globalización sugiere la interconexión y la interdependencia entre todos los ámbitos globales, de tal forma que lo que acaece localmente está condicionado por acontecimientos a muchas millas de distancia, y viceversa.

Otra de las características de la globalización es la introducción de la dimensión cultural, marcada por los temores frente a la homogeneización y uniformidad global donde las identidades, culturas y tradiciones locales se ven amenazadas por las naciones adoptando diferentes respuestas, por ejemplo, la resistencia o la negación a nuevas comprensiones de la realidad. En este sentido, la globalización cultural implica cambios tanto en el modo en el que se maneja la vida rutinaria como en la forma en que se interpreta el sentido de la vida.

Más allá de los efectos negativos o positivos que pueda tener, lo cierto es que la globalización del trabajo está creciendo rápidamente. La migración es una de las tres formas por las que el trabajo se globaliza, y es la más directa ya que es el mismo trabajador el que se mueve. Las otras dos son indirectas, bien a través del comercio internacional o a través de los movimientos de capital, que generan producción en el país de destino que deriva en flujos comerciales internacionales (De la Dehesa, 2008). Aunque pueden existir múltiples razones para ello, la más

aceptada es que cuando las economías poco desarrolladas se ven expuestas a fuertes presiones competitivas los sectores productivos colapsan aumentando la posibilidad de emigrar.

Un punto de inflexión es el incremento de las oleadas migratorias *versus* la incapacidad de los países de destino para crear suficiente oferta de empleos. Esta situación ha llevado a que inmigrados internacionales deban emprender negocios por cuenta propia, muchas veces en condiciones precarias debido a la inexistencia de una estructura de gobernanza global que articule no solo acuerdos y procesos nacionales preexistentes, sino también diálogos globales, regionales y bilaterales, estructuras y cooperaciones supranacionales, agencias multilaterales y marcos jurídicos internacionales (Marchi, 2011).

Bajo la lógica del paradigma competitivo en el que se desenvuelve el capitalismo global, el emprendimiento desempeña un papel muy relevante. En un sentido amplio, por emprendimiento se entiende cualquier actividad que desarrolla un individuo por su propia iniciativa. Para Santos y colaboradores (2013) la globalización y su paradigma competitivo han dado lugar al desarrollo de un paradigma complementario y yuxtapuesto con aquel, el de la *economía del emprendimiento*. La creatividad, la proactividad, la lucha contra la incertidumbre o la búsqueda de oportunidades constituyen la esencia del emprendimiento y dan contenido a la función impulsora y dinamizadora del autónomo, que es un factor clave en el desarrollo económico de los países. Antes de adentrarnos en estos campos conceptuales contextualizaremos la investigación a partir de la situación migratoria de los países que componen los casos de estudio, a saber, España y Chile.

1.1.1. Situación migratoria en España

La población española sigue envejeciendo y decreciendo, pero repunta en números absolutos gracias a la inmigración. En el primer semestre de 2018 el saldo migratorio positivo de 121.564 personas compensó un saldo vegetativo negativo de 46.273 (INE, 2019).

Los inmigrados provienen mayoritariamente de América Latina (ecuatorianos y colombianos) y del norte de África (marroquíes), junto a personas de Europa del este (Rumanía), con una menor presencia de comunidades del continente asiático

y del resto de África. En los últimos años los conflictos armados y los desplazamientos medioambientales han provocado una llegada mayor de solicitantes de asilo desde Siria, diversos países del África subsahariana, Venezuela o Centroamérica, entre otros.

Con todo ello, la realidad migratoria muestra una España muy diversa. Según datos del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2019), de los casi 47 millones de personas que residen en el país, 6.386.904 son extranjeros, lo que equivale a un 14% de la población; con una media de edad de 38,5 años siendo mayoritariamente mujeres (52%). Es importante señalar que en Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía y en la Comunidad Valenciana reside el 66% del total de los extranjeros del país. Por orígenes, destaca el aumento en los últimos años de la población marroquí, con 825.674 personas, que antes de la crisis tenía un tamaño semejante al de la colonia rumana, pero que ahora la supera claramente.

Tabla 1
Países de origen de la migración española, 2018

País	Nº de inmigrados
Marruecos	825.674
Rumania	593.532
Ecuador	404.414
Colombia	394.431
Argentina	256.071
Venezuela	255.071
Reino Unido	248.824
Francia	203.556
Perú	201.993
China	195.345
Bolivia	171.399

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos aportados por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2019).

Según González (2019), la inmigración extracomunitaria que ha llegado a España en las últimas dos décadas es básicamente económica y de primera generación, formada por adultos jóvenes en busca de un empleo, pero en este período se ha

formado ya una segunda generación de hijos de inmigrados (nacidos en España o a su vez inmigrados en su infancia o adolescencia), cuyo éxito profesional será la clave de su integración social. Resulta imposible evaluar con precisión el tamaño de esta segunda generación de inmigrados: los nacidos en España, especialmente los latinoamericanos, porque adquieren muy pronto la nacionalidad española y su volumen resulta indetectable en las estadísticas de población.

Para intentar describir la situación migratoria en España son de mucha utilidad los planteamientos de Dassetto (1990) referidos al *ciclo migratorio* comprendido como el conjunto de procesos por el cual las poblaciones que pertenecen a un espacio económico periférico entran, se establecen y se implantan en el espacio de un Estado-nación que pertenece a los polos centrales de la economía capitalista.

Para Cachón (2009), en España se distinguen tres momentos, el primero, se produce bajo el predominio de la relación salarial y la marginalidad social caracterizado por la llegada de población masculina adulta que efectúa el desplazamiento migratorio, se trata entonces de *trabajadores inmigrantes*. El segundo momento está asociado a la vida privada, vale decir son inmigrados que contraen matrimonio o llevan a cabo reunificación familiar, apareciendo en la vida de España nuevos actores instalados en la política pública como son mujeres inmigrados y niños. Todo ello, producto de la estabilidad familiar y modificación del proyecto migratorio. En este segundo momento, se pone el acento en procesos de enculturación a la sociedad receptora a través de la adquisición de rasgos de la cultura del dominante. Comienzan a emerger problemáticas asociadas a la entrada de niños hijos de inmigrados al sistema escolar, la presencia de inmigrados en el sistema sanitario o el acceso a vivienda, llevando a que las comunidades inmigrados tiendan a agruparse para revindicar derechos. El último momento está marcado por un reconocimiento (lento) de derechos sociales y, especialmente, por discursos de integración que llevó a España a re-ajustar el equilibrio y orden social expresado en nuevas estrategias sociales y económicas.

Por su parte, F. Checa, JC. Checa y A. Arjona (2009), bajo el epígrafe de “Los españoles y su percepción histórica de la diversidad: del «turista» al «inmigrante-patera»”, hablaban de tres momentos o fases referidos a los períodos de llegada e instalación de los migrantes al país. Se refieren a estas fases: primera, el extranjero como turista (1960-1975). En la década de los años setenta el despegue del sector turístico en España es tan espectacular que supera en movimiento de capitales al conjunto de los otros dos sectores productivos: el sector primario o agrícola y al

secundario o industrial. Llegaron decenas de miles de extranjeros durante los veranos a las costas mediterráneas. Ello permitía que los turistas fueran vistos como seres lejanos, distintos y exóticos, pero liberados y a una gran distancia moral y cultural, costumbrista y vital respecto a lo propio, lo nacional, a «lo nuestro» (eso sí, esto considerado mucho «más puro»). En realidad, todo este imaginario colectivo obedecía a la «doctrina oficial» impuesta por el régimen dictatorial, empeñado en convencer a la población de que era «la reserva espiritual de Europa» (Checa, Checa y Arjona, 2009:55).

La segunda fase que refieren estos autores le denominan el inmigrante económico (1979-1985). Con la Ley Orgánica sobre los Derechos y Libertades de los Extranjeros en España (7/1985, de 1 de julio), promulgada por el gobierno socialista de Felipe González, España se acoge al espíritu de que el espacio de la Comunidad Económica Europea debe ser restrictivo para los no comunitarios, policial y directamente vinculado al mercado laboral, como lo exigían los acuerdos del Espacio Schegen (14-VI-1985). Ahora bien, el estado español empieza a controlar policialmente sus flujos migratorios -su entrada y estancia- y también establece severos requisitos de acogida, acceso al trabajo, limita los derechos de los inmigrados, etc. Aparecen dos nuevas categorías sociales, también yuxtapuestas: «lo europeo como utopía», frente a «el inmigrante pobre» que busca sustento y acomodo entre nosotros (Checa, Checa y Arjona, 2009:86). Por último, la fase del asentamiento de los colectivos y la «avalancha» de «inmigrantes patera» (desde 1986 a la actualidad). Los autores explican que con una panorámica de crisis económica y de racismo en centroeuropa es comprensible que muchos de los africanos que salieron con la intención de alcanzar esa «Europa de Eldorado», entiendan que es mejor permanecer unos años en España, al amparo de trabajos temporeros: agricultura, hostelería, construcción, servicio doméstico o venta ambulante. Así, el «puente hacia» Europa se ha convertido en una «sala de espera». Miles de inmigrantes tratan de alcanzar las costas europeas metidos en barcazas de escasos metros de eslora, acogidos a la noche, el viento de poniente y la baraka de Alá. Por lo demás, Checa (1997) ya trató el tema de la llegada en patera de inmigrantes a las costas andaluzas, en un lejano trabajo etnográfico, ya clásico, al que remitimos.

En definitiva, los europeos llamados ciudadanos europeos, que hasta primeros de la presente década componían más de la mitad de todo el conjunto de extranjeros, prácticamente han desaparecido del imaginario colectivo de la

extranjería. Inmigrante que va unido a su pobreza, a las imágenes de desorden, peligrosidad, delincuencia, de la ilegalidad, de las pateras. En el actual momento, la Unión Europea delimita significativamente las políticas migratorias de los estados miembros.

Migración en Málaga, Almería y Bilbao

Para el trabajo de campo en España fueron seleccionadas las provincias de Málaga, Almería y Bilbao. La población inmigrada referida a ambas provincias andaluzas y a las tres del País Vasco alcanza los 560.766 extranjeros.

Tabla 2

Población inmigrada por lugar de estudio en España, 2017

Región	Hombres	Mujeres	Total
Almería	91.913	63.268	145.181
Málaga	123.090	129.272	252.362
País Vasco	81.395	81.828	163.223

Elaboración propia. CENSO 2017. Disponible en: http://www.censo2017.cl/descargas/inmigracion/181123-documento-migracion.pdf

Andalucía abarca una superficie de 87.597 km^2, su población es de 8.379.820 habitantes, posee una densidad de población de 95,7 hab./km^2 y su capital es Sevilla. En Andalucía reside una población extranjera de 653.146, proveniente fundamentalmente de Marruecos, Reino Unido y Colombia. En el año 2018 llegaron a la región 148.338 extranjeros, siendo el grupo etario más frecuente entre 30-34 años (Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía, 2018).

Durante 2018 se cursaron en esta Comunidad Autónoma 14.787 autorizaciones de trabajo para extranjeros, siendo el rubro predominante la construcción, con 7.451 autorizaciones, seguido por 5.450 autorizaciones para el sector agrario y 1.484 en el sector servicios. Particularmente en Almería, una de las localidades donde se llevó a cabo el trabajo de campo, tiene una superficie de 8.775 km^2, con una densidad poblacional de 73,69 habitantes por km^2. En lo respecta a su situación

migratoria, esta ha experimentado grandes cambios. De acuerdo a los datos del INE (2019) se registra una población extranjera de 145.181, siendo mayoritariamente hombres (81.913). En el último año se solicitaron 4.693 autorizaciones de trabajo, de las cuales 3.737 corresponden al sector agrario y 531 a la construcción. De esta manera, el empleo de peones agrarios forestales y de la pesca (3.697) y empleados domésticos y otro personal de limpieza (179) son los que han concentrado una mayor demanda.

Respecto de los colectivos presentes en esta provincia se trata mayoritariamente de inmigrados provenientes de Marruecos, Rumanía, Reino Unido y Colombia. Como se puede observar, el colectivo Latinoamericano con mayor representación en esta localidad es Colombia, cuestión que motivó su incorporación en la muestra de esta tesis doctoral.

Por otra parte, Málaga es una de las ocho provincias de la Comunidad Autónoma de Andalucía y posee una superficie de 7.308 km^2 con una población de 1.517.523 habitantes distribuidos en 101 municipios, con un registro de 252.362 inmigrados internacionales, provenientes en su mayoría de Europa, América y África. Es importante mencionar que el colectivo con mayor representación en la provincia proviene de Reino Unido, luego Marruecos, Venezuela y Argentina.

Durante 2018 las autorizaciones de trabajo registradas en Málaga fueron 3.310 permisos, siendo mayoritariamente del sector de servicios (2.490). Las ocupaciones que tienen mayor demanda son el empleo doméstico y servicio de limpieza (1.482), así como los trabajadores de servicio de restauración (333) y dependientes de comercio y asimilados (168).

Por último, el País Vasco posee una población de 2.178.048 y una densidad de población media de 301 habitantes por km^2. Está constituida por tres provincias: Álava (cuya capital es Vitoria/Gasteiz), Guipúzcoa (cuya capital es San Sebastián/Donostia), y Vizcaya (cuya capital es Bilbao/Bilbo). Nuestro trabajo de campo se realizó en esta última provincia.

En lo que respecta a la migración en el País Vasco, el INE informa que al año 2019 se estima una población extranjera de 163.223, con una leve superioridad numérica de mujeres (81.395), por 81.828 varones. En Vizcaya el colectivo más numerosos proviene de Nicaragua (826), mientras que los colombianos ocupan el segundo lugar (348).

En el País Vasco se han cursado 7.163 autorizaciones de trabajo, siendo el sector de servicios el más numeroso (5.497). Destacan dentro de las ocupaciones los empleados domésticos y personal de limpieza (3.742), los trabajadores a cargo de restauraciones (640) y los dependientes de comercio y asimilados (292).

1.1.2. Situación migratoria en Chile

Antes de describir la situación sociodemográfica de Chile, es importante señalar que este país no está exento de las limitaciones que tienen los sistemas de estadística y de información en materia migratoria en el resto del mundo. En efecto, razones político administrativas así como la particularidad de los desplazamiento hacen prácticamente imposible establecer su real dimensión. Se suma a ello, la incipiente experiencia del país en materia migratoria, referida a flujos masivos, lo que entre otras cosas, se aprecia en la data de la Política Migratoria vigente que fue promulgada el año 1975, bajo un contexto de inseguridad nacional, fruto de la dictadura.

En este escenario, nos apoyamos del último informe realizado por el Observatorio Iberoamericano sobre Movilidad Humana, Migraciones y Desarrollo (OBIMID) que señala que la migración hacia Chile se ha incrementado desde los años noventa, posicionando a Chile como uno de los principales países de destino de la migración en el concierto sudamericano. La migración del año 2001 se caracterizó por una fuerte presencia femenina, indígena y, más recientemente, afrodescendiente. Si bien estos flujos estarían marcados por motivaciones laborales, en muchos casos se trata hoy de una migración forzada por contextos de origen golpeados por la violencia social y estructural, que busca en Chile cierta estabilidad política y económica que -aparentemente- los países vecinos y los propios países de origen no estarían brindando.

Según una estimación realizada en conjunto por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Departamento de Extranjería y Migración (DEM), el número de personas extranjeras residentes habituales en el país llegó a 1.251.225 al 31 de diciembre de 2018, de las cuales 646.128 corresponden a hombres y 605.097, a mujeres.

Según esta misma fuente, cerca del 60% del total de personas inmigrados tiene entre 20 y 39 años. Por su parte, los cinco países desde donde proviene la mayoría

de ellas son Venezuela, con 288.233 personas; Perú, con 223.923; Haití, con 179.338; Colombia, con 146.582 personas, y Bolivia, con 107.346 personas.

Respecto de los dos colectivos inmigrados que nos ocupan en el estudio, a saber, España y Colombia; podemos señalar que sus desplazamientos han tenido características diferentes, especialmente, por las motivaciones que los llevaron a Chile.

En el caso de España, según el Instituto Nacional de Estadísticas, entre el 2008 y 2013 se produjeron 288.785 emigraciones de españoles al extranjero, de las cuales 120.036 fueron al continente americano; y entre los países americanos de destino Chile ocupa el séptimo puesto, tras Brasil, Colombia, Venezuela, Argentina, Ecuador y Estados Unidos, con 5.270 emigraciones de españoles. En particular, los españoles llegados a Chile son mayoritariamente jóvenes (el 54% tiene menos de 35 años) siendo los emigrados entre 25 y 34 años el mayor grupo etario con un 31%.

Un dato importante es reportado por Jara, Romero e Hidalgo (2015) sobre la cualificación. Estos autores afirman que los nuevos emigrados españoles son trabajadores altamente cualificados. La inmensa mayoría posee estudios universitarios, incluso algunos de ellos poseen estudios de posgrado (doctorado), lo que indica que a Chile está llegando un valioso capital humano en el que la sociedad chilena no ha tenido que invertir, por cuanto se ha formado en España con recursos públicos y privados de la sociedad española; se trataría por tanto de una fuga de talento.

Por otra parte, la migración proveniente de Colombia, es totalmente trasversal en la sociedad chilena, gracias a sus grandes diferencias, ya sea por la zona de procedencia, condición étnica, la raza, el nivel de formación y por su condición de residencia en el territorio (Toro, 2015), siendo la segunda más importante en número, solo superada por la migración del Perú. Se trata de un país con el que Chile comparte lazos culturales, con un pasado colonial común, con un mismo idioma, educación.

Sobre las motivaciones que han tenido los colombianos para llegar a Chile, la Organización Internacional para las Migraciones (2011) ha destacado la situación económica y política en Colombia, las bajas en la inversión y producción se tradujeron en un aumento significativo del desempleo y las condiciones de violencia que habrían incidido en el aumento del flujo de inmigrados pidiendo refugio,

especialmente cuando su calidad de refugiados no les es reconocida en otros países de la región.

Santiago, Maule y Bío-Bío

Para el trabajo de campo en Chile fueron seleccionadas las regiones Metropolitana, específicamente la ciudad de Santiago de Chile, Maule y región de Bío-Bío. Como hemos explicado anteriormente, recientemente la región del Bío-Bío sufrió un cambio político-territorial, constituyéndose la región de Ñuble. La población inmigrada en estas tres regiones alcanza los 501.086 extranjeros.

Tabla 3
Población inmigrada por región de estudio en Chile, 2017

Región	Hombres	Mujeres	Total
Metropolitana	243.502	243.066	486.568
Maule	5.773	5.007	10.780
Ñuble	1.987	1.749	3.736

Fuente: Elaboración propia. CENSO 2017. Disponible en:
http://www.censo2017.cl/descargas/inmigracion/181123-documento-migracion.pdf

La Región Metropolitana consta con una superficie de 15.403,20 km^2 equivalentes al 2%, del territorio nacional. Según el Censo de 2017 la población alcanzaba los 7.112.808 habitantes y una densidad de 461,77 habitantes por km^2. Posee seis provincias, con un total de cincuenta y dos comunas, siendo la capital de Chile.

La región Metropolitana cuenta con una población inmigrada que alcanza al 10,2%, correspondiente a 789.000 personas. Esta cifra representa el 64% del total de los extranjeros que residen en el país. Las comunas con mayor concentración de población extranjera son Independencia (31%), Santiago (28%) y Estación Central, con (17%). Según el Observatorio Laboral de la Región Metropolitana (2019), los extranjeros se ocupan preferentemente en el sector de servicios y comercio (96.723), trabajos no calificados (88.170), oficiales, operarios y artesanos (43.175) y profesionales científicos e intelectuales (42.036).

Por su parte, la Región del Maule posee una superficie de 30.296 km^2 y está ubicada a 250 kilómetros al sur de Santiago. Tiene una población total de 1.044.950

habitantes y su capital es la ciudad de Talca. Esta región está dividida en 4 provincias, a saber, Talca, Curicó, Linares y Cauquenes.

Respecto de la situación migratoria de la región del Maule, el CENSO (2017) reporta la residencia de 10.780 extranjeros, lo que corresponde a un 1,4%, con una mayor concentración en Talca (38%) y Curicó (24%). El colectivo más numeroso proviene de Venezuela (15,3%), seguido por Argentina (14,2%) y Haití (13,9%).

Los extranjeros que provienen del norte suelen desempeñarse como médicos, académicos, gestión cultural, emprendimientos turísticos, profesores, innovación, mientras que los extranjeros de países fronterizos, se desempeñan laboralmente como emprendedores, comerciantes, cocineros, administradores, investigadores, funcionarios.

Los inmigrados del resto de Sudamérica trabajan como personal de aseo, garzones, administradores de pequeños locales, emprendedores, operarios de agroindustria, mientras que los inmigrados de Centroamérica y el Caribe trabajan como personal de aseo urbano, obreros no calificados, panaderos, reponedores, operarios de bomba de bencinas (ver Micheletti, 2018).

La región de Ñuble consta con una superficie aproximada de 13.178 km^2, representando a la región con menor extensión del país. Según el Censo 2017 la población alcanza los 480.609 habitantes y una densidad de 36,47 habitantes por km^2. A pesar de ser una región nueva dentro de la división político-administrativa del país posee tres provincias con veintiuna comunas, cuya capital es la ciudad de Chillán.

Esta región alberga a 3.736 personas inmigradas (1%), siendo mayoritariamente colectivos fronterizos como es el caso de Argentina (16%) y Colombia (11%). El tercer puesto lo ocupa Haití (10%). Se trata de una población que se ocupa preferentemente en el sector de la construcción (19%), comercio (18%) y sector silvoagropecuario (10%).

1.2 Economía de las migraciones

Para hablar de economía en un contexto de globalización, es necesario poner en el centro de la discusión el circuito virtuoso de la pobreza y la desigualdad, producto de grandes diferencias económicas, sociales y políticas entre los países. El bajo nivel ingresos, genera escasez de alimentos, una mala alimentación influye negativamente en el rendimiento del trabajo y del estudio (cuando pueden acceder).

Asimismo, el hacinamiento, la falta de condiciones de salubridad, el uso de viviendas de mala calidad, el analfabetismo hacen imposible que los países puedan prosperar. Si a esto se suma los desastres naturales, como las sequías, terremotos u otros; además de los conflictos políticos; la única manera de sobrevivir muchas veces pasa por emigrar.

La falta de oportunidades en estos países para lograr un nivel de vida que no se limite, día tras día, a la lucha por la supervivencia, es lo que crea las condiciones para los grandes movimientos migratorios que se están dando en la actualidad y lo que hace que las poblaciones del Sur pobre se dirijan hacia el Norte rico. Como señala Berzosa (2002) los grandes flujos migratorios tienen, por tanto, una razón esencial que los motiva, como es la existencia del subdesarrollo, que expulsa a las personas, y de la riqueza en el otro polo de la economía mundial, que las atrae.

Este mismo autor argumenta que las personas continúan desplazándose a países desarrollados en los que hay escasez de empleo, donde ocupan puestos de trabajo que los nacionales de ese país no quieren desempeñar, por ser los más duros y con menor remuneración; se someten a bajos salarios y largas jornadas de trabajo y cuando no tienen regularizada su situación migratoria muchos son sobreexplotados por empresarios.

La respuesta hasta ahora ha sido diferenciada, predominando medidas restrictivas al movimiento de mano de obra. Esta situación se acrecienta cuando los medios de comunicación tienden a culpabilizar a los inmigrados de los males que les aquejan (falta de empleo, inseguridad ciudadana, otros), favoreciendo comportamientos racistas y xenófobos de la población.

Un análisis económico distinto, que también es asociado a los procesos migratorios, se refiere a las remesas, siendo quizás el aspecto más documentado en el área económica de las migraciones. Las remesas son transferencias de recursos

económicos desde lugares donde residen los inmigrados hacia sus familias y/o comunidades en el país de origen (véanse Delgado, 2009; Checa, 1995; 2003).

Resulta entonces interesante preguntarse por qué las remesas concitan un particular interés a la hora de analizar los factores económicos de las migraciones. Desa (2004) explica este interés en la visibilidad que se logra a partir de la cuantificación del monto que reciben los distintos países receptores y la constatación de que este número se ha incrementado en las últimas décadas. En este caso, el uso de nuevas tecnologías ha contribuido significativamente a mejorar la forma de registro, lo que permite una contabilidad a nivel mundial más cercana a la realidad. Desde esta perspectiva, se trata de una visión funcional que intenta justificar flujos y cuantificarlo para proponer estrategias económicas de acción.

Respecto del uso de estas remesas, Stefoni (2011) señala que podrían agruparse en dos. La primera se refiere a la reproducción material de la familia, es decir, las remesas son utilizadas en alimentación, vestimenta, abrigo, educación, salud. La segunda se relaciona con la reproducción social de la familia. Aquí cobra importancia mantener los vínculos pese a la distancia espacial, realizar celebraciones que marcan encuentros y reencuentros familiares (cumpleaños, navidades, día de la madre, entre otros).

Es importante señalar que el envío de remesas puede tener efectos negativos y positivos en los países de origen y destino. Verdurgo y Piñeira (2014) sugieren que los gobiernos de los países receptores de remesas deben articular mecanismos para canalizar las remesas hacia usos productivos y, por otra parte, las comunidades emigradas deben elaborar estrategias organizativas que promocionen el desarrollo en sus países de origen. Además, el efecto positivo de las remesas se vería aumentado si existiera una mayor cooperación al desarrollo con los países de emigración. Sin embargo, cuando las remesas no se utilizan para usos productivos, su repercusión puede ser muy negativa, ya que reducen el ahorro y el esfuerzo productivo de las familias beneficiarias, afectando negativamente al crecimiento y al desarrollo del país, aumentando la desigualdad entre las familias que las reciben y las que no y generando más emigración.

De cualquier manera, lo importante es que las remesas conformarían un capital económico que junto con otros capitales sociales -redes familiar, trabajo familiar y comunitario, organizaciones de inmigrados, entre otros- constituirían recursos de los individuos y las comunidades, los que bien gestionados, jugarían un rol central

en superar las condiciones de vulnerabilidad y pobreza (véanse Canales, 2008; Checa, 1995:118-122).

1.2.1. Desarrollo económico de los países receptores

Los movimientos masivos de población que caracterizan a la nueva dinámica migratoria devienen de procesos de expulsión derivados de la estrechez y precariedad del mercado laboral formal y el desbordamiento de la informalidad en condiciones de explotación extrema, que obligan a vastos sectores a emigrar. No obstante, las restricciones a la movilidad de la fuerza de trabajo inmigrado (por ejemplo la criminalización) la desvalorizan y someten a condiciones de elevada vulnerabilidad, exclusión social, precariedad y explotación. Desde esta perspectiva, resulta conveniente analizar el impacto de la migración en la economía de los países de origen y destino.

Un informe realizado el año 2016 por la Universidad de Pensilvania[2] venía a contradecir el discurso político del presidente de EE.UU. Donald Trump sobre los efectos negativos de la inmigración para el país. El informe señalaba que era poco probable que los inmigrados, legales o ilegales, fueran muy o poco cualificados, reemplazaran a los trabajadores nativos o redujeran sus salarios a largo plazo. De hecho, precisaron que la experiencia de las últimas décadas sugería que la inmigración en realidad podía tener importantes beneficios a largo plazo para los nativos, empujándolos a ocupaciones mejor remuneradas y elevando el ritmo general de innovación y crecimiento de la productividad.

En esta misma dirección, el último informe de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2018) argumentó que la contribución estimada de los inmigrados al producto interno bruto (PIB) oscila entre el 1% en Ghana y el 19% en Costa de Marfil, con un promedio del 7% en países que no forman parte del denominado primer mundo. En España, hace un año esa cifra rondaba el 0,55% del PIB, lo que equivale a un beneficio de más de 6.000 millones de euros.

El documento concluye sobre los efectos positivos que tendría la inmigración para el desarrollo de los países receptores, en condiciones reguladas indicando que la inmigración ocasiona un aumento de la proporción de empleados en la población y

[2] https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/issues/2016/1/27/the-effects-of-immigration-on-the-united-states-economy (consultado el 11/11/2019).

por lo tanto un crecimiento de la fuerza laboral. Asimismo, se sostiene que el crecimiento de la población por medio de la inmigración puede causar aumentos adicionales del ingreso per cápita en modelos donde ciertos sectores de la economía se vuelven más eficientes al tener mayores niveles de producción.

Por otra parte, Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la CEPAL (2019) destacó el papel de las migraciones en la economía del mundo y para ello, destacó el papel clave que desempeñan los inmigrados latinoamericanos en la reproducción demográfica y el mercado laboral en los EE.UU. Explicó que el 38% de la escasez de mano de obra en el país entre 2000 y 2015 fue cubierto por inmigrantes latinoamericanos, entre los cuales mexicanos y centroamericanos aportaron cerca del 80%.

Otro elemento a considerar es que el crecimiento económico no puede únicamente cuantificarse, sino que debe ser analizado a partir de múltiples factores que actúan de manera interrelacionada, siendo uno de ellos el envejecimiento de la población. En un informe económico elaborado por BBVA (2016) se señala que de los 10 principales países receptores de inmigrados: Estados Unidos, Rusia, Alemania, Ucrania, Francia, Arabia Saudita, Canadá, India, Reino Unido y España, en 8 de ellos la tasa de dependencia en edad adulta se incrementará en más de 2 veces entre el año 2000 y el 2050 y en 5 de ellos ese indicador sería de al menos 40% en el 2050, de acuerdo con proyecciones de la División de Población de la ONU. Bajo este escenario, es probable que algunos países desarrollados lleguen a tener problemas en un futuro para mantener sus sistemas de seguridad social, ya que la proporción de trabajadores activos por trabajadores retirados podría reducirse y en muchos casos los sistemas de pensiones y salud se cubren con los aportes de los trabajadores activos.

Delgado, Márquez y Rodríguez (2009) analizan el impacto de las migraciones en el ámbito del mercado, concluyendo que la migración no solo contribuye al crecimiento económico de los países de origen sino también mejora los niveles de integración social de la población. Los inmigrados son requeridos por el mercado laboral del país receptor con la finalidad de satisfacer su demanda laboral y abaratar sus procesos productivos, se integran y aportan a la economía. A pesar de ello, los autores advierten sobre el peligro que implica difundir un discurso discriminatorio y criminalizador que concibe a los inmigrados como una carga para la sociedad receptora y como un peligro para la seguridad interna. Al estigmatizar a esta fuerza de trabajo, perversamente se contribuye a su mayor desvalorización; se les

presenta ante los ojos de la opinión pública de las sociedades receptoras, como culpables de muchos de los males que las aquejan: desmantelamiento del Estado de bienestar, achicamientos de las clases medias, desempleo y precarización laboral, etc.

En síntesis, tanto los organismos internacionales, las entidades financieras, expertos en economía y sociedad civil, están de acuerdo en que las migraciones son un factor de desarrollo, tano para los países de origen como los de destino; no obstante, advierten sobre las relaciones de intercambio asimétrico que emergen de la abundante, flexible y desorganizada fuerza de trabajo barata a disposición del capital.

1.2.2. Estado de la cuestión en el emprendimiento de inmigrados

La crisis financiera y económica mundial ha tenido consecuencias devastadoras para muchas economías. Entre los diferentes efectos adversos ocasionados se encuentra la vulnerabilidad a la que se ven sometidos determinados colectivos, tales como los inmigrados. No obstante, dentro de este contexto desfavorable, aquellos inmigrados que deciden desarrollar iniciativas emprendedoras, identificando así una oportunidad de negocio para convertirla en una realidad viable, se están convirtiendo en un colectivo que facilita en última instancia la revitalización de la economía (Achidi y Priem, 2011; Chand y Ghorbani, 2011).

Wong y Primecz (2011) señalan que el rápido aumento de la inmigración internacional en los países desarrollados y su contribución al crecimiento económico y el desarrollo regional, ha dado lugar a una gran cantidad de estudios respecto a su participación en los mercados de trabajo, no sólo como empleados, sino más bien como empresarios, generando sus propios emprendimientos.

El emprendimiento es un conjunto de competencia, que parte de la actitud de la persona, para captar oportunidades de su entorno, lo cual requiere un pensamiento sistemático, convertirlas en ideas innovadoras con base en su creatividad y generar proyectos productivos en diferentes campos, para beneficios propios y de su entorno (Ayaviri, Morocho, Romero y Quispe, 2017). En esta misma línea Reinoso y Uribe (2013) lo define como el conjunto de capacidades habilidosas por parte del individuo, lo cual mantienen aptitudes de absorber oportunidades que se presenten en la sociedad, con motivos primordiales de satisfacer las necesidades de la

colectividad, manteniendo beneficios, generando empleo, y satisfaciendo necesidades propias por parte de la persona emprendedora.

Lo cierto es que en los últimos años se ha ido construyendo un campo de investigación de las migraciones en el ámbito de creación de empresas y generación de empleos por parte de los inmigrados en las sociedades receptoras (Martínez, 2018). La literatura ha sugerido que las personas inmigrados se autoemplean porque las sociedades receptoras no les dejan mejores alternativas, lo que es denominado como la hipótesis de la desventaja o bloqueo (Teixeira, 2007).

También se ha dicho que los inmigrados poseen elementos culturales distintivos que los llevan a tener un mayor espíritu empresarial que los locales, conocida como la hipótesis de la especificidad (Ensign y Robinson, 2011), o la idea que las personas inmigrados aprovechan la oportunidad que se les presenta al poder operar en ambientes étnicos y no étnicos, que propone la hipótesis de la oportunidad (Kloosterman, 2010). También es posible encontrar trabajos comparativos, que en su mayoría, establecen diferencias entre los inmigrados y los emprendedores del mercado dominante, lo que se ha denominado como hipótesis de la convergencia (Curci y Mackoy, 2010).

Una crítica importante a la investigación en esta área son los enfoques desde los cuales se suele mirar los emprendimientos inmigrados. De acuerdo a Wang (2012), en los estudios del emprendimiento, se ha privilegiado un enfoque de élite que enfatiza los casos de las empresas de alta tecnología, de fuerte crecimiento, orientadas a los mercados internacionales. Esto hace que se subestime el impacto que pueden tener las economías étnicas y las pequeñas y medianas empresas creadas por los inmigrados.

Otros trabajos han abordado las motivaciones que tienen los inmigrados para iniciar emprendimientos, como mecanismos de subsistencia y el envío de remesas a sus familias. Existen, además, estudios que profundizan en las empresas creadas por los inmigrados dedicadas a la importación y exportación de bienes y servicios hacia y desde sus países de origen. Estas empresas se convierten en transnacionales en la medida en que contribuyen al desarrollo local de sus comunidades de origen (Klein y Aranzazu, 2017).

Un último trabajo que resulta interesante para los propósitos del estudio es el de Lafuente, López y Poza (2018) quienes hacen una caracterización de los inmigrados emprendedores. Señalan que se agrupan en poblaciones de bajos ingresos.

Aunque investigaciones empíricas (Williams, 2009) han señalado que los emprendedores informales no son solo de ingresos bajos, sino que se sitúan en ambos extremos de lo que llamaríamos escala salarial: los que ganan poco y los que ganan mucho son más propensos a emprender en la sombra.

Se concentran en poblaciones marginadas del mercado laboral. Si bien es verdad que en tales casos estos emprendedores no tienen un empleo lo cual, ello no significa que los emprendedores se encuentren desempleados. De hecho, algunos estudios demuestran que una vez puesta en marcha su aventura empresarial, como alternativa mucho menos arriesgada, abandonan su empleo, formal o informal, solo cuando comprueban la viabilidad de su negocio (Lafuente, López y Poza, 2018).

Como podemos observar, el emprendimiento básicamente se fundamenta en acciones para la creación de empleo, bien desde una perspectiva individual o bien colectiva. Existen diferentes procesos que pueden tener una visión más local y otras más regional o nacional, e incluso internacional. Asimismo, los perfiles de los emprendedores difieren según los países de destino y los rubros en los cuales inician actividades por cuenta propia. Dentro de las motivaciones para emprender destacan la falta de empleo, pero también el propio espíritu para correr riesgo y generar una propuesta a largo plazo. En este contexto, resulta necesario pensar en nuevas fuentes de crecimiento y desarrollo, basadas en las capacidades endógenas existentes y/o por desarrollar. Por lo tanto, el emprendimiento dinámico y la innovación inmigrado cobran una importancia de primer orden debido a su mayor potencial de aportar a la creación de empleos de calidad y ayudar a diversificar la estructura productiva de los países (Kantis, 2015).

1.2.3. Integración social *versus* integración económica

Toda política económica puede tener claros efectos negativos en cuanto a la pobreza y la generación de empleo productivo; por lo cual diversas organizaciones internacionales han instalado un discurso de lucha contra las disparidades que conllevaría no solo una pérdida de bienestar personal y social sino también, desde el punto de vista económico, una pérdida de renta potencial y de un nivel de vida más alto.

La Comisión Europea (2018) reconoce que dadas las interdependencias inherentes a una economía integrada, estas pérdidas afectarían no solo a las regiones menos

competitivas o a los individuos que no están trabajando o que tienen un empleo improductivo sino a todos los ciudadanos de la Unión Europea, incluyendo a millones de inmigrados que integran sus países.

En esta misma dirección, Lombaerde y Kingah (2014) indican que las negociaciones de las políticas de integración económica y social se han movido gradualmente del viejo modelo de la diplomacia económica hacia un modelo que implica un mayor escrutinio por parte de los grupos de interés y el público en general. Asíٕ, negociaciones como aquellas para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), los tratados de libre comercio surcoreanos y los tratados de libre comercio que suscriben los EE.UU. y la UE se han convertido en asuntos centrales del debate político en las sociedades relevantes.

Existiendo acuerdo en ello, los retos que los países tienen que superar para lograr una plena estabilidad pasan por políticas de acceso educación, empleo y el buen funcionamiento del Estado en materia de economía pública (gasto social, redistribución de recursos, programas de ayuda, etc.). Promover la integración social de los inmigrados es una de las principales prioridades en las agendas políticas y sociales de las sociedades actuales.

Respecto de la integración social, Checa (2004:9) señala que se trata de un importante indicador de la adaptación de los inmigrados a la sociedad receptora, sobre todo si se asegura que se produce como un buen proceso, considerado este desde una perspectiva integral (dado que afecta a todos los aspectos de la vida y sus situaciones: personal, familiar, grupal, de trabajo, vivienda, salud, educación, ocupación de los espacios públicos). En esta misma línea Herrero, Gracia, Fuente y Lila (2012) sugieren que una mejor comprensión de los determinantes de la integración social en la comunidad puede servir de guía para orientar políticas públicas que ayuden tanto a promover la adaptación de la población inmigrado a las sociedades de acogida como a fomentar su bienestar económico.

Dicho lo anterior, la cuestión es preguntarse si es posible la integración económica de la mano de una integración social, y de ser posible, cómo debería plasmarse en las agendas públicas.

Como decimos, la integración social comprende diversos ámbitos como la educación, la cultura, la seguridad social y el acceso a vivienda. En este sentido, el acceso al trabajo es un ámbito más que explica la participación de los inmigrados en las sociedades receptoras. En esta tesis no pretendemos agotar la discusión

teórica sobre el alcance la integración social, sin embargo, hemos revisado los trabajos de Sanhueza, Friz y Quintriqueo (2014) quienes abordan la integración social desde un ámbito educativo, los estudios de Baca (2019) que lo hacen desde el desarrollo territorial rural, Arjona (2017) y Cachón (2016) lo enfocan desde el mercado del trabajo, JC. Checa (2007) y Checa, Arjona y Checa (2011), que lo estudian desde la segregación residencial, Giménez (2015) desde la convivencia ciudadana intercultural, Gualda (2012; 2016) que analiza la integración social en mujeres inmigradas, así como la integración desde los medios de comunicación y redes sociales, etc.

Para este trabajo adoptaremos principalmente el enfoque de A. Portes (2018) sobre integración segmentada, que iremos confrontando o tendremos de fondo, con los discursos de los participantes del estudio, además de proponer una mirada prospectiva de la integración al mercado laboral por cuenta propia para los colectivos estudiados.

En esta misma línea, Solé, Alcalde, Pont, Lurbe y Parella (2002) la integración social debiera ser vista como uno de los resultados posibles de la reestructuración de la sociedad receptora de inmigración que se caracterizaría por dos procesos fundamentales: la incorporación de inmigrados en una única estructura socioeconómica de forma igualitaria a la población “autóctona”; y la existencia de una identidad colectiva compartida, cuya función es cohesionar a la sociedad generando un sentimiento de grupo y de pertenencia al mismo, según el cual todos los grupos se reconocen a sí mismos y son reconocidos por los demás como parte integrante de la comunidad.

Desde esta perspectiva de establecimiento de relaciones de horizontalidad, la participación en acceso a bienes y servicios de parte de la población inmigrado se encontraría garantizada. Alarcón y Ramírez (2011) precisan que la integración a la economía de los inmigrados suele asociarse exclusivamente a indicadores de empleo, sin embargo, alerta que existen otras variables que inciden en ella, por ejemplo, la regularización de su condición migratoria, el acceso a vivienda, la capacidad para generar sus propios emprendimientos, entre otros. Los autores señalan que el análisis del impacto del estatus migratorio legal en el mercado de trabajo y en la propiedad de la vivienda muestra que los inmigrados que cuentan con la ciudadanía del país receptor se emplean en ocupaciones de mayor calificación que aquellos que no cuentan con ella, asimismo, un porcentaje mayor de inmigrados con ciudadanía residen en hogares con propietarios de una vivienda.

Síntesis de la cuestión

El emprendimiento inmigrado internacional define a los inmigrados emprendedores como personas que recién llegados a un país, inician un negocio como un medio de supervivencia económica (Chaganti y Greene, 2002). Además, un inmigrado es una persona que ha estado fuera de su país de origen durante al menos 12 meses (Sasse y Thielemann, 2005).

La creación de nuevos puestos de trabajo, la introducción de nuevos productos en el mercado y la generación de competencia son algunos de los aspectos positivos del emprendimiento económico que realizan inmigrados en los países de destino. Ellos están dispuestos a asumir riesgos y a hacer frente a cambios, llegan a ser creativos, independientes y dinámicos (entre otras cualidades), ya que ven en esta actividad una forma de mejorar su estilo de vida y de obtener una fuente de ingresos. En efecto, quienes han emprendido un nuevo negocio acceden a nuevas oportunidades laborales e incluso les brinda la oportunidad de percibir ganancias salariales superiores a las del trabajo por cuenta ajena (Constant y Shachmurove, 2006).

Hoy se considera que el emprendimiento es una estrategia de desarrollo, aunque no todas las iniciativas de crear pequeños negocios aporten de igual manera a ese objetivo. Según Newland y Tanaka (2010), existen emprendimientos “por necesidad” y “por oportunidad”. Los primeros son resultado de situaciones de desempleo y contribuyen al sostén económico e incluso a la reducción del desempleo abierto, pero no impulsan el desarrollo económico. Los segundos tienen más probabilidad de hacerlo, siempre y cuando aprovechen las oportunidades que se presenten.

Tovar y Victoria (2013) señalan que el éxito de las actividades de emprendimiento depende del entorno económico, cultural, político e institucional en el que se desarrollan. Las favorece una economía fuerte y estable, un acervo adecuado de capital humano y social, un ambiente institucional de alta calidad y fácil acceso a la financiación. La manera de percibir culturalmente al emprendedor puede volver atractivo o no convertirse en uno de ellos, y las políticas del gobierno pueden fomentar u obstaculizar la creación de pequeños negocios. Estos autores agregan además que cada cual adopta su propia definición de emprendedor. En algunos, el

emprendedor es quien crea o registra un pequeño negocio. En otros, es un empleador o un autoempleado, o quien tiene un proyecto de negocio adicional a su actividad económica usual.

Muy poco se ha dicho, sobre las problemáticas que enfrentan inmigrados al emprender, por ejemplo, cómo afectan las medidas de protección de los gobiernos para proteger sus mercados laborales nacionales o cómo discriminan positivamente los instrumentos públicos a los inmigrados para el acceso a financiamiento para emprender. Raijman y Tienda (2003) señalan que un inmigrado tiene ciertas desventajas a la hora de emprender. Hay limitaciones debido a diferencias de cultura, experiencias entre el país de origen y el país receptor y por último de conocimientos.

El autoempleo es a menudo considerado como un aspecto importante en la integración económica de los inmigrados en el país de acogida. Algunos inmigrados se involucran en el trabajo por cuenta propia con el fin de superar las limitadas oportunidades de empleo y los bajos rendimientos a las habilidades que poseen y que han sido adquiridas en el extranjero (Fairlie y Meyer, 1996), mientras que otros entran en el autoempleo como una forma de poner en práctica sus ideas de negocio, ganar flexibilidad, y buscar ingresos más altos (Hou y Wang 2011).

Uno de los aspectos más valorados es la generación de nuevos empleos, ya que los inmigrados autónomos son a menudo los empleadores de otros inmigrados (en la mayoría de los casos con menos cualificación) y de mano de obra de autóctonos que se encuentran desempleados (Hou 2009; Yuengert 1995).

Como se puede observar, existe acuerdo sobre los beneficios que conlleva el emprendimiento de inmigrados en los países de acogida, sin embargo, existe escasa información sobre las condiciones en que lo hacen, las dificultades que atraviesan y el impacto que estos emprendimientos tienen para la economía local. Existe escasa evidencia sobre la relación entre emprendimiento e integración/movilidad social. A partir de lo expuesto, estamos interesados en analizar las necesidades o motivaciones que impulsaron a estos inmigrados a emprender un negocio personal o familiar como medio de sustento, de mejoramiento de la calidad de vida y de acumular riqueza en un país extranjero, por la vía del trabajo por cuenta propia como una alternativa al trabajo por cuenta ajena. Se explorará también en las experiencias y conocimientos técnicos – profesionales previos que estos inmigrados poseen para desarrollar un negocio y las facilidades

o barreras del tipo administrativas gubernamentales con que se encuentran al momento de iniciar una actividad económica independiente. Es importante destacar el carácter comparativo del estudio, por cuanto analiza emprendimientos de inmigrados en los países de España y Chile.

España ha venido desarrollando políticas de estado para el desarrollo y apoyo a los emprendedores inmigrados con el propósito de favorecer su integración, muestra de ello es la Ley 14/2013 promulgada por la Secretaría General de Inmigración y Emigración del Ministerio de Empleo y Seguridad Social sobre el apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Chile en tanto, se ha mostrado con una economía estable y que ha ido creciendo en los últimos años a partir de políticas de apertura de mercados, internacionalización de productos y, especialmente, la firma de acuerdos económicos con países desarrollados. Esta situación ha perfilado al país como un polo de atracción para la migración, sin embargo, la falta de experiencia en la materia, así como la ausencia de una Ley Migratoria actualizada limitan las posibilidades que tiene el país para disminuir la desigualdad estructural que se observa entre la población.

1.3. Hipótesis

Identificada y definida la cuestión de investigación y, sobre la base de nuestra experiencia y conocimientos, nos proponemos elaborar algunas explicaciones provisionales del carácter del problema, una concepción preliminar capaz de abarcar sus diferentes aspectos (Londoño, Maldonado y Calderón, 2014). A partir de lo expuesto, las hipótesis que orientan el estudio son:

Primera: Los inmigrados de un grupo selectivo -de chilenos y colombianos en España y los inmigrados españoles y colombianos en Chile- se insertan en el mercado del trabajo por cuenta propia porque descubren una oportunidad de negocio, guiados por la necesidad de mejorar sus ingresos.

Segunda: Los inmigrados que inician un emprendimiento por cuenta propia suelen experimentar discriminación de la población local y dificultades en el acceso a financiamiento de origen público como privado para iniciar sus negocios.

1.4. Objetivos de investigación

Lo que caracteriza a toda investigación es la búsqueda de conocimiento nuevo a través de un proceso sistemático de indagación, por tanto todo objetivo de investigación debe estar orientado al logro de conocimiento. Esto implica la toma de decisiones para precisar aquellos aspectos de interés en los cuales se centrará la indagación.

1.4.1 Objetivo general

Contribuir al conocimiento de las formas de integración social de los colectivos inmigrados a través de fórmulas personales de inserción al empleo con el propósito de impulsar agendas de investigación emergentes desde perspectivas comparativas; lo que podría generar nuevos marcos metodológicos para “mirar” los emprendimientos. En términos prácticos, se espera que los resultados iluminen las políticas sectoriales de cada país, y orienten programas que discriminen positivamente en función de las diferencias culturales y el género.

1.4.2. Objetivos específicos

- Analizar la integración social de un grupo selectivo de emprendedores inmigrados en España y Chile a partir de aspectos socio demográficos y económicos.
- Determinar las motivaciones de un grupo selectivo de inmigrados colombianos, chilenos y españoles para integrarse al mercado laboral por cuenta propia; como aspecto que delimita el alcance y viabilidad de los emprendimientos.
- Determinar las facilidades y/o obstáculos que experimentan los colectivos estudiados para la puesta en marcha de un negocio por cuenta propia, así como las determinantes asociadas a las relaciones interculturales que desarrollan en los países de destino.

Capítulo 2

Marco teórico

2.1. Globalización y migración

La expresión globalización es relativamente reciente, se originó a mediados de la década de 1980, y ha sido asumida en virtud de que los profundos cambios que venían ocurriendo en la economía internacional no quedaban lo suficientemente explicados con términos como internacionalización y trasnacionalización.

También se considera a la globalización como un proceso que está produciendo un cambio en el sistema de las relaciones económicas hacia modelos transnacionales donde se desconoce cuál es su punto final, y cuya evolución tampoco puede definirse como marcada por la homogeneización y la pérdida de las identidades y soberanías nacionales. En este sentido, el modelo de la migración plantea importantes desafíos conceptuales, metodológicos y, ante todo, políticos, que exigen una necesaria apertura hacia nuevas formas de entendimiento del proceso migratorio en el actual contexto de globalización.

Muñoz (2002) indica que no se puede seguir conceptualizando la migración, y mucho menos definiendo leyes, programas y políticas referidas a ella, sobre la base de paradigmas tradicionales que no logran captar la gran diversidad y heterogeneidad de las situaciones y movimientos migratorios que caracterizan la dinámica contemporánea de nuestras sociedades.

Desde una perspectiva histórica, podemos señalar que la primera fase de la globalización, desde aproximadamente 1870 hasta 1913, vino acompañada de grandes flujos migratorios desde Europa a los países del Nuevo Mundo. En contraste, en la segunda fase de la globalización de fines del siglo XX la migración internacional enfrenta, principalmente en los países desarrollados, regímenes de inmigración más restrictivos (Solimano, 2003).

En un intento por definir la globalización, Canales (2000) indica que corresponde a la transición de una sociedad industrial a una *sociedad informacional*, la que reconfigura las bases de la economía industrial mediante la incorporación del conocimiento y la información en los procesos materiales de producción y distribución. Esta situación viene a definir una nueva forma de comprender las relaciones económicas en el mundo, donde la globalización y la flexibilización del sistema de producción configuran los ejes de la reestructuración capitalista, a la vez que definen el nuevo sistema de reglas sobre cuya base estarían operando las relaciones capital/ trabajo en el mundo actual.

Estos cambios de carácter estructurales inciden en la estructura del empleo y las ocupaciones, dado que serían la base de una nueva estructura de clases y estratificación social (Castells, 1998). Al incluir una dimensión económica, Canales (2000) puntualiza que la globalización es un proceso de construcción de un sistema económico mundial que regula la circulación de todos sus bienes, incluida la mano de obra, exclusivamente por la lógica del intercambio mercantil y su resultado práctico en lo que concierne a la libre movilidad de los mismos.

Para Pedone (2000) los factores que favorecen algunos movimientos en particular, como el de los norteafricanos y subsaharianos y el de latinoamericanos a Europa, especialmente a España, son la proximidad y las relaciones coloniales o lazos históricos previos, los contactos frecuentes, el conocimiento del idioma y las redes sociales que funcionan desde hace mucho tiempo en varios países de Europa occidental.

La autora indica que, si bien estas características son evidentes desde siempre en los movimientos de población, la globalización ha incentivado la información constante por parte de los medios de comunicación, el abaratamiento de los medios de transporte y el funcionamiento cada vez más dinámico de las mafias traficantes de inmigrados ilegales.

De esta manera, España en la década de 1980, se convierte en uno de los principales países de recepción de inmigrados procedentes básicamente de sus antiguas colonias. La internacionalización de su economía, los profundos cambios socio-políticos y sus principales ciudades concebidas como ciudades globales, junto a una reestructuración del mercado laboral son factores que favorecen la llegada de vastos contingentes de inmigrados latinoamericanos preferentemente andinos y caribeños. Frente a este fenómeno, las políticas sobre la inmigración se hacen cada vez más restrictivas.

Al mirar la evolución de este fenómeno, es posible observar que, los procesos de globalización se han venido manifestando como procesos de progresiva "apertura" bajo múltiples puntos de vista (mercados, comunicaciones, derechos), el asunto de los flujos migratorios hoy en día se afronta restringiendo las fronteras.

2.1.1. Migración y transnacionalismo

Desde luego la migración es cambio y, a su vez, puede conducir a transformaciones más profundas tanto en sociedades emisoras como receptoras. En este trabajo se limita el alcance del análisis a la migración cuando se cruzan las fronteras de un país a otro. También es conveniente señalar que empleamos indistintamente el concepto de migración e inmigración; aun conociendo su diferenciación referida a la continuidad del desplazamiento, y a su posibilidad de retorno, e incluso de contra-retorno. En este sentido, comprendemos que la migración representa una perspectiva más dinámica.

Por otra parte, la migración ha sido analizada desde una perspectiva cultural que enfatiza su potencial para la transformación normativa y desde una perspectiva estructural que subraya su importancia demográfica y económica. Hay diferentes niveles en los estudios sobre el cambio y se centran en el micro nivel de los individuos y las familias, el meso nivel de las comunidades y las regiones, y el macro nivel de los Estados nación y la economía global (Portes, 2009).

Siguiendo los planteamientos de este autor, es posible detenerse sobre algunos elementos de las causas de la migración y cómo estas son representadas en los países receptores. A nivel superficial, la idea de que la migración está cambiando la sociedad es evidente en las nuevas vistas, los nuevos sonidos y olores que trae consigo una población creciente de extranjeros. Un análisis sociológico bien

fundado no acepta esta conclusión: a pesar de su volumen, los flujos migratorios pueden dejar intactos, e incluso reforzar, los elementos constitutivos fundamentales de las sociedades receptoras.

Otro elemento diferente analizado por Portes es la consideración metodológica de la migración, donde plantea la necesidad de examinar bajo una mirada transnacional la relación que existe entre migración y cambio. Al respecto señala que las poblaciones inmigrados no siempre afectaron a las sociedades receptoras, ni transformaron las regiones de origen, al contrario, el potencial de cambio de la migración muchas veces se gesta en acontecimientos que ocurrieron en el lugar de origen y no en el lugar de destino. Esto se ve claramente en el impacto de las remesas sociales en los lugares de origen.

Debido a la magnitud alcanzada por el flujo de inmigrados y remesas a nivel mundial durante la vigencia de la globalización neoliberal, el nexo entre las migraciones internacionales y el desarrollo ha venido cobrando gran importancia en los ámbitos político, académico y social. En efecto, Márquez (2010) señala que las prácticas socioculturales que los inmigrados establecen entre sí, enlazando distintos lugares de destino y origen, conducidas por redes y organizaciones sociales que constituyen un capital social, conforman un llamado espacio social transnacional.

Canales y Zlolniski (2001) se refieren a este espacio como la configuración de circuitos migratorios de carácter plurilocal que, trascendiendo las fronteras de ambos países, serían el verdadero ámbito en el que los inmigrados internacionales organizan su subsistencia económica, así como la reproducción social y cultural de sus comunidades. De esta manera, mediante la migración, se activarían diversos factores y procesos de articulación en los ámbitos cultural, social y económico, entre comunidades e instituciones sociales distantes geográficamente.

Para estos autores, las comunidades transnacionales no pueden concebirse únicamente en términos de redes de solidaridad y reciprocidad generalizadas que permiten resistir los efectos negativos de la globalización, sino que debe entenderse que su dinámica conlleva, al mismo tiempo, la reproducción de tensiones, conflictos y contradicciones que se dan en su seno y que, como tales, contribuyen a recrear el marco de desigualdad estructural que condiciona la reproducción social de sus miembros.

Para Feldman (2015) los inmigrados transnacionales forman parte de dos o más sociedades y, en consecuencia, construyen campos sociales que transponen

fronteras nacionales. Así, la expresión *transnacionalismo* retrata los procesos a través de los cuales los inmigrados establecen y sostienen relaciones sociales múltiples que conectan sus sociedades de origen y residencia. Para esta autora, lo importante de una mirada que contemple diferentes escalas geográficas, es que permite estudiar a los inmigrados en cuanto protagonistas activos del tejido social de la ciudad en que viven y el rol de sus prácticas locales y transnacionales en coyunturas históricas, tiempo y lugar específicos.

2.1.2. Mercado del trabajo y migración

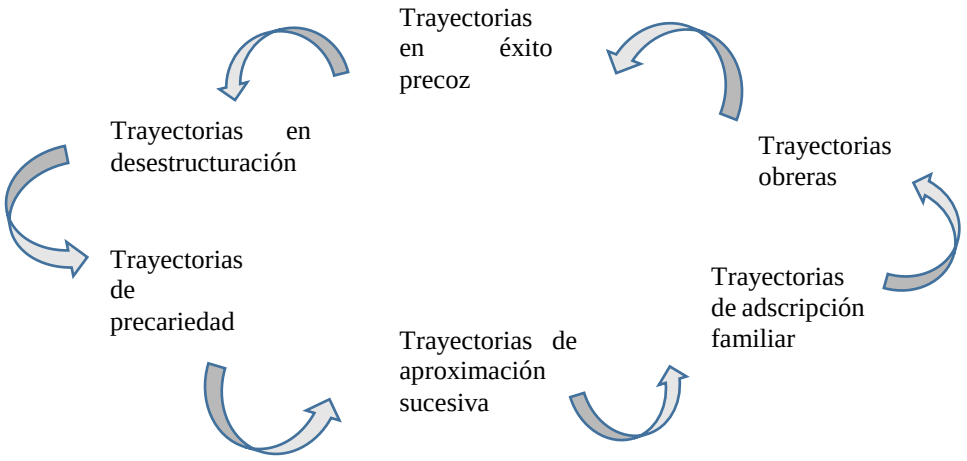
Las señales del mercado, entendidas en el proceso de decisión de migrar como los salarios y las tasas de desempleo en las regiones de origen y destino se han ido modificando en los últimos años. En efecto, Tornos (2003) señala que el debate sobre la situación de los inmigrados en el mundo del trabajo gira principalmente en torno a dos temas: uno, el de las normas por las que se impone a los inmigrados la obligación de regularizarse para ingresar en ese mundo; otro, más básico y envolvente, el de las específicas estructuras de mercado que rigen en él.

Ambos temas, el de la necesidad de entrar al mercado por la puerta del mercado y el de la existencia de unas condiciones básicas que pueden demandar normativas de regularización, llevan en sí las huellas de una larga historia sobrecargada de necesidades y expectativas no siempre conscientes, que viven las personas que han migrado en condiciones muy diferentes.

Por otra parte el acceso al mercado del trabajo no siempre es predecible y disímil; por lo cual, Casal (1997) propone analizar las trayectorias de inserción al mercado como punto de partida para diferenciar las condiciones y ámbitos sobre el cual opera. Esta clasificación es importante en la medida que proporciona perfiles para la incorporación al mercado del trabajo de los inmigrados en función de los ámbitos donde se lleva a cabo la actividad laboral (por ejemplo sectores no cualificados como el servicio doméstico o el cuidado de adultos mayores) y tiempo en que se desarrolla la actividad laboral (por ejemplo la inserción temprana de jóvenes, el trabajo familiar).

Fig. 1

Trayectorias de inserción al mercado del trabajo



Fuente: Elaboración propia a partir de Casal, J. (1997).

Las trayectorias de éxito precoz se caracterizan porque los sujetos poseen expectativas muy altas de carrera profesional, que presupone opciones de prolongación de la formación académica con resultados positivos o, en su defecto la opción para una inserción profesional susceptible de mejoras graduales a partir de formación continua y/o la promoción interna rápida.

Las trayectorias obreras están orientadas hacia la cultura del trabajo manual y poco cualificado. Comprende la definición de un horizonte social limitado en cuanto a la formación reglada y un aprendizaje “a pie de obra”. Está más en función de las ofertas de empleo existentes que de opciones profesionales personales. En este sentido, la escasa cualificación básica y profesional determina los límites en la inserción laboral y esto hace que tales trayectorias sean particularmente vulnerables a los cambios en el mercado del trabajo.

Por otra parte, se encuentran las trayectorias de adscripción familiar, que cuantitativamente no son significativas (aunque se han incrementado en los últimos años, por ejemplo, con empresarios chinos) y responden básicamente a la presencia de empresas familiares. Estas tendrán relevancia en la medida que establecen una cultura especial del trabajo que las constituyen en objeto de atención especial para los economistas.

Las trayectorias de aproximación sucesiva son definidas por altas expectativas de mejora social y profesional en un contexto donde las opciones a tomar resultan confusas (también denominada como tanteo). Bajo este modelo, suele darse una escolarización prolongada, experiencias laborales previas a la inserción, fracasos parciales en el tránsito formación-vida activa, precariedad y subocupación.

Una de las trayectorias más asiduas por quienes migran está marcada por la precariedad, lo que se refleja en itinerarios de resultados escasamente constructivos en el mercado de trabajo; situaciones intermitentes de paro, rotación laboral fuerte y subocupación. Por último, la trayectoria en desestructuración que está marcada por el bloqueo sistemático ante la inserción laboral. La mayor parte de las actividades de desarrollan en la economía marginal o en formas de economía sumergida.

Como se puede observar, las trayectorias pueden ser útiles en la medida que ofrecen elementos diferenciadores de los diferentes momentos que puede atravesar la incorporación de los inmigrados al mercado del trabajo. Claramente, no se trata de una figura lineal, ni tampoco ajustada a un único trayecto, por lo cual, es muy probable que quienes han migrado puedan haber seguido trayectorias combinadas dependiendo de factores como ofertas de empleo, formación, experiencia y, especialmente, oportunidades.

Por otra parte, los inmigrados son consumidores adicionales que incrementan el volumen de la demanda de bienes y servicios; cuestión que también define el ámbito del mercado laboral. Los economistas saben lo importante que es el tamaño de un mercado para la productividad. Cuanto mayor sea el mercado, mayor será la eficacia de la división del trabajo y las economías de escala (Sánchez, 2010). Esta situación ha llevado a la segmentación de la fuerza del trabajo en todo el mundo, aunque con grados y efectos diferentes. Actis, De Prada y Pereda (Colectivo IOÉ, 1999) señalan que junto al subproletariado relacionado episódicamente con el trabajo asalariado y el intercambio mercantil vinculado al sistema global, se desarrollan sectores de trabajo precario al servicio de la más moderna economía capitalista (producto de la descentralización productiva bajo un control crecientemente centralizado), se mantiene aunque con tendencia al decrecimiento una mano de obra proletaria, con relativa capacidad para defender su estatus a través del conflicto y la negociación colectiva en las empresas.

Estos mismos autores señalan que la segmentación de los mercados laborales en los países receptores explica la coexistencia de importantes niveles de desempleo e inmigración laboral ocupada en trabajos tradicionales, pero vinculados al crecimiento económico (agricultura de exportación, construcción de viviendas, industrias, etc.). En términos generales, se indica que los inmigrados ocupan puestos de trabajo no deseados por los autóctonos, pero también es cierto, que no puede afirmarse que permanezcan en ellos, ya que algunos luego de ocupar empleos asalariados, inician trabajos por cuenta propia y generan empleos en cadena, experimentando una movilidad ascendente.

En base a la segmentación del mercado del trabajo Cachón (2009) destaca la tipología de Kreckel (1980) para referirse a los inmigrados y su participación en el mercado laboral. Desde este modelo, existirían *inmigrados irregulares*, que son trabajadores que oficialmente no existen y que son difíciles de cuantificar, son los más vulnerables a explotación porque carecen de una serie de derechos; *trabajadores no cualificados* o descualificados marginales y estigmatizados que trabajan en el límite del poder ejercer sus derechos ciudadanos y que trabajan en situaciones de gran segregación muy marcadas por el sexo, el origen racial o la edad, también le denominan subproletariado.

Otro grupo hace referencia a *trabajadores descualificados normales* que ocupan puestos por los que alguien llamó alguna vez “trabajadores invitados”, no son trabajadores que compiten el mercado con otros grupos, aunque pueden tener apoyo sindical. Los *trabajadores especializados o semi-cualificados* suelen formar parte del núcleo central en la contratación de empresas y por ello, tienen ciertas gratificaciones en los mercados internos.

Un grupo distinto lo constituyen aquellos que se emplean en *cualificaciones ocupacionales generales amenazadas de devaluación* que puede derivar de distintas razones y que hace que la pérdida de empleo les avoque a un mercado abierto donde se está reduciendo la demanda.

Las *cualificaciones generales muy demandadas* y bien posicionadas en el mercado, se caracterizan por tener un gran poder de negociación. Los dos últimos grupos integran las *cualificaciones revaloradas* que se sitúan en el límite entre el segmento subordinado e independiente del sector primario y las *cualificaciones académicas de gestión y profesionales* que tienen mayor poder de negociación especialmente

si se hacen indispensables y conservan opciones alternativas en un mercado externo al mismo tiempo.

Como se puede observar, hasta ahora hemos expuesto el contexto de la migración en un escenario global y transnacional, así como los ajustes de los mercados laborales, incluyendo etapas y perfiles. En todo lo anterior expuesto se aprecia que falta un elemento fundamental en la incursión de los inmigrados en el mercado laboral: el (pequeño) empresariado, con sus oportunidades, trayectorias y formas de participación en la sociedad receptora. Por esta razón, en un siguiente apartado pondremos la atención en el empresariado inmigrado, lo que supone, analizar las oportunidades que otorga la sociedad receptora para emprender negocios, así como el rol de las nuevas tecnologías en las dinámicas del mercado laboral.

2.1.3. Empresariado inmigrado

La mayor parte de la literatura existente en torno al empresariado inmigrado se encuentra basada, explícita o implícitamente, en la idea de que el proceso de creación de empresas que sigue este colectivo es diferente del que lleva a cabo la población autóctona, tanto desde el punto de vista de los problemas a los cuales se enfrentan a lo largo del proceso, como desde la perspectiva de los comportamientos que adoptan los empresarios para poner en marcha las iniciativas empresariales (Toledano, Urbano y Ribeiro, 2009; Arjona, 2006).

No obstante, conviene precisar que recientemente estos planteamientos han sido cuestionados, al percibirse una gran disparidad dentro del propio colectivo de inmigrados. De ahí, que en los últimos años las investigaciones no sólo hayan tratado de analizar por qué el colectivo de inmigrados es, en ocasiones, más emprendedor que el autóctono, sino también por qué determinadas etnias, como la asiática y pakistaní, son más propensas a desarrollar la actividad empresarial.

Estos autores destacan tres grandes enfoques que proporcionan diferentes explicaciones a ambas realidades. El primero sugiere que son las diferencias culturales las que explican los contrastes entre los empresarios autóctonos e inmigrados, y dentro de éstos últimos entre los distintos colectivos. Desde esta óptica, se acentúa el papel que desempeña la cultura y de forma más genérica los denominados recursos étnicos.

Una segunda corriente de investigación, conocida como *enfoque estructural*, destaca la importancia del contexto de la sociedad receptora para explicar el aumento de la creación de empresas entre el colectivo de inmigrados. Desde este punto de vista, el contexto que caracteriza la sociedad de destino es el que determina las oportunidades y amenazas que, a su vez, condicionan la decisión de crear la empresa y el proceso seguido para su puesta en marcha (Gold, 2000).

Por último, el tercer enfoque ha sido denominado *integrador* y relaciona los anteriores, por lo cual, los trabajos que se enmarcan bajo esta óptica analizan las particularidades del empresariado inmigrado a través de las estrategias que utilizan para relacionar los recursos étnicos y la estructura de oportunidades de la sociedad receptora.

Por otra parte, son múltiples las corrientes que explican la aparición de las iniciativas empresariales por parte de los inmigrados en las sociedades de instalación. Sin embargo, la clasificación más oportuna distingue entre la aproximación culturalista, la ecológica y la interactiva, propias del ámbito norteamericano, a las que hay que sumar la teoría de la incrustación o encajado mixto desarrollada en Europa (Arjona y Checa, 2009). Por su relevancia para el estudio, sistematizamos en este apartado la descripción realizada por estos autores.

La corriente culturalista sostiene que los inmigrados optan por el autoempleo, bien por tradición comercial, bien por cuestiones religiosas, que posibilita al individuo un conocimiento amplio en el ejercicio de su profesión. Por otra parte, la corriente ecológica presenta dos líneas de análisis: en primer lugar, parten del contraste entre las modernas economías y las economías en poder de una pequeña clase de negocios. En segundo lugar, el factor crucial son los patrones de sucesión en el espacio, primero entre residentes vecinos y, posteriormente, entre la pequeña clase dedicada a los negocios. En consecuencia, la apertura de negocios étnicos sólo se realiza cuando hay servicios y ofertas de trabajo que la economía global no satisface. De ahí que los inmigrados ocupen nichos laborales en espacios que han sido abandonados.

Por otra parte, la aproximación interactiva señala que existe una interconexión entre los recursos internos de los que disfruta la comunidad y la estructura externa de oportunidades. Dicho de otra manera, la segmentación laboral y el bloqueo de oportunidades que afecta a los inmigrados tiene como respuesta el autoempleo,

aunque dependen de la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que sus consumidores demandan.

Para Arjona y Checa (2009), esta corriente integradora es la de mayor aceptación y reconocimiento en la literatura americana. Para Europa es menos aplicable ya que se infravalora el marco institucional y el contexto económico y político en el cual se inscribe el empresariado.

En el contexto europeo surgen las explicaciones que enfatizan el contexto de recepción y los marcos jurídico-normativos como elementos claves en la formación de emprendedores étnicos. Este modelo denominado como incrustación social tiene su origen en los estudios de Kloosterman y colaboradores (1999). Para estos teóricos las economías étnicas dependen de la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que les está permitido que ofrezcan, más que la relación entre la demanda del consumidor y lo que los grupos ofrecen, como ocurre en el modelo norteamericano.

Las minorías intermediarias definen el autoempleo en empresas familiares ubicadas en barrios pobres o guetos de inmigrados, **ocupando** los nichos laborales del sector secundario abandonados por los autóctonos. Por su lado, los empresarios de enclave quedan definidos principalmente por la coetnicidad, tanto en el uso de las estructuras sociales, como en la ubicación. Son negocios que operan en barrios de inmigrados donde la mayoría son coétnicos condición que no se da con las minorías intermediarias y existe un sistema de relaciones sociales que les hace autosuficientes, aquí cobra fuerza la hipótesis de la solidaridad étnica.

Por otra parte al intentar dilucidar el perfil del empresariado inmigrado Arjona (2006) establecen tres grupos, a saber, las minorías intermedias, empresarios de enclave y enclave económico étnico.

Tabla 4

Tipología del empresariado en economías étnicas

Economías étnicas		
Minorías intermediarias	**Empresariado de enclave**	**Enclave económico étnico**
-Derivado de la teoría del "Split labor market" -Empresarios con una idea de estancia limitada, desean ahorrar dinero rápido y volver a origen -Posición intermedia, mezcla de éxito económico y escaso poder político -Germen de economías étnicas	-Derivado de las teorías de las "middleman minorities" -Emprendedor que aprovecha la concentración étnica en determinadas áreas de la ciudad -Autoempleo y autoempleadores, trabajadores familiares no asalariados, empleados coétnicos	-Derivado de la Teoría del Mercado de Trabajo Dual -Una economía étnica que está agrupada en torno a un centro territorial -Agrupación territorial de empresas, interdependencia económica
Propiedad o control		
Formal	**Informal**	**Ilegal**
-Compuesto por empresas que pagan los impuestos y están registradas oficialmente.	-Incluye empresas que, producen bienes y mercancías legales, aunque sin pagar impuestos ni tener reconocimiento oficial.	-Formado por empresas que manufacturan o distribuyen productos o mercancías prohibidas, incluye drogas, juego y documentos falsos.

Fuente: A. Arjona (2006:49).

Por último, el concepto de enclave económico étnico proviene de la literatura del mercado de trabajo segmentado que requiere de una serie de elementos, entre ellos, permanencia empresarial, las actividades económicas se expanden a un mercado general, variedad comercial que supera la sucesión de los nichos laborales dejados por los autóctonos y el estar concentrados en un área física determinada sonde también se ubica las redes (Zhou, 2004).

De los modelos y teorías presentadas hasta ahora, lo que nos interesa tomar son su aproximación interactiva, puesto que nuestras primeras aproximaciones al trabajo de campo nos proporcionaban indicios sobre las dificultades que tenían los recién llegados para emplearse por cuenta ajena. Al mismo tiempo, la experiencia ha demostrado que los espacios laborales que ocupan los inmigrados suelen ser desestimados por los autóctonos. Estas cuestiones motivaron que nuestro foco estuviera puesto en describir estos emprendimientos, conocer las motivaciones para iniciar un negocio por cuenta propia, así como analizar los entornos desde una

perspectiva ecológica que favorecen u obstaculizan el trabajo de los emprendedores inmigrados.

2.1.4. El papel de las nuevas tecnologías en los mercados

La revisión de la literatura ha dejado entrever que el éxito de los emprendimientos está muy determinado por las nuevas tecnologías. En efecto, muchos emprendedores han optimizado recursos y tiempo a través de la incorporación de la tecnología en sus negocios, pero además las tecnologías han ido configurando nuevas formas de relación entre locales e inmigrados, así como una estrecha relación comercial entre el país receptor y el de origen, por ejemplo, a través del intercambio de productos, la captación de nuevo capital o la internacionalización de los negocios.

Esta situación puede explicarse porque las tecnologías alcanzan diversas esferas de mundo privado y público de inmigrados. En muchas ocasiones, actúan como filtro para el acceso a determinados espacios o actividades económicas; mientras que por otro lado pueden facilitar las relaciones y con ello la construcción de identidades múltiples. Tal como señala Cavalcanti (2004) la sofisticación tecnológica en sus distintos campos: la comunicación, la información, los transportes, etc., ha contribuido a una relativización social del espacio físico, donde las distancias toman nuevas miradas.

Un ejemplo de ello, se observa cuando los inmigrados recurren constantemente a los instrumentos relativizadores de la distancia, como por ejemplo el teléfono, los locutorios, el fax, internet, etc., que impulsan una participación, en tiempo real, en la vida de la comunidad de procedencia, favoreciendo la conceptualización del retorno como un fenómeno cada vez más dinámico.

En el ámbito de la economía de las migraciones existen tres factores que han facilitado la aparición del concepto de emprendimiento. Por un lado, el desarrollo tecnológico, que facilita enormemente la gestión del talento humano y la hace factible desde un punto de vista financiero. Por otro, la creciente concienciación por parte del mundo empresarial (e incluso por parte de las naciones económicamente más desarrolladas) de que el conocimiento es un recurso clave y por último el creciente incremento de la información.

Otra de las funciones de las tecnologías asociadas al trabajo inmigrado se relaciona con espacios de comunicación intercultural. Borroto (2007) señala que el papel que desempeñan las tecnologías de la información y la comunicación radica en su habilidad para potenciar la cultura organizacional basada en la comunicación, la colaboración y la búsqueda y generación de información y conocimiento. Se trata de lograr un entorno laboral en el que los trabajadores puedan realizar todo tipo de actividades de aprendizaje y compartir el conocimiento adquirido con sus compañeros, clientes y socios.

Una mirada más dinámica y menos cosificada a ese tipo de espacios y a las propias tecnologías puede mostrar su dimensión generativa de prácticas y acciones colectivas, por ejemplo como punto de relación de la población en tránsito y inmigrado o de encuentro de jóvenes. En efecto, las tecnologías están contribuyendo actualmente a configurar, mantener o transformar redes sociales, fomentando innovaciones tecno-científicas en los entornos colectivos de conexión; así como impulsando nuevos negocios y formas de participación ciudadana en el tejido social (Martínez, Peñaranda, Vitores y Lupicinio, 2011).

Desde el campo de la economía en contextos migratorios, los avances en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han modificado en gran manera las posibilidades de hacer negocio más allá de las tradicionales limitaciones de espacio y de tiempo. Las TIC han cambiado a gran velocidad la forma de trabajar, de comprar, de hacer negocios y de comunicarse. Para Capó, Expósito y Masiá (2007) se ha accedido plenamente a una economía post-industrial, pasando rápidamente de una economía basada en la fabricación y las mercancías, a otra que asigna el máximo valor a la información, los servicios, el apoyo y la distribución.

Más allá del ámbito de la informática, el ritmo acelerado de cambio tecnológico en prácticamente todos los sectores ha dado lugar a negocios absolutamente nuevos, ha eliminado otros y ha generado una fuerte demanda de innovación continua que los inmigrados han sabido aprovechar.

Los nuevos productos, procesos y tecnologías de distribución constituyen poderosos factores de creación de valor competitivo en los emprendimientos. Un elemento importante para los emprendimientos inmigrados es la necesidad de contar con información clave para tomar decisiones adecuadas. En efecto, se han de tener en cuenta las dificultades inherentes a su pequeño tamaño, como puede ser la de acceder a las mismas fuentes de financiación externa que las grandes

empresas, e incluso más importante todavía, el acceso a las fuentes adecuadas de información para tomar las decisiones idóneas. Para estas empresas, las tecnologías constituyen una alternativa estratégica.

Por otra parte, Canales (2017) se detiene en el papel que juegan las redes sociales como estrategia para recrear, aunque de manera transformada, la comunidad de origen en los lugares de asentamiento, y así reproducirla en el contexto de su transnacionalización. Por su parte, las comunidades de origen también se transforman, como resultado de su estrecha dependencia con respecto a la dinámica de los mercados de trabajo en los países de destino, así como por la fuerte vinculación con la vida social y cotidiana en los lugares de asentamiento de los inmigrados. Se trata de un proceso de adaptación continua de sus formas de vida y sus estructuras sociales y económicas.

2.2. Trabajo, proletarización y valores culturales

La amplitud del campo de los derechos y las precisiones que requiere la defensa de los inmigrados en materia laboral obligan a identificar quiénes son los inmigrados, cuya seguridad se ve vulnerada y exige enfocar los esfuerzos a hacer visibles actos que atenten contra su integridad garantizando la implementación de mecanismos de protección.

No es nuevo señalar que los inmigrados realizan aportaciones de gran valía para el desarrollo económico, social y cultural de los países de acogida y de las comunidades de origen. En efecto, los inmigrados pueden contribuir a fortalecer el lugar que ocupan las ciudades en la jerarquía económica y política mundial. En ese quehacer promueven los bienes históricos, culturales, religiosos y socioeconómicos de la ciudad, si se les confiere la oportunidad. La movilidad humana transfiere capital humano. También transfiere conocimientos y capital material (Organización Internacional para las Migraciones, 2015).

La prestación de apoyo a los empresarios inmigrados no solo contribuye a su propia integración socioeconómica, sino también al desarrollo local. Por ello, los gobiernos de las ciudades -y también el sector privado- pueden desempeñar un papel preponderante en la inclusión de los inmigrados en los mercados laborales a través de políticas y prácticas para el suministro de información y para la capacitación, así

como para el establecimiento de redes y la creación de oportunidades de subsistencia.

Si consideramos los mercados como recursos productivos de las sociedades, podemos señalar que estos son espacios propicios para la segregación y discriminación de poblaciones inmigrados. En este sentido, se avizoran condiciones de explotación de la fuerza de trabajo inmigrado que se materializa en el mercado laboral. Aquí se observan problemáticas como la dicotomía entre trabajo versus empleo, asimetría a favor del capital, mercados cerrados o monopolizados, relaciones de poder.

Portes (2015) ha señalado que los trabajadores inmigrados son considerados "de bajo coste" y empleados para sustituir a trabajadores internos que son más caros o para debilitar la posición de negociación de estos últimos. Es así como a los trabajadores inmigrados se les sobreexplota, en muchas ocasiones justificado en una aparente docilidad, que en realidad no es más que expresión de su objetiva vulnerabilidad.

Por otra parte, la proletarización se ha ido construyendo a través de una relación de dependencia y subordinación espacial, étnica y de clase, frente al mercado y el trabajo asalariado, que ha ido contribuyendo a perpetuar las diferencias de clase entre el empleador y una masa de inmigrados trabajadores, muchas veces en situación irregular. Esta situación va de la mano con el establecimiento de prácticas de discriminación, ya sea por motivos raciales, de género o status social debido a los puestos de trabajo que suelen ocupar quienes migran.

Dado que la migración es un proceso social genera cambios en las sociedades de origen o destino. En efecto, actualmente la inmigración es un fenómeno estructural de las sociedades desarrolladas y que tiene una clara voluntad de permanencia, es inevitable que dos o más comunidades culturalmente diferenciadas entren en contacto y se produzcan cambios en muchos aspectos de la vida diaria de sus miembros. Por tanto, se genera un proceso de aculturación que afecta tanto a los nuevos inquilinos como a la comunidad receptora. La aculturación hace referencia a la aprehensión de una determinada cultura, supone el conocimiento, la interiorización, valoración, identificación y manejo dinámico de los valores culturales propios y de las demás culturas en contacto (Retortillo y Rodríguez, 2008). Las implicancias de este proceso y sus manifestaciones a través de poder nos introducen a los contextos bajos los cuales opera el mercado del trabajo.

2.2.1. Cuestiones de control, poder y hegemonía en el trabajo

El argumento que buscamos poner en tensión en este apartado dialoga con el concepto de integración social segmentada acuñado por A. Portes y expuesto en las líneas anteriores. La revisión de la literatura ha dejado en evidencia que es posible que los inmigrados accedan al mercado del trabajo por cuenta propia, no obstante, existen otros ámbitos de la vida social a los cuales no les está permitido acceder, al menos no en las mismas condiciones que los autóctonos.

Desde nuestra perspectiva, existen marcadas diferencias entre los negocios y capitales que inician determinados tipos de colectivos inmigrados, lo que va provocando profundas desigualdades a nivel de organización social. Para analizar estas cuestiones haremos referencia a los trabajos de Bourdieu, Foucault y otros autores, quienes históricamente han realizado importantes aportes en la temática de la distribución social del trabajo.

De entrada conviene precisar someramente qué se entiende por poder y el efecto que proyecta en el orden social. La definición clásica hecha por Weber del poder como la habilidad de un actor para imponer su voluntad a pesar de las trabas, todavía resulta adecuada puesto que destaca la naturaleza obligatoria y coercitiva de este elemento básico de la estructura social. No depende del consentimiento voluntario de los subordinados, y para que algunos de los actores y grupos lo tengan, otros deben ser excluidos del acceso a los medios que otorgan poder.

Para Foucault (1984) el análisis de las dinámicas de poder debe ser realizado a la luz de la formación de sistemas de poder que regulan las prácticas (tecnologías de poder) y las formas según las cuales los individuos o los grupos se reconocen sujetos de sexualidad (que orienta la distribución del trabajo por género). Liberona (2015) señala que el estudio de las relaciones interétnicas responde a los procesos de identificación, categorización y redefinición de las fronteras sociales y de las relaciones de poder que han puesto sobre la mesa las migraciones humanas, de las ideas y de las creencias.

Varela (2015) propone situar cualquier tipo de análisis sobre la distribución social del trabajo desde las configuraciones de los colectivos inmigrados. Para ello, propone abandonar los esfuerzos por recategorizar socio-jurídicamente a las migraciones humanas contemporáneas como un problema de seguridad nacional; y comenzar a mirarlo como movimientos de personas directamente relacionados

con las necesidades del sistema capitalista. La autora repara en la segmentación racista/clasista/sexista del mercado de trabajo para fines de acumulación por desposesión, haciendo referencia a las vidas de los inmigrados.

El poder que tienen las subjetividades que se ocultan en estas categorías no son menores, evidencia de ello, son las actuales dinámicas económicas que por un lado han afectado a la clase media, empujándola cada vez más a una situación de precariedad, fomentando la incertidumbre como constante en la vida social y económica de un segmento numéricamente importante de la población; y por otro lado han provocado la imposibilidad de los inmigrados para acceder a un mercado económico cada vez más selectivo.

Esta situación, en palabras de Tinessa (2010), ha llevado a la formación de una infraclase, excluida permanentemente y sin la mínima perspectiva de poder alcanzar un día una efectiva integración social y económica. Con ello, solo se acaba reproduciendo un modelo desigual, donde los grupos subalternos (en términos gramscianos) mantienen favorecen la hegemonía y poder de la fuerza dominante.

La discriminación, es otra de las formas en que se instala el poder; actuando como expresión y mecanismo de selección. Para el Colectivo IOÉ (Pereda, De Prada y Actis, 2000) la discriminación tiene lugar entre dos polos asimétricos: el grupo discriminante -activo, dominante- y el grupo discriminado -pasivo, dominado-. Implica, por tanto, una práctica de poder que produce un estatus de inferioridad en las víctimas de la discriminación. Para estos autores, las categorías de *nacionalidad* y *cultura*, con frecuencia combinadas entre sí, son actualmente los principales referentes a partir de los cuales se construye la discriminación étnica; no obstante, tal discriminación se refuerza extraordinariamente si concurren otras diferencias -en especial, la clase y el género.

Siguiendo esta línea argumentativa, es posible señalar que la discriminación inicial de los inmigrados se apoya, en primer lugar, en la soberanía del estado/nación que tiene la prerrogativa de controlar las fronteras (solo deben entrar los imprescindibles) y adoptar aquellas políticas que sean más eficaces para asegurar la integración de los extranjeros residentes en las pautas y normas el país. En estas condiciones, la presencia de inmigrados puede ser valorada positivamente siempre que adopten una posición subordinada en lo político (derechos limitados en relación a los autóctonos) y un papel complementario en lo laboral (por ejemplo, en oficios

precarios donde es escasa la oferta de mano obra, como empleados de hogar internos, temporeros del campo o peones de la construcción).

En países como España, las naciones han sido históricamente un dispositivo fundamental para asegurar la cohesión y armonización política de las diferencias sociales. Sin embargo, el recurso a la común identidad nacional (variable a lo largo del tiempo) se ha obtenido al alto precio de aplanar las diferencias entre los autóctonos y provocar la exclusión de aquellos colectivos que se alejaban del modelo normativo estatal.

Finalmente, los elementos previamente expuestos son articulados por Sabarots (2016), quien señala que se trataría de un círculo virtuoso que ha perpetuado el racismo y la xenofobia en las sociedades receptoras. Estas condiciones estructurales se encuentran estrechamente vinculadas a las transformaciones económicas derivadas de la inmigración: a) ruptura del estado social tradicional fuertemente basado en el empleo, b) inseguridad por la precariedad del trabajo y la mayor necesidad de mecanismos psicológicos compensatorios, c) indisciplina por vía del desempleo que lleva a una implosión de los conflictos frente al afianzamiento de la jerarquía y nuevos mecanismos represivos y d) pérdida de capacidad organizativa en sindicatos y movimientos sociales; sería teóricamente esperable una mayor activación de la xenofobia y el racismo.

Los antecedentes expuestos nos ayudarán a examinar los emprendimientos dentro de un proceso más amplio de reconfiguración de las relaciones y estructuras de clase entre locales e inmigrados, así como el enmarcamiento en la figura de la administración pública y privada que son quienes finalmente asignan (o no) subsidios y créditos a los autónomos.

2.2.2. Influencia familiar inmigrado en el trabajo

Resulta evidente el papel que adopta la familia en el emprendimiento de los inmigrados, especialmente como factor que viabiliza un proyecto económico en la sociedad receptora. Raijman y Tienda (2000) relevan su participación señalando que aquellos inmigrados que emprenden negocios acompañados de sus familias tienen mayores posibilidades de éxito. En efecto, los lazos familiares y de amistad apoyan el crecimiento de la empresa inmigrado a través de elementos como la fuerza de trabajo, el asesoramiento, la información y el capital. El hecho de que este

tipo de empresariado se situé en áreas del mercado que basan su rentabilidad en una mano de obra extensiva hace que apoyarse en la familia como fuerza de trabajo sea una característica general del empresariado inmigrado.

La intersección entre familia y negocio ha sido profundizada por Villares (2012), quien llega a establecer que estas actividades económicas se ven favorecidos por una serie de estrategias que son percibidas como una vía para la movilidad social a través del mismo, o bien como una vía para la movilidad de los miembros de la familia fuera de él. En un intento por caracterizar estos emprendimientos, la autora indica que se trata de iniciativas empresariales que se encuentran principalmente ubicadas en el sector servicios.

Son negocios jóvenes, de un tamaño pequeño y de una estructura organizativa simple, con un grueso de los negocios enfocado a la oferta general que reemplaza al pequeño comercio local que no encuentra espacio para el reemplazo generacional, y algunos negocios especializados en el consumo para otros inmigrados. Concluye en su trabajo que la estructura familiar de los emprendimientos inmigrados requieren de ayuda por parte de la familia, lo cual queda reflejado en el hecho que la mayor parte de los negocios carece de empleados (60,1%) pero cuenta con apoyo familiar.

La participación de las mujeres y los hijos también ha sido analizado en diversos trabajos (Sanghera, 2002). La participación de los hijos en el negocio no aparece como el producto de una motivación a colaborar en el crecimiento de la empresa, sino que es analizado como un proceso de acumulación gradual de implicación provocada por la falta de elecciones educativas y laborales y la presión de los padres a contribuir en la marcha del negocio cuando sea requerido. La inserción laboral de las mujeres en la empresa familiar forma parte de una posible estrategia para conciliar vida familiar y laboral; la familia, en este sentido, influye tanto en la toma de la decisión de emprender un negocio como en su discurrir cotidiano.

En cuanto a la influencia de la familia, Aboussi y García (2012) señalan que además de ser un apoyo que pone en valor las capacidades individuales, es preciso hablar del empresariado como un proyecto familiar. En algunos casos se considera el emprendimiento como una forma de conciliar la vida laboral y familiar para algunas mujeres inmigrados empresarias, o como una estrategia de vida en pareja, ya que el trabajo por cuenta ajena suele ser en condiciones y horarios que dificultan la vida social. La dimensión familiar es entonces, a la vez, un recurso comunitario e

individual, en el sentido de aprovechar las redes más cercanas para tomar la decisión de emprendimiento, asegurar el éxito del proceso empresarial y dirigir el negocio de forma que mejore la armonía de la familia y la consolidación de la pareja. De manera que la trayectoria individual y familiar funcionan como fuente de factores motivacionales, aunque no son suficientes y también se requiere de la asociación de la experiencia laboral.

Por otra parte, la familia ocupa un lugar destacado en los diferentes ciclos temporales de la empresa (creación, mantenimiento, expansión, sucesión o cierre). Para explicar estas etapas, Martínez (2007) distingue entre el rol de la familia como recurso de clase y como recurso étnico. El capital social obtenido de la familia como recurso de clase es un elemento crucial en la carrera empresarial de los emprendedores y resulta clave cuando en la empresa familiar se produce la sucesión. En este sentido, se observa que la sucesión del negocio en un contexto migratorio rebasa los límites de la dimensión familiar, material y territorial. Por ejemplo, encontramos como los negocios familiares se perpetúan en el país de destino escogido en la emigración. También existen casos en los que se ha producido una "sucesión" del tipo de negocio familiar de una familia a otra.

Como recurso étnico, sobre todo como mano de obra, constituye una ventaja competitiva, ya que de modo informal provee al empresario de una plantilla de trabajadores flexible y supone un ahorro de costes burocráticos y de contratación. El recurso a la familia como mano de obra barata o gratuita resulta más viable en el caso de estructuras familiares tradicionales que en otros tipos de familia.

En realidad Martínez (2009) plantea tres dimensiones de la dimensión familiar en los emprendimientos: como recurso de clase, como recurso étnico y en el marco de la conciliación de la mujer empresaria o trabajadora en la empresa familiar. Estos tres aspectos se van combinando en los diferentes momentos de la empresa: nacimiento, desarrollo y madurez. La utilización de los recursos de clase en la familia adquiere mayor relevancia en la fase inicial de la empresa y en la sucesión. El recurso a la solidaridad familiar para llevar a cabo el proyecto empresarial tiene más fuerza en los primeros momentos de la empresa, así como en las etapas en que el negocio entra en crisis.

Por otra parte, la familia y el linaje en los pueblos de origen pueden también intensificarse en el fenómeno migratorio y ser fundamentales para la prosperidad económica de un empresariado étnico (Herranz, 2006). En algunos colectivos, como

el chino, se puede hablar de una organización familiar transnacional de tal forma que los lazos familiares son la base del empleo internacional en sus negocios. Cuando la oferta en la hostelería de un país occidental se ha ido saturando, los inmigrados chinos han ido abriendo negocios en otros países europeos patrocinando la emigración de parientes cada vez más lejanos y generando una economía étnica transnacional. Se desarrolla de este modo una red social familiar/transnacional, donde la movilidad de la mano de obra mentó su interrelación e intensificó sus estrategias de ayuda en el empleo.

Como se puede observar, la familia desempeña diversos roles en los negocios por cuenta propia, todos ellos de gran relevancia para la consolidación de los emprendimientos; ya sea como fuente de mano de obra barata o gratuita, donde los familiares muchas veces trabajan a tiempo completo, con condiciones laborales muy precarias (especialmente cuanto inician un negocio) o como ayuda para poner en marcha un negocio proporcionándole la financiación o el aval necesario para obtener el dinero necesario en un medio externo, sabiendo las dificultades que puede encontrar en el sector financiero local.

2.2.3. Valores culturales de los países de origen

En relación con el cambio sociocultural, en términos generales se define como aquel que se produce y lleva a cabo en el nivel de los símbolos culturalmente significativos que el hombre produce. Esteinou (2005) define este cambio como la variación diferenciada o alteración relativamente amplia y no temporal, aunque no irreversible, en la propiedad, estado o estructura de la organización social de determinada sociedad, o bien en las relaciones entre los sistemas sociales mayores que la componen.

Desde esta perspectiva, el cambio sociocultural se debe analizar como un efecto del cambio de los esquemas conceptuales con que se interpretan las experiencias y a través de las cuales se otorga un valor emocional, intelectual y racional distinto. Mercado (2008) señala que si pensamos la cultura (entendida) como un sistema de signos, entonces el cambio cultural resultaría como producto de diversos procesos en tres niveles: a) la reinterpretación y resignificación de eventos, objetos, emociones y afectos a los cuales se les otorgan nuevos significados; b) el uso de significados, conceptos y modelos de significación otorgados a nuevas

experiencias, instituciones y objetos y, c) el surgimiento de nuevos conceptos y modelos que involucran tipos renovados de interacción, instituciones, artefactos e identidades.

Considerando estos planteamientos, podemos afirmar que el cambio provocado por la migración, ya sea positivo o negativo, tiende a tener un mayor alcance en las sociedades y regiones emisoras que en las receptoras, precisamente por las transformaciones que los sujetos y lugares experimentan como resultado de las vinculaciones entre fronteras. Para sostener esta idea, nos apoyaremos de los planteamientos de Portes (2009) referidos a los cambios que experimentan las sociedades emisoras de migración y los alcances que tiene para la economía transnacional.

Para este autor, las transformaciones de mayor alcance se asocian generalmente a la aparición y consolidación de grandes comunidades de expatriados. Las consecuencias resultantes de las emigraciones masivas permanentes y semipermanentes no siempre son positivas. Mientras que en algunos casos pueden provocar innovaciones significativas e inyectar de nuevo dinamismo a las economías locales, en otros simplemente agravan los problemas y desequilibrios que afectan de forma crónica a las sociedades más pobres.

Para ilustrar algunos de los desequilibrios y desajustes en las sociedades receptoras, Portes emplea algunos ejemplos, siendo uno de ellos el despoblamiento de las ciudades de origen. En efecto, la emigración permanente puede terminar por despoblar regiones enteras. La “dependencia de trayecto” de la migración generalmente reduce los costos y riesgos del viaje a medida que se acumula la experiencia y las comunidades de inmigrados se consolidan en el extranjero. Si este proceso continúa, puede terminar, a largo plazo, por eliminar el mismo fundamento demográfico para el desarrollo, ya que cada vez menos adultos capacitados se quedan atrás, transformado grandes áreas en lugares semivacíos en los que las autoridades ya no ven ningún potencial para el desarrollo.

Otra de los riesgos lo constituye la excesiva transnacionalización. Esto significa que el sistema de valores y el patrón de expectativas normativas se ven cada vez más afectados por importaciones, en especial aquellas de las comunidades de expatriados, ya existen ejemplos que muestran cómo han sido culturalmente transformadas las ciudades y regiones emisoras por los bienes de consumo, los valores y los marcos cognitivos difundidos por los países receptores. Estas

transferencias culturales provocadoras de cambio afectan no sólo a ciudades, sino a países enteros, donde las expectativas de movilidad entre los jóvenes empiezan a estar enfocadas hacia la emigración, descuidando la educación y la búsqueda de oportunidades laborales en su propia sociedad. Portes sentencia que es claro que una generación que siente tanto desafecto no es buen presagio para el futuro desarrollo de un país.

Otro elemento que viene a transformar a las sociedades de origen es la migración permanente, vale decir, cuando inmigrados pobres se establecen de forma permanente en el extranjero, llevando consigo a sus familias y niños pequeños.

El investigador A. Portes describe la situación en EE.UU. para explicar sus implicaciones, indicando que estas familias se asientan en áreas marginales en las que los niños se ven enfrentados a una serie de obstáculos para una adaptación exitosa: escuelas que parecen prisiones, racismo y discriminación por profesores y tutores nativos, violencia callejera y la omnipresencia del narcotráfico. Dichos obstáculos pueden llevar, en muchas ocasiones, al abandono escolar prematuro, a unirse a bandas, a enfrentamientos callejeros violentos, y a arresto y encarcelamiento tempranos.

Sin embargo, el proceso no termina aquí, muchos han sido deportados por cometer algún delito grave y una vez en sus países de origen se ven normalmente obligados a valerse por sí mismos. No sorprende que busquen reproducir y poner en práctica los mismos patrones que aprendieron durante su experiencia en bandas. Envueltos en el prestigio de lo estadounidense, tienden a impresionar a los jóvenes desafectados del barrio y les cuesta poco trabajo reclutarlos. El resultado es la aparición y proliferación de la cultura de bandas donde antes no existía. Como se puede observar, las consecuencias no han sido ni positivas, ni despreciables generando una nueva e inesperada crisis en países que, de por sí, ya están luchando con los muchos problemas que acompañan al subdesarrollo.

Esta situación expuesta por Portes viene a poner en discusión algunos matices que se relacionan con los emprendimientos migrantes, por ejemplo, el hecho de que la instalación de un negocio por cuenta propia no sea garantía de integración social, puesto que existen determinantes contextuales que inciden en el éxito o fracaso del emprendimiento. La ausencia de un entorno que promueva la innovación y el emprendimiento ha desencadenado la fuga de talento o la aparición de la economía

sumergida con consecuencias importante para la economía de los países de acogida.

Desde otra línea argumentativa, Retortillo y Rodríguez (2008) señalan que los inmigrados se enfrentan a dos decisiones cruciales en sus vidas. La primera, decidir si se mantiene su propia cultura en la sociedad de acogida y en qué grado, además de las relaciones con las personas de su mismo origen; y la segunda, decidir su nivel de participación en la nueva sociedad, si se relacionan o no con los autóctonos y la naturaleza de esa relación.

Para estos autores, la combinación de estos dos elementos da lugar a cuatro posibles estrategias de aculturación a adoptar por los individuos: integración, asimilación, separación y marginación. Si existe un deseo o posibilidad de articular la práctica de las propias culturas de origen y a su vez participar activamente en la sociedad de acogida, nos encontraremos ante la opción integración. Si los individuos no quieren o deciden no mantener su identidad cultural y buscar una interacción diaria con otras culturas, estaremos ante la opción asimilación, donde las personas prefieren apartar su cultura originaria y ser absorbidos por la de la sociedad de destino. En contraste con lo anterior, cuando los inmigrados valoran sobre todo su cultura y rechazan el contacto con la cultura de acogida, nos encontraremos ante la opción separación. Por último, cuando el interés o la posibilidad de mantener la cultura de origen y participar en la sociedad de acogida es pequeña, estaremos ante la opción marginación.

Como se puede apreciar, la respuesta de quienes migran se confronta a una serie de situaciones que tienen consecuencias sociales importantes en los países receptores. Como hemos señalado, es muy probable que se provoque la activación de sentimientos nacionalistas y patrióticos dentro de las sociedades receptoras, en parte, por el miedo a que el flujo de extranjeros termine por ser abrumador, no obstante, desde un punto de vista positivo, reavivan el sentimiento patriótico y, paradójicamente, hacen de la presencia de inmigrados una oportunidad para reafirmar los valores y las tradiciones nacionales. Desde su lado negativo, señala Portes (2009) estigmatizan seriamente a los inmigrados y empujan hacia las capas más bajas del sistema de estatus y de la estructura de clases de la sociedad a los grupos menos capaces de defenderse.

Estas condiciones se convierten en el preludio de una profecía autocumplida, en la cual el racismo bloquea el acceso a los canales para la movilidad, creando así las

bases para la movilidad descendiente en la segunda generación y la perpetuación de la pobreza, las desventajas y la desviación social.

2.3. Emprendimiento

La emigración significa un viaje hacia lo desconocido, porque ni siquiera en esta época de hiperconectividad, globalización y velocidad para la transmisión de información, se puede saber la realidad concreta de un lugar en el que nunca se ha estado. Más aún, ya en el lugar de destino, muchas veces el inmigrado debe iniciar un proyecto de vida desde cero, asumiendo muchos de los riesgos que eso frecuentemente conlleva, como la incerteza que siempre existe en esos casos, situación que se ve agravada cuando hay escazas o nulas redes de contacto y cuando existe un gran desconocimiento respecto del trato de la población de origen.

El hecho de que el emprendimiento suponga necesariamente un riesgo, lleva a Mancilla a relacionarlo con un sujeto particular de la sociedad, las personas inmigrados. Para el autor, estos sujetos: "Son emprendedores por naturaleza, ya que cuando una persona decide migrar desde su lugar de origen, esta inicia un proyecto de vida que envuelve el hecho de asumir riesgos. Esto es en definitiva lo que hace un emprendedor, comienza un proyecto (empresarial) que significa tomar riesgos" (Mancilla, 2013:15). En el caso de las personas que deciden iniciar un proyecto de emprendimiento ya siendo inmigrados, se encuentran en una posición decisivamente transformadora, y el riesgo es equivalente a ese contexto.

Abad (2015) mantiene que el emprendimiento implica una práctica social mediante la cual agentes económicos intercambian bienes y/o servicios por un medio de cambio, generando así un efecto multiplicador en la economía mediante la generación interacciones económicas que generan nuevas plazas de trabajo, incrementan la velocidad del dinero y aportan a la generación de nuevos satisfactores de necesidades.

Uno de los temas relevantes del emprendimiento es que se requieren insumos para su materialización, hecho que es sumamente positivo para la economía dado que dinamiza el intercambio, potencia la producción, el consumo y el empleo a más de generar impulsos en las recaudaciones tributarias de los Estados, recursos que son retribuidos a los habitantes mediante inversión y servicios estatales (Poncio, 2010).

Si bien existen puntos de vista divergentes sobre el papel de los emprendimientos en la economía de origen, Parella (2005) afirma que la creación de negocios por parte de determinados colectivos de inmigrados o de comunidades étnicas está propiciando procesos de movilidad social ascendente y está conformando una nueva clase social, integrada por pequeños propietarios de negocios. Desde esta perspectiva, la emergencia de negocios étnicos en España no sólo configura la expresión de procesos de autonomía laboral y de creación de empleo por parte de los trabajadores de origen inmigrado, sino que también constituye un indicador del grado de asentamiento de estos colectivos en la sociedad española.

2.3.1. Aproximación conceptual

El concepto de emprendimiento es difícil de definir y más aún, con dificultad puede reconocerse a un emprendedor y las características que este posee. Para Zorrilla (2009), el emprendedor es quien tiene la idea -el concepto- de un producto o servicio a realizar, sea propia o copiada. Es decir, el trabajo del emprendedor parece ser más de orden intelectual que solamente práctico. Sumado a esa característica, es importante recalcar que la idea formulada por el emprendedor se comprende a partir de sus fines prácticos. La praxis de la idea que tiene el emprendedor es vital, si no se lleva a cabo la idea que sostiene un producto o servicio, esta es estéril y el emprendimiento ya no existe.

El emprendimiento depende de esta puesta en marcha de la idea inicial. La praxis de una idea de emprendimiento original será lo que otorgue la posibilidad de concretar el servicio o la creación de bienes. Cabe destacar la finalidad no es necesariamente el de generar utilidades. A veces la prestación de servicios tiene fines altruistas y no se cobra por ellos. Existen varias ONG en el mundo que son prueba de ello.

Es difícil definir las causas para el surgimiento de estas ideas. Algunos autores las vinculan fuertemente a las personas que las tienen y a sus capacidades intrínsecas mientras otros le atribuyen más importancia al ambiente y la realidad exterior. Las investigaciones recientes señalan que el emprendimiento no está relacionado con características particulares de la personalidad, sino con una forma de comportamiento que debe ser cambiado y aprendido (Herrera y Montoya, 2013).

Ahora bien, el hecho de que el emprendimiento se relacione con una forma de comportamiento que debe ser aprendida, denota que efectivamente no solo son los factores endógenos los que influyen en el surgimiento de estas ideas de emprendimiento, sino que también el exterior a los sujetos es de relevancia. En este contexto, emerge el concepto de la creatividad, del cual Herrera y Montoya dicen que debe tener un valor para alguien diferente a la persona creativa, lo que se explica por la necesidad del emprendimiento para abarcar el interés de varios individuos y no sólo de quién lo formuló. Lo anterior refuerza la necesidad de la puesta en práctica de la idea de emprendimiento, que ahora no sólo debe concretarse, sino que además debe involucrar a distintos sujetos.

Otra idea muchas veces importante en el contexto del emprendimiento es la innovación. Schumpeter, Ministro de Finanzas de Austria entre 1919 y 1920, introdujo el concepto al debate, aduciendo que el emprendedor se caracteriza más por su capacidad innovadora que por ser quien la financia o quien inventa tecnología. Es importante recalcar que el autor austríaco asocia el concepto de innovación y emprendimiento más hacia la creación de nuevos negocios. De hecho, uno de los puntos centrales en su teoría es el hecho de que el emprendedor, mediante sus ideas e innovaciones que son puestas en práctica, genera inestabilidad en los mercados (Schumpeter, 1950; Herrera y Montoya, 2013).

El emprendimiento y la innovación estarían relacionados con una capacidad para generar capital y ya no solamente para generar un valor más allá de esta noción. Cabe destacar que la escuela austriaca a la que pertenece Schumpeter se asocia fuertemente con la teoría económica neoliberal que desde los años 70 y 80 del siglo pasado existe en gran parte de Latinoamérica y el mundo, propiciando la expansión y apertura de los mercados y el desarrollo de economías poscapitalistas fuertemente asociadas al mercado, contexto en el cual el emprendimiento con fines de ganancia económica es el factor clave.

Pero como hemos recordado hasta aquí, el emprendimiento no siempre tiene que ser con fines de ganancia económica. A veces emprender una empresa significa fundar una escuela en una localidad rezagada de la metrópolis, para así entregar una buena educación a niños que pudieran contar con un bajo capital cultural producto de la lejanía con las grandes ciudades (Bourdieu, 2001). Entonces, queda claro que el emprendimiento no es necesariamente una idea ligada al cálculo racional y la ganancia (Weber, 1964), sino que más bien se asemeja a la toma de

decisiones para iniciar actividades que requieren un esfuerzo individual o colectivo en búsqueda de un fin determinado.

2.3.2. Modelos de emprendimiento

El emprendimiento como motor económico y competitivo genera riqueza en los grupos económicos, familiares y personales, mejora la innovación, provoca movilidad socioeconómica, disminuye el desempleo, aumenta la inversión, y por ende mejora el desarrollo y el crecimiento económico.

La motivación, el riesgo, la incertidumbre, las decisiones, el futuro, la oportunidad, las competencias o el mercado son algunos de los componentes relevantes en la mayoría de estos modelos; las barreras de entrada, el tamaño del mercado, el tiempo, el tipo de producto, el número de competidores, los proveedores, los clientes, sus preferencias y necesidades, los productos sustitutos, la diferenciación o la especialización, son algunas variables importantes y puntos de referencia al iniciar un proceso de emprendimiento y forman parte de algunos de los modelos (González y Gálvez, 2008).

Por esta razón existen varios modelos de análisis del emprendimiento desde diferentes perspectivas, según la relación existente con las ciencias básicas y aplicadas. Incluso es posible analizar procesos de emprendimiento desde aplicaciones tan complejas como la Teoría del Caos, por medio de modelos matemáticos para intentar pronosticar el resultado en situaciones que dependen de gran número de variables que no se comportan de forma lineal.

Una de las ciencias que tiene relación directa con el emprendimiento es la economía. Esta relación puede ser muy clara desde la microeconomía con la teoría de la oferta y la demanda, la teoría del consumidor o la de la producción, o incluso con teorías modernas como la de juegos.

Hay autores que prefieren hablar de un modelo de negocios, en vez de uno de emprendimiento, aludiendo a que el primero integra un conjunto de recursos que pueden ser utilizados por una persona o empresa para crear una ventaja competitiva. Los resultados de estos modelos se relacionan directamente con el bienestar personal y social.

Según Cervilla y Puente (2013) los componentes de un modelo de negocio evolucionan en tres niveles de decisión que sirven para diferentes propósitos gerenciales: a) de fundación, b) de propiedad y c) de reglas. En el primero la atención se enfoca en las decisiones básicas que los emprendedores deben tomar y que pueden ser consideradas genéricas. En el nivel de propiedad ocurre el desarrollo de ventajas competitivas a través de la combinación única de variables de decisión; en este nivel el modelo se vuelve una herramienta a la medida donde el emprendedor decide cómo desarrolla valor en cada una de las seis áreas llegando a ser específico a la estrategia del negocio. Finalmente, el nivel de reglas es el que permite al emprendedor contar con una guía y disciplina en la operación del negocio. Por su parte, Vicens y Grullón (2011) proponen un modelo de emprendimiento centrado en tres aspectos: a) Formación del emprendedor, b) promoción del valor del emprendimiento e innovación y c) desarrollo de un ecosistema de apoyo. Los autores proponen que, para maximizar la eficiencia de este modelo, este proceso debe llevarse a cabo de manera integrada y acelerada para lograr ejemplos exitosos que lo autoalimenten.

En una primera fase, se desarrollan las competencias para entender el ambiente externo de negocios, evaluar las capacidades y recursos del emprendedor y su equipo, y construir y analizar modelos de negocios para la nueva empresa, utilizando como referencia modelos de compañías similares y opuestas (Mullins y Komisar, 2009). El pensamiento de diseño sirve como eje central del modelo que debiera transformarse en una forma de pensar y actuar, así como en el proceso desde la concepción de la idea hasta la formación de la empresa y la gestión de su crecimiento.

La segunda fase debe incluir estrategias para difundir el emprendimiento a la comunidad, hacerlo visible y especialmente, confiable. Para ello, los autores proponen una transformación cultural que puede aprovechar las facilidades de las redes sociales para formar espacios virtuales, comunidades o nodos donde los emprendedores puedan intercambiar ideas, encontrar fuentes de saber-hacer y conocimiento, y compartir con potenciales inversionistas, asesores y otros proveedores de servicios, para fomentar el intercambio nacional e internacional.

La tercera fase del modelo propuesto plantea la necesidad de conformar un ecosistema de innovación con *clusters* que sirvan de posibles adyacentes a los futuros emprendedores, ya que, mientras más nutrido sea ese ambiente y mayor sea la posibilidad de experimentación para sus miembros, mayor es la posibilidad

de innovación. Igualmente, la capacidad de innovación aumenta de un modo exponencial con el tamaño de la población porque, entre otras razones, se alcanza una mayor audiencia y se abre la posibilidad de estudiar un mismo problema desde diferentes perspectivas. Además, el vínculo con las empresas de un *cluster* le permite al emprendedor tener acceso a un pronto pago de los clientes, a crédito de los proveedores, y a fondos de inversión, por cumplir con factores de decisión de inversión tales como la necesidad y la accesibilidad al mercado.

Existen diversos modelos de emprendimiento y este apartado no busca acabar con el tema, sin embargo, a partir de lo expuesto es posible visualizar elementos centrales que debieran estar a la base de cualquier modelo de emprendimiento inmigrado, por ejemplo, búsqueda de capital económico, evaluación del potencial innovador, establecimiento de redes de apoyo, marcos jurídicos que favorecen nuevos emprendimientos, la formación y difusión de nuevos negocios.

2.3.3. Perspectiva de género en los emprendimientos

Una dimensión que se ha acentuado en los estudios de los últimos años es la incorporación de las mujeres inmigrados en el mercado económico, específicamente, a través de negocios por cuenta propia. En efecto, Sánchez, Royo, Lacomba, Marí y Benlloch (2013) señalan que los procesos empresariales son a la vez causa y consecuencia de las jerarquías de género.

Desde la perspectiva de estos autores,

esta visión constituye una innovación en el ámbito de la geografía económica al otorgar al emprendimiento poder de capacitación para las mujeres y de transformación de las estructuras de oportunidad en sus comunidades. Su análisis los sitúa en el marco de comprensión sobre el uso del emprendimiento por parte de las mujeres para cambiar sus propias vidas y las de los otros, así como del potencial de la actividad emprendedora para contribuir al cambio de la propia localidad, desde un punto de vista de género.

En esta misma línea, Solé, Parella y Alarcón (2009) profundizan en las razones específicas que llevarían a las mujeres inmigrados a tomar la vía del autoempleo como emprendedoras de negocios, apuntando dos tipos de explicaciones. Una primera es que actuaría como respuesta a las condiciones marginales que ocuparían en el mercado de trabajo y las escasas oportunidades de movilidad

laboral. Por otro lado, representaría una respuesta a la necesidad de compatibilizar el trabajo remunerado con el cuidado de los hijos de una manera más flexible.

Lo cierto es que no resulta posible hablar de una relación estrictamente lineal entre las estrategias empresariales y de movilidad social para las mujeres inmigrados, ya que son muy diversas. Osso y Villares (2005) definen tres estrategias empresariales y de movilidad social, a saber: la vía empresarial como estrategia refugio, el empresariado como estrategia de continuidad profesional, y la empresa como una estrategia de movilidad social familiar.

El negocio como estrategia *refugio*, viene a dar respuesta a la segmentación del mercado de trabajo y la segregación étnica que relega a las mujeres inmigrados a puestos muy por debajo de su cualificación, por lo que se asume la apertura del negocio como la única alternativa al trabajo por cuenta ajena en empleos poco valorados socialmente como, por ejemplo, el servicio doméstico.

Por su parte, la empresa como estrategia de continuidad laboral se desarrolla en una especie de cadena que inicia como continuidad de la trayectoria ocupacional anterior. En tal sentido, se trata de mujeres que en sus países de origen han emprendido negocios y desean replicarlos en la sociedad receptora. Por último, la vía empresaria como un proyecto familiar se configura en la mayoría de las ocasiones como un proyecto familiar-empresarial en el que todos los miembros complementan sus ocupaciones para el éxito del proyecto migratorio.

Respecto de las variables que inciden en el emprendimiento de mujeres inmigrados, Oso y Villares (2005) destacan la situación familiar y el tipo de migración (mujeres casadas, jefas de hogares monoparentales o solteras sin cargas familiares), las redes sociales y comunitarias, la presencia de enclaves étnicos, la experiencia empresarial previa en el país de origen, la socialización familiar en el trabajo por cuenta propia, así como la cultura de origen.

2.3.4 Factores y determinantes en el emprendimiento inmigrado

Mancilla (2013) plantea una serie de factores que pueden influir en un emprendimiento. En el caso de inmigrados en Chile, edad y género no son un factor muy significativo en relación al emprendimiento; es decir, hombres y mujeres tienen las mismas posibilidades de emprender, independientemente de su edad. Sin

embargo, destaca que las mujeres inmigrados tienen muchas menos posibilidades de emprender en su lugar de origen que en el país al que migran.

Otro factor apreciable, según Mancilla, es en relación al nivel educacional del inmigrado, mencionando que un bajo nivel educacional, aumenta la probabilidad de emprender, pero esto da cuenta del tipo de emprendimiento al cual se asocia, los resultados son presentados anteriormente, sugieren una motivación por necesidad, más que por oportunidad de emprender, es decir, el emprendimiento de inmigrados en Chile estaría asociado a una necesidad de ascender de alguna manera económica y socialmente, cuestión que, según el mismo autor, conduce a pensar que el tipo de emprendimiento es más bien básico, y con escaso valor agregado (que no dista de la mayoría de los emprendimientos realizados en Chile).

Finalmente, un factor importante que Mancilla destaca para explicar las posibilidades de emprender de los inmigrados, tiene relación con el hecho de haber sido emprendedor en su país de origen. Esto nos indica que un individuo que fue emprendedor, al migrar, trae consigo un valioso capital humano para la economía atribuible a su experiencia previa en actividades emprendedoras.

Vemos ya que la experiencia del sujeto cobra relevancia a la hora de emprender un proyecto en el país de llegada. Esto se asocia fuertemente con la capacidad de resiliencia de la que se hablará un poco más adelante. En resumidas cuentas, mientras el sujeto esté más acostumbrado a la experiencia, muchas veces frustrante y de arduo trabajo, que significa el emprender un proyecto, más posibilidades tiene de que pueda realizar con éxito un emprendimiento en el país al que migró. Si bien las redes de contacto respecto de las que existían en su país de origen son seguramente muchas más escazas, cuando no nulas, en el nuevo país de residencia, de todas formas, la carga de experiencia tiene importancia en esta clase de proyectos.

Por otra parte, encontramos a Rodríguez (2011), quien bosqueja el comportamiento emprendedor de los inmigrados en Andalucía, señalando factores sociales y psicológicos a la hora de emprender. En particular, se entiende que la cultura y las redes sociales presentes en el país de acogida son un factor determinante para el emprendimiento. Lo mismo ocurre con variables como estrategias de ascenso social, económico o el género, considerando que la mayoría de los emprendimientos son impulsados por hombres.

Otro dato característico entregado por el autor pone énfasis en el consenso de los emprendedores en torno al éxito de sus negocios. Todas las personas entrevistadas en aquella investigación ponen el énfasis en su competencia personal (esfuerzo, innovación, paciencia, buen servicio al cliente) y en el precio de sus productos como aspectos claves para el desarrollo de sus negocios que, en su gran mayoría están regidos por varones y en menor grado por mujeres (Rodríguez, 2011).

Desde aquí, podemos volver a hacer alusión a un concepto que no ha sido considerado por estos autores y que puede pasar a ser un factor importante en el comportamiento de los emprendedores, a lo que algunos teóricos de la psicología denominan como resiliencia, esta se refiere a la capacidad de los sujetos para sobreponerse a situaciones límite y asumir dichos desafíos con cierto grado de flexibilidad, lo cual la vuelve un rasgo clave del emprendedor (ver De Vries y Shields, 2013).

La resiliencia no es solo un factor más cuando se habla de emprendimiento. Su importancia es mayúscula, pues el proceso implica la toma de riesgos, como ya se ha dicho. La tolerancia a la frustración es clave cuando se quiere llevar a cabo un proyecto de emprendimiento, sea cual sea su naturaleza. El cometer fallos y no llegar a los resultados que se esperaban desde un inicio, es una posibilidad no solo cierta sino también bastante alta. En ese sentido, la capacidad para aprender de los errores cometidos y no repetirlos en el inicio de un nuevo proceso emprendedor aumenta la probabilidad de lograr resultados positivos a final de cuentas.

La realidad del inmigrado puede ser doblemente difícil debido a lo hablado hasta aquí respecto de su relativo desconocimiento de la realidad a la que se enfrenta en el país de acogida, por lo que la resiliencia es en sus casos muchas veces un factor mucho más decisivo.

Uno de los factores que plantea Rodríguez, y que es interesante no dejar de lado, tiene relación con la percepción de la sociedad receptora con respecto al emprendimiento. Esto considerando que el emprendimiento no solo se caracteriza por los beneficios económicos, sino que además por el posicionamiento social que se le otorga al sujeto emprendedor.

En tal sentido, es importante destacar que, en muchos casos, ser emprendedor lleva a tener una valoración social positiva. Esto debido a que la visión del éxito económico no varía mucho en los diferentes países y culturas, pero en ciertos países como Chile con una fuerte influencia del modelo neoliberal, se le mira con

mayor admiración. Es decir, el emprendedor, como sujeto en búsqueda de estatus, se logra posicionar como agente de cambio no solo para sí mismo, sino que también cambia la posición social de su familia y a la vez el éxito que logra conlleva al beneficio de otros, como, por ejemplo, fuentes de empleo y en la satisfacción de necesidades de un grupo social en específico. Esto dialoga con lo dicho anteriormente, respecto de la necesidad primera del emprendimiento de involucrar a terceros, y no solo a quién lo lleva a cabo.

Sin embargo, en el orden macroeconómico, el emprender no siempre es equivalente al desarrollo y crecimiento económico de un país, y según la categorización del emprendimiento este puede o no ser relevante. En este sentido se identifican dos tipos de emprendimiento, el por necesidad y el por oportunidad, con los hallazgos de Acs y Varga (2005), que analizan 11 países, concluyen que el emprendimiento por necesidad no afecta el crecimiento económico, mientras que el emprendimiento por oportunidad tendría efectos positivos y significativos (CORFO, 2013).

Respecto a esto es importante recalcar que en el caso de los países que reciben migración están generalmente más cercanos al desarrollo que los países de los que emigran las personas. El emprendimiento por oportunidad es el más frecuente en estos casos, en los que lo que se pone en juego es la capacidad del emprendedor de tomar ventaja a partir de una oportunidad que se le presente, frecuentemente recurriendo a la innovación para adquirir esa ventaja. Dicha innovación puede estar dada por la clase de servicio prestado, por la calidad de este o por cualquier otro valor que pudiera agregársele al servicio o producto que es ofrecido en un negocio (Amorós y Poblete, 2013). Este tipo de emprendimiento se presenta cuando existe un conocimiento suficiente de la dinámica económica y social de un país o una región. Decimos suficiente refiriéndonos a que exista la capacidad de “leer” el comportamiento de los consumidores para actuar en concordancia con eso, innovar y tomar la ventaja.

A modo de síntesis

Al hablar de emprendimientos de inmigrados resulta imprescindible situar estas experiencias en el contexto global, determinado por un modelo económico neoliberal donde las nuevas tecnologías adquieren gran relevancia en términos productivos como de participación social.

Hemos argumentado las diferencias entre la integración social y económica, indicando que para esta tesis solo nos aproximaremos a la perspectiva teórica de Portes sobre integración segmentada bajo el supuesto que la integración social abarca diversos ámbitos de la vida pública y privada de las personas, como el acceso a la vivienda, seguridad social, cultura y otros, que si bien resultan de interés, no los hemos contemplado como parte del estudio y al final del trabajo esperamos dejar algunas reflexiones abiertas para futuros trabajos.

Expusimos que las actividades económicas por cuenta propia o ajena son actividades productivas que se caracterizan por la reproducción de desigualdades y el mantenimiento del capital transnacional apoyándonos en teorías sociológicas que abordan cuestiones de control, poder y hegemonía social del trabajo.

También hemos querido exponer someramente el papel del género en los emprendimientos, ya que la literatura especializada ha demostrado que son muchas mujeres quienes emprenden por diversos motivos, entre ellos la conciliación familiar y la autonomía personal. Lo propio hemos hecho con la incorporación de las determinantes familiares a los emprendimientos de inmigrados como una vía para asistir la regularización de los integrantes de las familias al país de acogida y a su vez economizar en la contratación de trabajadores durante los primeros años del negocio, con miras a su estabilización.

A partir del marco teórico definimos algunos criterios para la selección de los participantes del estudio, por ejemplo, la diversificación de sectores en los cuales los inmigrados suelen emprender, la participación de mujeres en los trabajos por cuenta propia, los alcances comerciales de los negocios, la incorporación de familias en los emprendimientos entre otros. De esta manera, nos pareció oportuno aproximarnos a estas cuestiones a través de entrevistas en profundidad que vinieran a complementar una primera fase de caracterización de los negocios autónomos. En el siguiente capítulo damos cuenta de estos y otros elementos metodológicos, así como de las fases de recolección de datos que se desarrolló durante el primer semestre del 2018 para los colectivos chilenos y colombianos en tres provincias de España (Almería, Málaga y Bilbao) y el segundo semestre del 2018 para los colectivos colombianos y españoles en cuatro ciudades de Chile (Santiago, Chillán, Concepción y Talca).

Capítulo 3

Método

3.1 Enfoque y diseño de la investigación

El inmigrado, como trabajador por cuenta propia se integra en un proceso de globalización de la economía, con realidades locales y contextos distintos, que dependen de la cultura, educación, leyes nacionales y de extranjería y políticas de integración social para inmigrados.

El concepto de *métodos* denota la complejidad de perspectivas teórico-epistemológicas que sustentan los métodos de investigación. Según Sandín (2006), éstos no deben considerarse como un cuerpo homogéneo de planteamientos, sino que deben mirarse a la luz de las disciplinas que acompañan las cuestiones de investigación. Esta autora sugiere incorporar y ampliar con otras miradas los problemas de investigación, probar otras miradas, animarse a ver el mundo desde otras perspectivas que indaguen y exploren con ideas atrevidas. Para Zapparoli (2003) los métodos se aplican según el contexto y las operaciones y actividades que se llevan a cabo sistemáticamente para conocer y actuar sobre la realidad, condicionan los procedimientos que se siguen en una investigación.

Desde el pragmatismo, se postula la elección de métodos y técnicas con una visión más holística. De hecho, Ugalde y Balbastre (2013) afirman que hay un creciente interés, dentro del campo de las ciencias sociales, por los enfoques

complementarios que integren métodos cuantitativos como cualitativos en la recolección y análisis de datos.

Desde esta postura, para la investigación asumiremos un pluralismo epistemológico (Arias, 2000), comprendido como el uso de los métodos cuantitativo y cualitativo para abordar un único fenómeno de investigación. En particular, se empleó una aproximación deductiva (de lo cuantitativo a lo cualitativo) donde una comprensión más hermenéutica del fenómeno permitió abordar eventos inesperados hacia el final de la investigación (Sanhueza, Friz y Quintriqueo, 2017).

En particular, para describir aspectos socio demográficos y económicos de las colonias de inmigrados chilenos en la provincia de Almería y su integración al mercado laboral por cuenta propia, empleamos un diseño no experimental de tipo descriptivo con uso de un cuestionario, mientras que para aproximarnos a sus motivaciones para emprender empleamos un diseño de estudios de casos a través de entrevistas.

3.2 Contexto y participantes

Para el estudio hemos tomado geográficamente a Chile y España con el fin de explorar los emprendimientos inmigrados en ambos países. Chile fue la colonia más pobre de España en América. Hoy es el país de mayor nivel de desarrollo, gracias a una democracia sólida y una economía abierta al mundo, tal como lo confirma el último informe de Desarrollo Humano del PNUD (2016), que ubica a Chile entre los países con alto desarrollo humano, ocupando el primer lugar en América Latina y mostrando un alza constante en las últimas tres décadas.

En la historia reciente, Chile y España han enfrentado desafíos comunes de enorme importancia, como fueron sus respectivas transiciones a la democracia, que hoy les permite disfrutar de una democracia plena, con respeto a los derechos humanos y el ejercicio de las libertades.

Por otra parte, desde un perspectiva económica, ambos países mantienen una estrecha relación comercial. En efecto, las inversiones españolas en Chile son de gran magnitud, alcanzando en las últimas tres décadas cifras cercanas a los 20.000 millones de euros, lo que representa cerca del 20% de la inversión extranjera en Chile. Especial importancia adquiere el interés de las empresas españolas en áreas como electricidad, gas, agua y construcción.

En relación con la migración chilena en España, esta se percibe con una alta valoración, quizás porque a diferencia de otros países de Latinoamérica, no resulta tan numerosa; y las características son muy diversas. En su mayoría se trata de inmigrados que se ocupan en servicios o se incorporan a instituciones como mano de obra cualificada. También, se ha logrado establecer que los inmigrados internacionales, una vez que consiguen sus objetivos personales, retornan al país.

Para Rodríguez, Romero e Hidalgo (2015), las migraciones entre España y Chile se inscriben en un marco de reciprocidad. Los autores señalan que España es un país del norte duramente sacudido por la crisis económica global, mientras que Chile suele ser considerado como uno de los países emergentes del sur, donde hay muchas oportunidades laborales para trabajadores cualificados, en especial en el sector de la minería, y tanto en empresas transnacionales con casa matriz en España como en otras empresas extranjeras y nacionales; además de ser un gran receptor de estudiantes de posgrado por el alto nivel formativo de algunas de sus universidades.

La emigración de españoles a Chile formaría parte de esta nueva emigración de norte-sur, en la que el perfil predominante suele ser el de jóvenes altamente cualificados que encuentran en países del sur (Chile, México, Ecuador, Perú, China, Emiratos Árabes Unidos.) y del norte (Reino Unido, Alemania, Francia, Estados Unidos.) las oportunidades que su país no les ofrece.

Desde una aproximación metodológica, Martínez (2012) comenta que la literatura es amplia en lo que se refiere a la selección de los participantes de un estudio según el propósito específico de cada estudio y, lo que determina su potencial, reside en lograr que los casos elegidos proporcionen la mayor riqueza de información posible para estudiar en profundidad el problema. A diferencia del muestreo probabilístico, la selección propositiva o de juicio no parte de un número determinado de antemano.

Para nuestro estudio hemos optado por un muestre teórico definido por Martín y Salamanca (2007) como la selección que se orienta en función de la información de la cual se dispone sobre el tema. Este tipo de muestreo también es denominado como intencionado y, generalmente, se inicia en base a voluntarios, que posteriormente en un proceso de avalancha (bola de nieve) incluye a nuevos sujetos al estudio, basándonos en las necesidades de información detectadas en los primeros resultados.

Para la selección de los sujetos se estableció una serie de criterios, destacando, representatividad de género, país de procedencia, tiempo de residencia, localización en origen y destino, sector comercial y, lo más importante, que se ajustaran a la definición de emprendedor, vale decir, personas que se dedican a una actividad comercial o negocio por cuenta propia, producto de un emprendimiento y cuya actividad desarrollada puede estar en cualquier tipo de industria o profesional independiente con o sin oficina establecida que preste sus servicios por cuenta propia. De esta manera, la muestra quedó conformada por 106 emprendedores inmigrados, referenciados por redes sociales y agrupaciones de inmigrados.

Tabla 5

Número de participantes emprendedores inmigrados por país

España		**Chile**	
Chilenos en Almería	14	Colombianos en Bío-Bío	14
Colombianos en Almería	15	Españoles en Bío-Bío	6
Chilenos en Málaga	11	Colombianos en Maule	15
Colombianos en Málaga	4	Españoles en Maule	14
Colombianos en P. Vasco	9	Españoles en Santiago	4
Total	53	Total	53

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

Como se puede observar, la población objeto de estudio fueron inmigrados emprendedores españoles y colombianos en Chile y chilenos y colombianos en España.

3.2.1. El caso de España

Para el estudio, los casos de emprendimientos chilenos y colombianos se registraron en la Comunidad Autónoma de Andalucía y el País Vasco.

Como se sabe, Andalucía integra las provincias de Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Málaga y Sevilla, siendo esta última su capital. Los datos se recogieron específicamente en Málaga y Almería.

En una visión general del país, podemos señalar que según información del Instituto Nacional de Estadísticas de España, al 2018 su población estaba conformada por 8.384.408 habitantes, con una migración de un 5,35%. Una característica importante, es que la inmigración se distribuye de manera muy diversa en la Comunidad, siendo Almería la tercera provincia de España con mayor porcentaje de población extranjera (15,20%). Respecto de las nacionalidades, que predominan en esta provincia destacan Marruecos (17,79%) y los británicos en Málaga (15,25%).

Tabla 6

Población en Andalucía (1996-2017)

Años	1996	2006	2010	2017
Españoles	7.145.232	7.486.744	7.666.919	7.773.545
Extranjeros	89.641	488.928	704.056	606.275
Chilenos	821	2.582	3.161	1.725
Colombianos	547	19.707	22.492	11.265

Fuente: INE. Elaboración propia.

Al año 2017, los inmigrados chilenos son 210 en Almería y 723 en Málaga; mientras que se contabilizan 1.463 inmigrados colombianos en Almería y 3.780 en Málaga, respectivamente, siendo colectivos muy numerosos en estas localidades.

Decidimos incorporar la participación de inmigrados residentes en el País Vasco por distintas razones, entre ellas, su particularidad político-administrativa, la variable lingüística que en muchas ocasiones suele actuar como una barrera para la integración social (Sanhueza, Paukner, San Martín y Friz, 2012), la presencia significativa de Latinoamericanos en esta comunidad autonómica. En efecto, al año 2017 residían en esa comunidad 143.036 extranjeros de los cuales 6.260 eran colombianos. En Vizkaya/Bilbao, lugar donde se analizaron los casos de emprendimientos colombianos, residen 3.306 personas provenientes de ese país.

En concreto, en España la muestra estuvo conformada por 28 colombianos y 25 chilenos.

Tabla 7

Muestra de colombianos en España

Provincia	Nombre	Género	Edad	Actividad	Años resid.	Nivel Educ.*	E. Civil **	Nº hijos
Málaga	Álvaro	H	37	Hostelería	17	S	C	1
	Enrique	H	42	Radio	17	S	D	1
	Iván	H	51	Servicios	17	U	Cn	1
	Fernando	H	44	Comercio	6	S	C	2
Almería	Alde	H	32	DJ	17	S	S	0
	Johana	M	25	Limpieza/niños	3	U	S	0
	James	H	46	Hostelería	19	S	S	1
	Patricia	M	37	Seguros	9	U	C	0
	Jorge	H	47	Montaje	17	S	C	3
	Diego	H	44	Hostelería	20	S	C	3
	Milena	M	38	Hostelería	13	U	C	2
	Antonieta	M	37	Marketing	19	U	C	0
	Carlos J.	H	51	Discoteca	16	S	C	3
	Julián	H	53	E. multiservicio	20	U	C	2
	Juan	H	57	Tapicería	17	S	C	4
	Andrés	H	36	E. multiservicio	16	S	C	2
	Sandra	M	44	Artesana	22	S	S	2
	Bernardo	H	51	Carnicería	18	U	C	3
	Carlos	H	42	Asesoría	17	PG	S	0
Bilbao	Amparo	M	58	Hostelería	17	S	V	3
	Jorge	H	38	Consultoría	20	U	Cn	1
	Angélica	M	42	C. dental	18	PG	C	2
	Ana	M	50	Hostelería	19	P	C	3

	Laura	M	44	Peluquería	18	N/I	C	2
	Gloria	M	58	Paquetería	17	U	D	3
	Jonh	H	44	Panadería	18	S	S	2
	María	M	64	Peluquería	17	P	Cn	4
	Xiomara	M	45	Hostelería	13	S	C	2

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

**Nivel Educativo: P= Primaria, S= Secundaria, T= Técnico; U= Universitaria, PG= Postgrado, N/C = No sabe o no contesta.*

***Estado civil: S= Soltero; C= Casado; D= Divorciado; V= Viudo; Cn= Convive en pareja.*

Los colombianos tienen una edad promedio de 44 años, la mayoría de los emprendedores son hombres (57%) y en menor medida mujeres (43%). Respecto del tiempo de permanencia en España, los inmigrados colombianos promedian 16 años de residencia, lo que nos indica que se trata de un colectivo con experiencia en la sociedad receptora.

En relación con los participantes chilenos en España (Almería y Málaga), tienen una edad promedio de 42 años, distribuyéndose de manera equitativa respecto del género (13 hombres y 13 mujeres). Han permanecido en España un promedio de 13 años, desarrollando diferentes actividades económicas por cuenta propia.

Tabla 8

Muestra de chilenos en España

Provincia	Nombre	Género	Edad	Actividad	Años resid.	Nivel Educ.*	E. Civil. **	Nº hijos
	Angela	M	46	Corredor Pdad	11	T	C	2
	Laura	M	33	Cafetería	13	S	D	3
	Pamela	M	48	Cuid. adultos	16	U	D	3
	Víctor	H	35	Locutorio	15	S	C	2
	Carlos	H	44	Cafetería	12	S	C	3
	Eduardo	H	36	Cafetería	11	T	C	0
	Cecilia	M	62	Corredor Pdad	14	U	D	4

Almería	Carolina	M	43	Restaurante	18	PG	D	0
	Marcela	M	43	Clases baile	19	U	S	1
	Martín	H	31	S. Limpieza	15	S	D	1
	Nathalie	M	25	Comercio	9	S	C	1
	Diego	H	27	Clases pádel	12	U	S	0
	Daniela	M	39	Svc. limpieza	13	T	S	1
	Rosa	M	67	Venta joyas	12	T	C	3
	Josefina	M	28	Tours priv.	13	PG	S	0
Málaga	NN	M	56	Ventas	18	U	C	2
	Elías	H	31	Ventas	12	S	Cn	1
	Matías	H	30	Restaurante	10	U	S	1
	Fernando	H	44	Clases	13	U	N/C	2
	Ximena	M	48	Comercio	14	U	C	1
	Roberto	H	70	Esparcimiento	45	S	C	3
	Francisca	M	29	Clases	11	S	S	0
	Joaquín	H	28	Clases	7	PG	Cn	0
	Luis	H	41	Ventas	17	T	N/C	2
	Ricardo	H	44	Comercio	18	S	N/C	0
	Sebastián	H	64	Comercio	38	U	C	2

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

**Nivel Educativo: P= Primaria, S= Secundaria, T= Técnico; U= Universitaria, PG= Postgrado, N/C= No sabe o no contesta.*

***Estado civil: S= Soltero; C= Casado; D= Divorciado; V= Viudo; Cn= Convive en pareja.*

Como se puede observar, los participantes colombianos y chilenos residentes en tres provincias de España han permanecido por un tiempo prolongado, la mayoría son personas adultas por sobre los 43 años y su estado civil mayoritariamente casados, lo que resulta determinante para los análisis posteriores que vinculan esta variable a la participación familiar en las empresas.

3.2.2. El caso de Chile

Para el estudio, los casos de emprendimientos españoles y colombianos se registraron en las regiones del Bío-Bío, Maule y Metropolitana (Santiago).

En una visión general del país, se puede decir que Chile es un país situado al sudoeste de América del Sur y tiene una población de 18.751.405 personas. Se trata de un país cuya diversidad geográfica determina significativamente su cultura, por ejemplo, en actividades vinculadas a la agricultura, pesca o minería. Su capital es Santiago y la lengua oficial es el castellano, aunque coexisten diversos pueblos originarios, teniendo una mayor representación el pueblo mapuche, cuya lengua es el mapudungun.

Económicamente, el año 2017 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) clasificó a este país como desarrollado, sacándolo de aquellos que se mantenían en vías de desarrollo. En efecto, sus índices de alfabetización, calidad de vida, crecimiento económico, desarrollo humano, esperanza de vida, globalización y el Producto Interno Bruto per cápita se encuentran entre los más altos de América Latina; aunque no por ello se debe obviar los graves problemas de desigualdad social y económica.

Respecto de la migración, Chile tiene una larga historia como país, tanto receptor como emisor; no obstante, a contar del 2010 el país se ha enfrentado a una nueva configuración sociodemográfica bajo un marco jurídico de larga data, que no responde a las necesidades que han ido apareciendo. La Ley migratoria data del año 1975 y obedece a una lógica de control de fronteras; presentando serias dificultades para interpretar los desplazamientos actuales.

Según estimaciones del INE al 2018 Chile cuenta con una población inmigrado de 1.251.225 personas, alcanzando un 6.6% de la población total. Las edades de quienes han llegado al país oscilan entre los 20 y 39 años, con un leve predominio de hombres. Para efectos del estudio, nos detendremos numéricamente en los colectivos de España y Colombia que conforman la muestra.

Tabla 9

Población en Chile (1992-2017)

Años	1992	2002	2017
Chilenos	13.348.401	15.116.435	17.254.650
Extranjeros	105.070	187.008	1.119.267
Colombianos	57.923*	4.312	145.139
Españoles	29.523*	9.531	26.177

Fuente: INE. Elaboración propia.

* En el Censo chileno de 1992 la migración internacional no aparece desagregada por nacionalidades, sino por Continentes, como América del Sur y Europa.

En concreto, en Chile la muestra estuvo constituida por 24 emprendedores de nacionalidad española y 29 emprendedores provenientes de Colombia.

Al año 2017, los inmigrados españoles son 563 en Bío-Bío, 473 en la región del Maule y 11.422 en la región Metropolitana, lugares donde se llevó a cabo la investigación. Por su parte, existe en el país una importante presencia de inmigrados colombianos, que seguramente llegan a Chile animados por la configuración geográfica de tipo fronterizo. Al 2017 se contabilizaban 3.655 colombianos en la región del Bío-Bío y 3.128 personas en la región del Maule, zonas desde donde se extrajeron los datos.

En un análisis diferenciado por colectivo, podemos señalar que los españoles que conforman la muestra en Chile, tienen una edad promedio de 44 años, siendo mayoritariamente hombres (71%), lo que habla de una migración masculinizada. En efecto, las mujeres solo llegan al 29% y sus actividades económicas difieren de los hombres, dedicándose principalmente al área de ventas, hostelería y costura, como se verá más adelante. Respecto del tiempo de permanencia en Chile, los inmigrados españoles promedian 16 años de residencia, lo que nos indica que se trata de un colectivo con experiencia en la sociedad receptora.

Tabla 10

Muestra de españoles en Chile

Región	Nombre	Género	Edad	Actividad	Años resid.	Nivel Educ.*	E. Civil **	Nº hijos
Bío-Bío	Agustín	H	58	Inst. eléctricas	7	T	C	2
	J. Carlos	H	39	S. automotriz	27	U	S	0
	Katherine	M	32	Hostelería	3	PG	S	1
	Ricardo	H	51	Vidriería	46	S	D	2
	Victoria	M	31	C. equitación	5	PG	S	1
	José M.	H	44	Mueblería	5	S	S	1
Maule	Beatriz	M	28	Publicidad	8	U	S	0
	José	H	29	Tatto studio	10	S	S	0
	Francisco	H	43	Grupo musical	21	U	C	3
	Fermín (1)	H	34	Médico	4	U	S	0
	Patricia	M	26	Ventas hortal.	6	S	S	0
	Ramón	H	58	Fumigaciones	20	S	D	2
	Berta	M	35	Comercio	7	S	C	2
	Manuel	H	63	Comercio	46	T	V	2
	NN	M	64	Costuras	37	T	C	1
	Xavi	H	42	Productor vino	29	U	C	3
	Isaac	H	39	Docencia	4	PG	Cn	1
	Mel	H	56	Peluquería	9	S	S	0
	Santiago	H	49	Peluquería	2	S	S	0
	Fermín(2)	H	44	Médico	6	PG	C	0
Metro-politana	Edgard	H	35	Hostelería	21	U	C	3
	Carolina	M	45	Hostelería	45	PG	C	2
	Cristóbal	H	61	Hostelería	16	S	V	2
	David	H	51	Hostelería	5	U	C	1

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

**Nivel Educativo: P= Primaria, S= Secundaria, T= Técnico; U= Universitaria, PG= Postgrado, N/C= No sabe o no contesta.*

***Estado civil: S= Soltero, C= Casado, D= Divorciado, V= Viudo, Cn= Convive en pareja.*

Respecto de los participantes colombianos en Chile, es importante destacar los lazos culturales que tiene con este país, reflejados por ejemplo, en un pasado colonial común, en el idioma, la educación y la presencia de pueblos indígenas. La población inmigrado colombiana reside mayoritariamente en la región Metropolitana de Chile (en su capital, Santiago) y en la zona norte del país, en regiones como Antofagasta, Arica y Parinacota. Este factor se podría atribuir a la actividad minera que caracteriza a la región y la necesidad de trabajo que motiva los desplazamientos desde Colombia.

Como hemos señalado, para el estudio nos hemos focalizado en emprendedores inmigrados y trabajadores por cuenta propia colombianos que residen en las regiones del Bío-Bío y Maule.

Tabla 11

Muestra de colombianos en Chile

Región	Nombre	Género	Edad	Actividad	Años resid.	Nivel Educ.*	E. Civil **	Nº hijos
Concepción (Bío-Bío)	Carmen	M	52	Hostería	3	S	C	6
	Hernando	H	43	Ventas	13	S	S	0
	Flor	M	41	Peluquería	12	S	S	1
	Gustavo	H	35	Joyería	7	T	C	3
	Isnei	M	38	Peluquería	11	T	C	1
	J. Carlos	H	43	Hostería	3	S	Cn	2
	Julie	M	36	Comercio	2	U	S	0
	Julio	H	49	Taller motos	15	T	C	2
	Luis	H	31	Barbería	8	U	S	0
	Maricel	M	41	Comercio	10	T	C	1

	Mauren	M	36	Pastelería	7	U	C	2
	Rafael	H	60	Venta amblte	6	S	C	2
	Sandra	M	37	Comercio	5	S	C	1
	Victoria	M	36	Hostería	8	U	S	1
Talca (Maule)	Bellidys	M	46	Costura	3	T	S	4
	Edgard	H	37	Hostería	11	U	C	1
	NN	M	55	Venta amblte	7	P	S	2
	Claudia	M	37	Masajista	4	T	C	1
	Soraya	M	32	Manicure	2	T	Cn	3
	Tania	M	37	Venta jugo	6	S	S	2
	Ernesto	H	43	Fab. Cerveza	19	S	C	2
	Jenny	M	36	Venta jugos	13	S	S	0
	Rosita	M	25	Comercio	3	S	S	0
	Paola	M	28	Venta amblte	6	S	C	1
	Alexandra	M	40	Peluquería	2	S	C	1
	Angela	M	35	Comercio	3	S	D	1
	Natalia	M	26	Hostería	2	T	C	0
	Fernanda	M	47	Manicure	7	S	S	2
	Miriam	M	58	Almacén	23	S	C	8

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

**Nivel Educativo: P= Primaria, S= Secundaria, T= Técnico; U= Universitaria, PG= Postgrado, N/C= No sabe o no contesta.*

***Estado civil: S= Soltero; C= Casado; D= Divorciado; V= Viudo; Cn= Convive en pareja.*

Como se observa, el grupo de colombianos que participaron del estudio en Chile tienen una edad promedio de 40 años. Se trata de una población predominantemente femenina (72%), donde inmigrados hombres son un menor número (28%). Respecto del tiempo de permanencia en Chile, los inmigrados colombianos promedian 7 años de residencia, lo que demuestra una inmigración reciente, contrario a lo que señalan las estadísticas oficiales, que confirman una larga tradición migratoria de este colectivo en el país.

3.3 Categorías y técnicas de recolección de información

Uno de los elementos básicos a tener en cuenta es la elaboración y distinción de tópicos a partir de los que se recoge y organiza la información. Para ello, resulta conveniente recoger los planteamientos de Cisterna (2015) cuando distingue entre categorías, que denotan un tópico en sí mismo, y las subcategorías que detallan dicho tópico en micro aspectos.

Estas categorías y subcategorías pueden ser apriorísticas, es decir, construidas antes del proceso recopilatorio de la información, o emergentes, que surgen desde el levantamiento de referenciales significativos a partir de la propia indagación. En nuestro caso, hemos definido categorías previamente establecidas de carácter teórico, vale decir, que han sido construidas a partir del marco conceptual previo y que tienen como propósito orientar la recolección de datos y su posterior análisis.

Para el estudio nos hemos planteado como categorías de análisis: a) emprendimiento inmigrado, b) motivación para emprender y c) trabajo por cuenta propia. Estos constructos se definen de la siguiente manera:

Emprendimiento inmigrado: proceso de creación de una empresa por parte de una persona que llega a un país o región diferente de su lugar de origen para establecerse en él temporal o definitivamente. Este negocio facilita el crecimiento económico del país de destino, contribuye a la diversificación de la actividad económica, a la generación de ingresos complementarios y proporciona servicios a la población autóctona.

Motivación para emprender: Elementos de tipo personal, social y contextual que están a la base de la decisión de emprender un nuevo negocio. En el ámbito personal destacan la competitividad, intuición, eficacia, capacidad de gestión, así como la visión que el potencial emprendedor tiene de sí mismo. Gnyawali y Fogel (1994), clasificaron las condiciones sociales y contextuales para crear empresa en cinco grupos: políticas gubernamentales y procedimientos, condiciones socioeconómicas, habilidades emprendedoras y de negocios, apoyo financiero y asistencia no financiera.

Trabajo por cuenta propia: son aquellos/as trabajadores/as inmigrados que desempeñan su labor de manera autónoma e independiente, sin que exista una relación de dependencia con un empleador.

3.3.1. Análisis de contenido

Dentro de las técnicas empleadas se encuentra el análisis de contenido. Según López (2002) esta técnica se basa en el análisis interno de los documentos, procurando destacar su sentido y caracteres fundamentales. Con esta técnica no es el estilo del texto lo que se pretende analizar, sino las ideas expresadas en él.

Los documentos que constituyeron la unidad de análisis fueron escritos oficiales de España y Chile, dentro de los que destacan las leyes de extranjería que regulan la gestión migratoria de cada país, políticas en materia de trabajo para inmigrados, programas públicos y herramientas de acceso a fondos para impulsar emprendimientos inmigrados, así como las intencionalidades expresadas a través de páginas web oficiales de los Departamentos y Oficinas de Extranjería.

Tabla 12

Marco legislativo sobre extranjería en Chile y España

Documentos Chile	**Documentos España**
Decreto Ley Nº 1094 de 1975, Ley de Extranjería. Decreto 747, Ministerio de Economía, Aprueba Reglamento Orgánico de la Subsecretaría de Comercio e Industrias del Ministerio de Economía. Ley 19.749, Ministerio de Hacienda, Establece Normas para facilitar la creación de microempresas familiares.	Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su Integración social. Ley 12/2009, de 30 de octubre, reguladora del derecho de asilo y de la protección subsidiaria. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Fuente: Elaboración propia.

A partir de estos documentos, se describieron los ordenamientos jurídicos que sirvieron de contexto para el diseño del cuestionario y guiones de entrevistas.

3.3.2. Cuestionario

El cuestionario es un dispositivo de investigación cuantitativo consistente en un conjunto de preguntas que deben ser aplicadas a un sujeto (usualmente individual) con un formato que suele ser mixto con el propósito de dar oportunidad de diversificar las respuestas.

Canales (2006) señala que el objetivo general de un cuestionario es medir el grado o la forma en que los sujetos encuestados poseen determinadas variables o conceptos de interés (sus opiniones, creencias, conductas que recuerdan haber realizado, características demográficas, capacidades, etc.). Se trata de una técnica preparada especialmente para aprehender los aspectos subjetivos de los miembros de un grupo o comunidad (en nuestro caso emprendedores inmigrados), y por tanto, de los hechos sociales.

Para el estudio, hemos empleado el cuestionario "Integración Socioeconómica para Inmigrados Emprendedores (ISIE)", de A. Arjona (2006), que consta de 60 preguntas de respuesta múltiple (véase Anexo 1). El instrumento se organiza en 5 apartados.

En el primer apartado de *Datos sociodemográficos* (10 preguntas) se consultan aspectos como edad, género, permanencia en el país, lugar de procedencia, estudios, situación familiar.

En el segundo, *Trayectoria laboral* (19 preguntas), se incluyen aspectos sobre cómo emprendió su negocio, origen del emprendimiento, recursos con los cuales contó al momento de iniciar el negocio.

El tercer apartado de *Características de la empresa y actividad* (13 preguntas) explora aspectos como el número de trabajadores de la empresa, procedencia de sus productos, clientes, facturación, gastos, facilidades y obstáculos para emprender.

A través del cuarto, *Percepción sobre el contexto en el cual se emprende* (8 preguntas), se consultan aspectos de discriminación, condiciones en que debe darse un emprendimiento, percepción de los autóctonos sobre el emprendimiento de inmigrados, proyección de nuevos emprendimientos inmigrados.

Por último, un quinto apartado sobre *Ubicación espacial de la actividad* (10 preguntas), en el que describe el interior y exterior de cada local, su superficie, forma

de acceso y cercanía de negocios similares, etc. Este apartado integra adicionalmente preguntas sobre la participación de los inmigrados emprendedores en programa de estado de ayuda y apoyo a la PYME, el acceso a capacitaciones, ayudas para inmobiliario, préstamos para equipamiento.

3.3.3. Entrevista

Como se ha mencionado previamente, en una primera fase de la investigación se aplicó un cuestionario que nos aportó evidencia sobre aspectos sociodemográficos de los participantes, así como facilitadores y obstaculizadores de los emprendimientos que han desarrollado, sin embargo, la adopción de la triangulación secuencial de métodos hacía necesario incorporar técnicas de carácter etnográficas (Sanhueza, Friz y Quintriqueo, 2017).

En coherencia con el diseño de investigación se adoptó una aproximación deductiva (de lo cuantitativo a lo cualitativo) donde una comprensión más hermenéutica del fenómeno permitió abordar eventos inesperados hacia el final de la investigación a través de entrevistas a los inmigrados de cada país.

La entrevista es una técnica que posibilita un acercamiento profundo a la realidad estudiada a través de una conversación entre dos personas (Pérez Serrano, 2004). Se trata de una comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas.

En el estudio, se ha realizado una entrevista con cada emprendedor, luego de haber respondido al cuestionario, en este sentido, la entrevista ha tenido una finalidad complementaria que busca profundizar a los resultados obtenidos inicialmente (Sandín, 2013), llegando a un total de 106 entrevistas, con una duración de una hora cada una de ellas.

Al momento de planificar la entrevista, se siguieron las recomendaciones de Díaz y colaboradores (2013) que consistieron en:

- Indicar a los inmigrados participantes el propósito del estudio y los objetivos de la entrevista, destacando el carácter voluntario y confidencial de la misma.
- Establecer un guion o protocolo con preguntas agrupadas por categorías, que en nuestro caso fueron las dimensiones establecidas en el cuestionario

inicial. Se definió el carácter individual de la entrevista, para lo cual se les preguntó previamente dónde querían realizar el encuentro. En la mayoría de los casos se llevó a cabo en los propios negocios, mientras que un grupo menor definió espacios públicos (neutros) para realizar la entrevista, por ejemplo, plazas, centro comercial.

- Se le solicitó a los participantes autorización para grabar la entrevista, con el propósito de realizar las transcripciones correspondientes. El protocolo de entrevista se estableció en función de las trayectorias que siguieron para emprender, experiencias previas, apoyos que habían recibido, así como proyección del emprendimiento para los próximos años.

Es importante señalar, que la entrevista se concretó en una conversación mantenida guiada por el investigador a través de las propias palabras de los sujetos entrevistados, las perspectivas, situaciones, problemas, soluciones, experiencias que ellos tenían respecto de sus emprendimientos. En este sentido, se cumple lo que señala Munárriz (2009) cuando indica que la entrevista se utiliza, en el estudio de casos como fuente de información o cuando existen lagunas que requieren una mayor profundización para comprender cierto tipo de acciones, o en la última fase del estudio para clarificar y/o confirmar información proporcionada por los participantes.

Es importante señalar que las preguntas orientaron las entrevistas con los emprendedores inmigrados, no obstante, en coherencia con el paradigma adoptado, se dio paso en todo momento al levantamiento de categorías emergentes, a través de temas que resultaban de interés para los propósitos del estudio y que aparecían de manera reiterativa en las narraciones de los participantes.

Tabla 13

Ejemplos de subcategorías y preguntas (derivadas del cuestionario)

Subcategorías	Ejemplo de preguntas
Percepción del emprendimiento en la sociedad receptora	*¿Cómo cree que, en general, los locales ven este tipo de negocio de inmigrados?*
	¿Cómo ve el futuro de su empresa – trabajo para los trabajadores por cuenta ajena?, ¿y del sector al que usted pertenece?
Facilitadores y obstaculizadores del emprendimiento	*¿Qué problema en general, si los tiene, destacaría?*
	¿Cree que habrá más posibilidades de creación de empresas por parte de los inmigrados?, ¿qué condiciones deben darse?
Proyección de la migración en la sociedad receptora	*¿Cree que seguirán llegando inmigrados en los próximos años?, ¿en qué sectores se insertarán?*
	¿Cómo ve el mercado de trabajo en el futuro? ¿Y en relación al colectivo inmigrado?

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

3.4 Procedimiento y análisis de datos

Como hemos señalado previamente los datos fueron levantados por dos vías; una el cuestionario de corte cuantitativo y, otra las entrevistas de corte cualitativo; de esta manera se pueden identificar dos fases de análisis de datos.

La primera incluyó la elaboración de una matriz de datos y el cálculo de medidas de tendencia central, de dispersión, frecuencias y porcentajes a través de los datos sociodemográficos que nos mostraban quiénes eran estos emprendedores.

La segunda fase, resultado de las entrevistas contempló:

- Dar visibilidad a los datos a través de la trascripción y numerosas lecturas de los 106 casos expuestos que fueron confirmando las categorías definidas inicialmente.
- Empleo de etiquetas preliminares como *lentes* para *mirar* la información. Para ello, se realizaron anotaciones en el margen de los textos que posteriormente consolidaron las categorías.

- Triangulación metodológica, a partir de la información de los cuestionarios y referentes teóricos provenientes de la literatura especializada.

Siguiendo los planteamientos de Sanhueza, Penalva y Friz (2013) se incluyó una fase relacional donde se integran los resultados obtenidos en las fases anteriores y se establecieron ideas núcleo que fueron desarrolladas con otros segmentos y justificadas con el marco conceptual de partida. Implicó un nivel más complejo de análisis, ya que a través de un proceso inductivo los datos fueron validados y reformulados sucesivamente a lo largo del proceso. Para una mayor validación, el análisis conjunto fue comparado con las investigaciones señaladas en el marco conceptual. La información obtenida se fue refinando y ampliando.

3.5 Aspectos deontológicos de la investigación

Dadas las características del estudio al trabajar con personas que traen consigo una carga importante de éxitos, fracasos, expectativas y, que en muchos casos, se encuentran en situación de vulnerabilidad, en todo momentos nos preocupamos por su integridad. Para ello, empleamos consentimientos informados que garantizaran la confidencialidad, libertad de acción (por ejemplo, para abandonar la entrevista cuando lo estimaran necesario) y el resguardo de su privacidad.

Para Sandín (2012) la finalidad del consentimiento informado es asegurar que los individuos participen en la investigación propuesta sólo cuando ésta sea compatible con sus valores, intereses y preferencias; y que lo hacen por propia voluntad con el conocimiento suficiente para decidir con responsabilidad sobre sí mismos.

Los requisitos específicos del consentimiento informado incluyeron la provisión de información sobre la finalidad, los riesgos, los beneficios y las alternativas a la investigación -y en la investigación-, la comprensión del sujeto de esta información y de su propia situación, y la toma de una decisión libre, no forzada sobre si era conveniente participar o no.

Como señala la literatura (Pérez Serrano, 1998), el consentimiento informado se justifica por la necesidad del respeto a las personas y a sus decisiones autónomas. Cada persona tiene un valor intrínseco debido a su capacidad de elegir, modificar y proseguir su propio plan de vida. Esta autora señala que, es necesario buscar alternativas confiables para garantizar que las personas aceptan la participación en la investigación con todas las condiciones mencionadas. La presencia de testigos

idóneos y el uso de grabaciones son medidas que pueden complementar -o sustituir en ciertos casos- al consentimiento firmado por escrito. La aceptación o no de estos recursos debe ser decidida por los sujetos.

Capítulo 4

Resultados

Como hemos señalado al inicio del trabajo, los objetivos de investigación han estado encaminados a responder a las preguntas de quiénes son los emprendedores que inician actividades por cuenta propia; cómo ha sido su integración al mercado del trabajo; cuáles fueron las motivaciones que los llevaron a levantar sus propios negocios; qué obstáculos han debido sortear desde la regulación jurídica y desde las propias relaciones que establecen con las comunidades donde se insertan.

A partir de estas cuestiones de investigación, presentaremos los resultados en función del colectivo al que representan, vale decir, el país de procedencia. Una atención diferenciada por nacionalidad, nos permite detenernos en aquellos aspectos culturales que en muchas ocasiones determinan o explican las actuaciones de los sujetos.

4.1. Emprendimientos colombianos en España

La idea de poner en marcha un emprendimiento por parte de un inmigrado puede estar fundamentada por diversos motivos que reflejan la importancia no sólo de la dimensión económica sino también la dimensión cultural y psicológica. Muñoz (2014) explica tres de ellas; en primer lugar, los prejuicios hacia ciertos grupos minoritarios, que les empujarían hacia el autoempleo ante la discriminación que

sufren en el mercado de trabajo. En segundo lugar, las características culturales y los valores distintivos de ciertas minorías étnicas, los cuales estarían fomentando aspectos como la autosuficiencia y predisposición de sus miembros hacia el emprendimiento y en tercer lugar, la importancia del contexto histórico y social. En el caso de los colombianos participantes del estudio, tanto en Chile como en España, sus emprendimientos y la propia decisión de emigrar están determinadas por tratar de escapar de condiciones de vida desfavorables en el país de origen, especialmente, asociadas a violencia e inseguridad.

Merece la pena entonces, detenernos en algunos aspectos de la vida política y cultural de Colombia. Tal como lo señala Franzé (2010), nos conviene conocer cómo el imaginario político es trasladado a la sociedad de acogida, y en qué manera representa un factor para su integración económica, teniendo en cuenta que la reconstrucción de su identidad está relacionada con los procesos de participación que le es posible desarrollar en la comunidad local.

La violencia en Colombia es un detonante poderoso para migrar. En efecto, el dolor y el sufrimiento producto del conflicto armado que ha golpeado a ese país durante los últimos 60 años representan una de las experiencias más trágicas y temerosas que haya afrontado la sociedad colombiana (Charry, 2017).

Un ejemplo de ello son las cifras reportadas en el informe del Grupo de Memoria Histórica (2013) que devela cómo este conflicto ha causado la muerte de aproximadamente 220.000 personas. Un conflicto que, además de afectar la vida de la población, ha generado desplazamientos forzosos que han alcanzado los seis millones de personas (Internal Displacement Monitoring Center, 2015). Este informe demuestra, cómo la Guerrilla, el paramilitarismo, el narcotráfico y las bandas de delincuentes afectan especialmente a población deprimida y han forzado numerosos desplazamientos, buscando seguridad, mejor calidad de vida y, en muchos casos, refugio.

Un dato importante entregado por el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) señala que si bien los refugiados y solicitantes de asilo provienen de diferentes países de América Latina, África, Asia, Europa, más del 90% de ellos son de nacionalidad colombiana.

Entre los países de Latinoamérica en España, los colombianos representan una comunidad con presencia muy importante (INE, 2018). Al 1 de enero de 2018 había 165.608 colombianos empadronados en alguna localidad española, seguidos de los

ecuatorianos (135.045) y los venezolanos (95.474). No obstante, si se tiene en cuenta aquellos que tienen doble nacionalidad, la cifra asciende a 394.038. Y aunque los ecuatorianos les superan (404.075), no dejan de ser una comunidad muy numerosa, con un fuerte arraigo en España.

Según información proporcionada por el Sistema de la Seguridad Social y el Instituto de Empleo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2017) la mayoría de los colombianos (70%) trabaja desde su llegada a España en el sector servicios, con baja presencia en el sector de la construcción y agrícola. Se trata principalmente de puestos de trabajos poco cualificados (46%), especialmente en rubros de limpieza, empleados de hogar, conserjes; solo un 3% de los contratos es para personas con mayor cualificación, como son técnicos, profesionales, científicos. Para efectos del estudio, es importante el dato aportado por esta entidad que indica que, la afiliación al régimen de trabajadores autónomos es muy baja, lo que sugiere que si bien hay colombianos que crean sus propios negocios, la tendencia es la búsqueda de un empleo estable.

Para el caso de España, se trata de colombianos que residen en Almería, Málaga y Bilbao. En ambos países estudiados, el tipo de migración colombiana es similar en su origen, esto es, provienen de Cali, Medellín, Bogotá (zona cafetera) y un grupo menor de zonas costeñas como Barranquilla y Santa Marta.

4.1.1. Tipología y localización de las empresas en Málaga

Los casos de Málaga fueron cuatro, todos emprendedores hombres cuyas edades fluctuaban entre los 37 y 51 años. Uno de ellos, trabaja de camarero en su hostería, otro tiene una radio-emisora, un tercero de profesión informático ha emprendido en el sector de servicios a través del rubro de electricidad y electrónica y, el último, se dedica al comercio étnico. Los tres primeros, llevan 17 años de permanencia en España, mientras que el último solo 6 años; terminaron la educación secundaria y uno de ellos fue a la universidad (informático).

Tabla 14

Descripción de actividad económica, colombianos en Málaga

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Hostelería	2012- Sí	No	C/H 15 horas	11.900-11.900
Radioemisora	2006- Sí	No	C/H 5 horas	8.000-15.000
Servicios	2014- Sí	No	S/H	400-1.500
Comercio	2012- Sí	Sí, Banco	C/H 8 horas	S/I

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario, S/H= Sin Horario, S/I= Sin Información.

Respecto de su estado civil, dos son casados, uno convive con su pareja y uno se encuentra divorciado; tienen todos 1 hijo, excepto el comerciante étnico que tiene dos hijos. Todos tienen familia en España y solo el emprendedor del sector de comunicaciones, que trabaja en una radio, había tenido experiencia migratoria previa en un país distinto; por lo cual, los otros tres participantes tienen a España como su primera experiencia migratoria.

Como se puede observar, el año de inicio del emprendimiento se relaciona con la crisis económica que vivió España durante los años 2008-2012, pudiendo ser una variable contextual que motivó el trabajo por cuenta propia. Asimismo, se trata de rubros donde los ingresos difieren significativamente, siendo el más promisorio el negocio de hostería.

De los cuatro emprendedores, tres tienen comercio establecido; solo el que trabaja en el rubro de servicios eléctricos/electrónica no posee un establecimiento para uso exclusivo del negocio, ya que por su actividad se desplaza a domicilio.

Cuando exploramos sobre las trayectorias previas de emprendimientos, los participantes nos narran que todos tuvieron primero trabajos por cuenta ajena y, posteriormente, se hicieron autónomos. También fue posible evidenciar que, en tres de los casos sus padres habían sido emprendedores, teniendo dos de ellos negocios en el país de origen (hostería/radio).

Los emprendedores colombianos en Málaga trabajan preferentemente de lunes a

sábado, todos dedican tiempo al ocio y planifican vacaciones y todos tienen empleados en sus empresas.

4.1.2. Integración social y económica de los emprendimientos en Málaga

Las trayectorias de emprendimiento son diversas en Málaga; algunos lo hacen como parte de un desafío personal y con la idea de retornar a su país una vez que consiguieran dinero. Uno de los emprendedores colombianos señala:

Vine por conocer mundo, no fue por motivos económicos, mi familia es una familia normal de trabajadores, pero yo siempre he tenido la inquietud de cambiar y conocer otros sitios. Tenía un tío aquí y le dije que me mandara una carta de invitación, me la mandó y me vine, yo estaba en la universidad y suspendí, mi idea era venir aquí, estar tres años, hacer un poco de dinero y volverme, comprarme un piso y un coche y seguir mi carrera en Colombia (Álvaro, 37 años, hostelería).

Al igual que este emprendedor colombiano, los otros tres tuvieron como primera actividad laboral un trabajo por cuenta ajena, que les sirvió para impulsar sus emprendimientos. Uno de ellos señala:

Sí, yo venía sin papeles y me puse a trabajar en la construcción, estuve tres meses, y decidí montar un negocio, yo tenía la liquidación de mi empresa más unos ahorros, primero monté un locutorio, y empecé a trabajar con las tarjetas internacionales, busqué proveedores y empecé a comprar cosas latinas para vender, el local se hizo pequeño y cogí otro más grande en el mismo barrio, en puerta blanca, empezó a funcionar bien, pero a los seis meses bajó y ya no lo podía sostener, cerré y compre este local más grande y empezamos de cero, compramos una furgonetita, y en vez de ir a Madrid a por mercancías, las pedíamos y nos las traían, y con la experiencia pues empezamos a movernos, a pedir créditos y creció, ahora tenemos ocho empleados más nosotros dos somos diez, hay ocho familias que comen del negocio, hemos afrontado la crisis, dos años atrás, pero ya va muy bien (Fernando, 44 años, comercio).

Respecto de la aceptación de los emprendimientos colombianos por parte de los autóctonos, es posible señalar que la respuesta ha sido diversa. Los colombianos sienten que los adultos mayores son más resistentes a permitir la ocupación de ciertos espacios laborales, mientras que consideran que los jóvenes son de mente más abierta, una competencia valorada en las sociedades modernas. Asimismo, los

emprendedores señalan que han sabido responder a las necesidades que tienen los autóctonos de manera más eficiente y a un menor costo. Al respecto, uno de ellos ejemplifica:

Un servicio autorizado que va y te recoja la tele te cobran 35€ más IVA por el desplazamiento, te la llevan allá, te la revisan, te cobran una hora de técnico, ese ir y volver a tu casa y llevarte la tele si no aceptas el presupuesto son 70€, más IVA (21%). Tú me llamas a mí y me dices, si estoy cerca de ti, estoy en un área cercana te cobro 15€ te digo cuánto vale el arreglo de la tele (…) pues lo que usted iba a pagar en SAMSUNG 120-130€ con desplazamientos todo yo te lo reparé en 70€ y te lo entrego en la casa y el cliente prefiere eso (Iván, 51 años, sector servicios).

Este caso resulta muy interesante porque además, el colombiano declara ser autónomo y tener un negocio no regularizado. Señala que la falta de apoyos y los altos impuestos que se pagan no le han permitido formalizar el emprendimiento. Al mismo tiempo, lanza una crítica al sistema, que desde su perspectiva, lo estigmatiza y le impide un mayor desarrollo. El emprendedor colombiano señala:

Cada vez que yo pago un correo para traer una placa, cada vez que yo compro combustible para mí vehículo, cada vez que yo hago estas cosas estoy pagando impuestos, indirectamente estoy pagando impuestos, entonces no soy tan ilegal como la gente piensa, porque si hablamos de ilegales por ejemplo en este país. No quiero justificarme, yo sé que un país para poder seguir bien tiene que recibir impuestos, pero estamos hablando de un país donde todo el mundo hace lo que quiere, el político roba aquí, roba allí, hace lo que quiere ¿Me va a decir a mí que lo que yo estoy haciendo es ilegal? Ilegal es si yo me pongo a vender coca, me voy a robar a un piso, eso es ilegal, eso es cochino, pero si yo simplemente estoy trabajando e indirectamente estoy pagando impuestos yo no le veo ningún tipo de objeción a eso (Iván, 51 años, sector servicios).

Por otra parte, los emprendedores colombianos reconocen que la inmigración ha cambiado significativamente a la sociedad española, en una especie de intercambio cultural que propicia la integración de las minorías a la sociedad. Uno de los participantes señala:

Hay productos que se han introducido en el mercado español, las frutas, hace quince años aquí no había ni mangos, ni maracuyá, ni guayaba, ahora ya las están cultivando aquí, nosotros hemos introducido unas costumbres en el mercado español, parte de nosotros ha traído aquí la tradición de la navidad, hace quince años la gente esperaba aquí a los reyes, ahora ya los niños esperan la navidad y ahora ya le meten lógica, es que al día siguiente

de los reyes tienen que ir a estudiar y no tienen tiempo de jugar, también las luces, la alegría de la navidad, antes no se veía, ahora tu bajas a calle Larios y el espectáculo que hay de luces, también la bachata, la salsa ya lo ves por todos lados, los mojitos, la gastronomía fusión, de peruanos con japoneses (Fernando, 44 años, comercio).

Como se puede observar, la diversidad cultural no se detiene en las fronteras y, por el contrario, ha tenido un impacto cultural en la sociedad española que va progresivamente otorgándole dinamismo a través de expresiones gastronómicas, artesanales, artísticas, otras. En este encuentro, los inmigrados colombianos sienten que han sido un aporte y que han venido a contribuir al país.

Un tema recurrente en los discursos de los emprendedores colombianos, ha sido el verse afectado por prácticas de discriminación, siendo estigmatizados y excluidos de ciertos espacios. Las razones son fundamentalmente el imaginario social construido por la guerrilla y los carteles de droga en su país. Uno de ellos lo ejemplifica de esta manera:

A veces, en algunos momentos puntuales, es que está todo muy estigmatizado, tú hablas de un mejicano y te sacan lo de los burritos y de sus cosas picantes, de un cubano los mojitos y así sucesivamente y a los colombianos nos relacionan con la coca, y eso nosotros no podemos hacer nada, sabemos que hay personas que toman esa decisión y van por ese camino, a mí me da igual, pero nosotros no somos exentos que a todos nos encasillen por igual (Fernando, 44 años, comercio).

A pesar de su importante contribución al desarrollo económico de los países receptores, en muchos casos los trabajadores inmigrados constituyen un colectivo profesional marginado, explotado y discriminado. En los discursos podemos diferenciar al menos dos formas de discriminación que afectan a los trabajadores inmigrados: la discriminación institucional, que hemos ejemplificado previamente, en las dificultades administrativas que tienen para regularizar sus negocios, y los altos impuestos que deben pagar para mantenerse. Una segunda forma es a través de las relaciones laborales-empresariales, que se puede graficar en situaciones como esta:

Pues nos decían, mira esta gente vienen de fuera a quitarnos el trabajo y cosas así, son gente sin educación, son latinos (Álvaro, 37 años, hostelería).

Mi jefe nos mandó a instalar una tele muy moderna, estaba la esposa, la señora de la casa, alemana, hablaba poco español, mi compañero habla perfecto inglés, yo hablo inglés fluido,

dijo síganme, y cuando íbamos de camino llegó el esposo, un español y nos preguntó molestos qué hacíamos en su piso (…). Nos dijo no pueden instalar la tele porque ustedes no tienen ni puta idea de eso. Le dije que éramos ingenieros electrónicos y nos respondió, pueden ser eso en su país pero si no viene el español que vino antes, o sea mi jefe, se me van de la casa. Nos terminó echando del piso (Iván, 51, sector servicios).

Como se puede observar, la discriminación se manifiesta a través de sesgos que establecen diferencias entre personas por su origen étnico, aun cuando puedan tener cualificaciones similares. Esto lleva a que la posición de las personas inmigrados en el sistema de empleo sea más dependiente de sus orígenes étnicos que de sus competencias profesionales.

Por último, exploramos en las diferencias que se perciben entre los emprendimientos locales y de inmigrados, con el propósito de evaluar el valor agregado que aportan a los negocios establecidos. La percepción de los emprendedores colombianos es positiva, argumentando que mantienen relaciones más empáticas con los españoles, dan un mejor servicio y se comprometen más allá de lo esperado, esto porque buscan mantener sus trabajos. Al respecto señalan:

Yo veo que atendemos mejor, te damos una muy buena acogida, con más calidad, te estoy hablando de hostelería, también conozco a un chico boliviano que ha puesto de lata, chapa y pintura y le va muy bien, está triunfando, él no tiene horario, tú le llevas un coche el viernes y el lunes lo tiene listo, eso los autóctonos no lo hacen, él trabaja sábado, domingo y hasta de noche y tiene mucha clientela, ahora vengo de allí y tiene una cola para dejar los coches, los latinos también tiene una cosa y es que son lo mismo el dueño que el empleado, si el dueño ve que hace falta barrer, barre, si el empleado está ocupado el dueño lo hace (Álvaro, 37 años, hostería*).*

Yo pienso que el sudamericano es una persona que es muy buen empleado, porque nosotros tenemos una mentalidad laboral desde niños, es respetuoso, normalmente es educado, es flexible en los horarios a diferencia del europeo, porque el europeo está más pegado a los horarios, son las ocho y dice me voy; en cambio un sudaca, *como nos llaman aquí, es capaz de quedarse si lo necesitan 10, 15 minutos o una hora, porque el necesita más el puesto* (Enrique, 42 años, radio).

Pareciera ser, que la comprensión de las condiciones laborales se entrecruzan con las necesidades que presentan quienes migran. De igual forma, pareciera que se han naturalizado ciertas prácticas laborales, justificándolas desde la condición étnica. Con frecuencia estas toman una forma sutil que se expresa, por ejemplo, en

la culpabilización respecto a su situación, no solo están tácitamente en condición de inferioridad, sino que asumen esa situación de subordinación y, en algunos casos, de precariedad, lo que les lleva a instalar discursos encaminados a "los buenos trabajadores" porque dan más de lo que se les pide.

4.1.3. Tipología y localización de las empresas en Almería

En Almería, los emprendedores colombianos que participaron del estudio fueron 15, de los cuales cinco eran mujeres y diez hombres. Sus edades fluctuaban entre los 25 y 57 años con un promedio de 43 años, la mayoría de ellos se encuentran legalmente casados (10 participantes) y tienen entre 3 y 4 hijos. Se trata de personas que llevan un tiempo prolongado en España (16 años en promedio).

Respecto de su nivel educativo, ocho acabaron la educación secundaria y seis fueron a la universidad, obteniendo uno de ellos estudios de doctorado. Es importante señalar que, quienes estudiaron solo hasta la secundaria desarrollan actividades comerciales como cocina, albañilería o tapicería; mientras quienes alcanzaron la educación superior se dedican a la fotografía, comercio exterior, contador o asesorías jurídicas; con ello podemos afirmar que existe un correlato entre el nivel educativo y el tipo de emprendimientos que han desarrollado.

Tabla 15

Descripción de actividad económica, colombianos en Almería

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Promotor fiestas	2010- Sí	No	S/H	100-200
Limpieza/cuidado	2016- Sí	No	S/H	60-S/I
Hostelería	2016- Sí	Sí (madre)	C/H 12 horas	8.000 -10.000
Venta seguros	2016- No	No	C/H 8 horas	12.000 -12.000
Servicios/montajes	2009- Sí	No	S/H	5.000 - 6.000
Hostelería	2016- Sí	Sí (banco)	C/H 11 horas	2.000-3.000

Hostelería	2015- Sí	Sí (suegra)	C/H 13 horas	4.500-5.000
Marketing	2010- Sí	No	S/H 6 horas	8.000-8.000
Discoteca	2009- Sí	No	C/H 7 horas	8.000-9.000
E. Multiservicios	1998- Sí	No	S/H	1.000-30.000
Tapicería	2016- Si	No	C/H 8 horas	1.300-1.500
E. Multiservicios	2007- Si	No	C/H 14 horas	25.000-25.000
Artesanía	2004- No	No	C/H 6 horas	3.000-3.000
Carnicería	2016- Sí	Sí (S. Social)	C/H 9 horas	2.000-2.000
Asesorías	2007- Sí	No	C/H 6 horas	7.000-7.000

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto del tipo de emprendimientos, siete de ellos pertenecen al sector de ventas y servicios, dos en el ámbito del comercio, cinco emprendimientos asociados a restaurantes y cafeterías y uno de ellos corresponde al cuidado de adultos y niños. La mayoría tiene establecimientos fijos, como hostelería, disco/pub, empresa de multiservicios, carnicería; siendo determinante la familia en 13 de los 15 negocios, ya que participan directamente de las actividades comerciales.

Respecto de la trayectoria para emprender, la mayoría había tenido en su país de origen un padre o madre emprendedor; de hecho, cinco de ellos eran emprendedores en sus países. En la actualidad 8 de los emprendedores generan empleos, sus productos son de procedencia española, siendo los autóctonos los principales clientes.

Es importante señalar, que nueve de los participantes, primero desarrollaron actividades por cuenta ajena, para luego independizarse. Las motivaciones para emprender fueron muy diversas, siendo algunas de ellas, dificultades para emplearse por cuenta ajena, probar suerte, experiencias de acoso laboral, reagrupación familiar y por encontrarse en condiciones laborales precarias.

4.1.4. Integración social y económica de los emprendimientos en Almería

Algunos de los emprendedores colombianos narran sus primeras experiencias trabajando en fincas agrícolas de sus familias; o destinando tiempo a la ganadería. Llama la atención en sus relatos el valor que otorgan a la tierra, como patrimonio rural que les identifica, especialmente, en las zonas cafeteras. Uno de ellos señala:

La finca era de mi familia, mi abuelo tenía una casa en el campo y allí cultivaban mucho, son como haciendas muy grandes y todas cultivan, entonces pues eso, alguien estaba recogiendo, tú ibas y le pedías trabajo, te pagaban el día, los días que fueras y ya está, no era el trabajo en sí, era el cariño que poníamos para trabajar juntos. De ahí cada uno sacaba para vivir (Alde, 32 años, Disco/Pub).

La violencia siempre está presente en los discursos de los emprendedores colombianos, ya sea para explicar las motivaciones para emigrar, o para demostrar el papel que tenía la guerrilla en la actividad económica de Colombia. Una de las mujeres comenta:

Mi padre era comerciante, autónomo, tenía negocios durante toda su vida, bueno, fue ganadero, tuvo fincas pero en el sector donde están las tierras, porque todavía están, las invadió la guerrilla y tuvimos que salir, yo aún no había nacido, mis hermanos y mi padres tuvieron q salir y nada pues vendió algunas reses y donde llegó pues montó negocios y ya está, fue su vida. Mi madre pues también era algo comerciante tenía una farmacia y fue su negocio toda la vida hasta que se jubiló (Patricia, 37 años, venta seguros).

La experiencia de pasar de una actividad económica a otra producto de la violencia del país, es reiterativa en los relatos de los emprendedores, incluso justificando con ello la capacidad para reinventarse constantemente, para no morir. En sus palabras, si eres pobre al menos vives, si tienes dinero y una buena situación, tu vida siempre está en peligro. Los negocios son constantemente saqueados y pandillas armadas pasan pidiéndoles dinero diariamente. Si no acceden, corren grave peligro. Estas experiencias dejan huellas en los inmigrados colombianos, que reconocen en ellos, la capacidad para adaptarse y superar la adversidad.

Lo que están viviendo ustedes en España (la crisis), a nosotros nos podrá afectar económicamente pero no moralmente y lo hablamos entre nosotros, porque escuchamos en la televisión. Si, le quitó la casa el banco y entonces el hombre se ahorcó, se mató, se pegó un tiro, cogió a la familia y la quemó por la situación económica y digo yo, en Colombia

usted no pilla matándose a nadie por pobreza, y allí sí que hay pobreza (Julián, 53 años, multiservicios-mármol pisos).

Eso sí es verdad, que nosotros nos rebuscamos más la vida. Tenemos como más agallas para buscar la manera de conseguir el dinero, así, legalmente. Eso sí tenemos nosotros los colombianos, que nos buscamos la manera de salir adelante, que no nos quedamos ahí pidiendo que nos ayuden y todo (Juan, 57 años, tapicería).

Uno de los emprendedores colombianos, comenzó como futbolista profesional en España. Cuenta que tuvo un accidente que terminó con la amputación de su pierna, episodio que lo llevó a replantear su futuro laboral. Al narrar su experiencias previas al trabajo autónomo señala:

Si es fuerte lo que me pasó, pero la vida hay que afrontarla lo mejor posible y enfrentarla a lo que mejor se venga, ya uno porque pierda una pierna, no quiere decir que porque haya sido futbolista, o el mejor ciclista o lo que sea, no quiere decir que uno se quite la vida, la vida sigue. La vida sigue y es cuestión de dedicarse de la misma forma a lo que venga, así somos los colombianos, pa *delante, y más viniendo de un deportista* (Andrés, 36 años, multiservicios/futbolista).

Cuando les preguntamos sobre el comportamiento de los españoles frente a los emprendimientos de inmigrados colombianos, nos hablan de lo injusto que resulta el hecho de culpabilizarlos de todos los males del país, también de la ignorancia que perciben en los autóctonos, en un marco de discriminación muchas veces encubierta. Algunos señalan:

Pues la verdad es que he pensado en ello y no lo entiendo del todo realmente, hay gente que simplemente no sabe nada, gente ignorante, también hay gente que siente envidia, hay gente que simplemente no le caigo bien y se apoyan en que soy de otro lado para hacer daño. Esto se nota más al ser una ciudad pequeña, le dan importancia a cómo te vistes, como es tu cara, tu color, es ignorancia, la gente de aquí no se preocupa por conocer algo más allá de lo que ven, de lo que tienen y de sus tradiciones y cuando la gente como nosotros muestra su cultura o lo que es, pues creo que tienden a ridiculizarlo (Alde, 32 años, disco/DJ).

A veces las personas por ver una cara ajena a su país como suelen decir, pues les choca, también la situación económica del país, como es mala, no encuentran otra manera que escudarse en todos los problemas que hay económicos en la inmigración. Piensan que la inmigración ha tenido la culpa de todas las cosas que están pasando, sin querer ahondar

realmente en otros temas, ¿no? Que son los que han interferido en que haya llegado todo donde está (Milena, 38 años, hostería).

Como se puede observar, el argumento central para este rechazo, se basa en la noción de aceptación restrictiva de los espacios que ocupan los inmigrados dentro de la comunidad; donde no se les reconoce el derecho de insertarse en el espacio local con costumbres, prácticas y apariencia diferenciadas. Se puede observar en estos discursos una distancia en términos del inmigrado, como concepto y como un sujeto social que tiene derechos. Desde esta óptica, la convivencia solo puede ser mejorada en la medida que los inmigrados adaptan su comportamiento, sus costumbres, su cultura a las normas que rigen la convivencia entre la población nativa.

Respecto de la discriminación racial, los emprendedores colombianos señalan que para los españoles es determinante el color de la piel, centrando su atención en aspectos superficiales de la diversidad cultural. De hecho, uno de ellos señala que al ser blanco, es más aceptado por los locales. Asimismo, justifica esta aceptación a partir de los procesos de colonización de los españoles en Latinoamérica, por lo cual serían mezcla de indio con español, por lo cual, cree que los españoles le ven de manera más cercana a su cultura.

Yo creo que los colombianos y los latinos en general, somos más aceptados porque todos somos como uno, somos una muestra genética, de que los españoles que fueron allí se mesclaron, en mi caso, que tengo más de blanco que de indio, pues entonces eres más aceptado (Diego, 44 años, hostelería).

A mí en la obra me decían inmigrado, tira a tu país, que le estás buscando la ruina a mi hijo con mi hermano, porque yo cogía a lo mejor 4 tableros a la hora para apilarlos y el hijo cogía un tablero, yo me echaba 6 puntales de hierro y su hijo se llevaba 2 como mucho, y por eso me tenía que ir a mi país, y por eso era un inmigrado de mierda, y yo a agachar cabeza (Andrés, 36 años, multiservicio, futbolista).

Para los locales la discriminación se justifica por la competencia desleal que representa la migración, por el hecho de aceptar empleos en peores condiciones y con salarios más bajos que los que correspondería a una competencia leal, también por ser más eficientes, muchas veces por necesidad de mantenerse en esos puestos de trabajo. Hay por lo tanto en este discurso una aceptación ideológica del derecho a emigrar de los trabajadores, y un rechazo concreto a la presencia de inmigrados en los espacios laborales colindantes con la propia posición.

Un aspecto que nos pareció importante de informar, es la discriminación que tienen los colombianos dentro de su mismo colectivo; cuestión que fue reiterativa en los discursos obtenidos en las entrevistas. En efecto, los emprendedores colombianos señalaban que no se agrupaban con sus compatriotas, principalmente, para no ser estigmatizados. Algunos discursos en esta dirección son:

En realidad he intentado hacer un estudio sociológico por mi cuenta (risas) para intentar averiguar el por qué me ha sido tan difícil el hacer amigos colombianos, si son mis paisanos. Se rechazan entre ellos mismos. Un día le pregunté a una: ¿Conoces más colombianos? ¿Cuándo se reúnen?¿Dónde?, me respondió no, es que yo no me junto con los colombianos, me quedé cortada. El otro caso es que me invitaron a una fiesta de los colombianos en Almería que hay una asociación y llamé a la única colombiana que conozco para que me acompañara y me dijo que ella "no se iba a juntar con chusma". Así es que no sé qué pasa. Y cuando le pregunté (a la mujer a la que invitó) me dice ¿Tú no te has dado cuenta que los colombianos que hay aquí, son lo peorcito de Colombia? (Patricia, 37 años, seguros).

Es importante entender que, los inmigrados al estar fuera de casa, muchas veces pueden experimentar una desvalorización de su cultura. Al parecer, esta situación no necesariamente se vive de la misma forma en sus comunidades de origen, hay diferentes formas de sentir la pertenencia y la no pertenencia. Esta situación no ocurre solo en el ámbito social sino también en el ámbito laboral donde se reproduce este patrón:

Yo con colombianos no trabajo (…). A mí me gusta solamente trabajar con españoles, y no es que yo tenga discriminación de nadie, lo que pasa es que un español te va y te trabaja. Un colombiano te va un día, no le gusta y ya te deja el trabajo tirado (Antonieta, 37 años, marketing).

Otro tipo de discriminación que aparece en los discursos es la discriminación por género. Este ocurre en base al estigma que se construye de las mujeres colombianas como ejerciendo la prostitución o vinculada al narcotráfico.

Mi mayor preocupación es la inseguridad. En algún momento he llegado a una casa donde hay personas que me han llamado y me han dicho sus intenciones de frente, que lo que quieren es tener sexo conmigo o algún tipo de cosa, solo porque vengo de Colombia, creen que las camareras deben prestar servicios sexuales a los clientes. Supongo también que soy un poco miedosa, insegura, pero también creo que si se presta para eso, se presta a que tu vayas sola, vayas a la casa (…) y bueno. Supongo que da igual, solamente por ser

mujer estamos más expuestas, trabajar limpiando en casas nos pone en peligro (Johana, 25 años, camarera).

La literatura es amplia en esta dirección, la hipersexualización que se les atribuye a las mujeres con rasgos afro-descendientes, es un estereotipo del cual resulta particularmente difícil huir. Las inmigradas como trabajadoras prácticamente no existen, y si aparecen son como cuidadoras domésticas, prostitutas (secuestradas y traficadas) o bajo la sospecha de que han inmigrado para casarse con un hombre español que las mantenga. Para Creighton (2013), si bien las políticas en España y en Europa suelen ser vistas como "neutrales" al género, la realidad es que afectan a mujeres y hombres de manera diferente debido a la segregación sexual del mercado laboral y a ideas acerca de los roles apropiados para las mujeres y los hombres en los países emisores y receptores.

En esta misma línea argumentativa, Baca, Román y Fuentes (2016) hablan de un cambio en la posición social de las mujeres y critican que se les reduzca solo a determinados tipos de trabajo, visión para estas autoras proviene de la división sexual del trabajo que las diversas sociedades han definido y que transforman las diferencias sexuales en desigualdades jerárquicas que presuponen un acceso diferenciado a diversas formas de poder. En los casos analizados estas desigualdades contribuyen a acentuar las desventajas que tienen las mujeres inmigradas frente a los varones a la hora de emprender sus propios negocios. En los discursos también aparecen temas de remesas a cargo de mujeres y reunificación familiar. Una de las mujeres señala:

Muchos inmigrados han dejado a su familia, yo tuve la posibilidad de traerme a mi hija, pero muchos de ellos han dejado a sus hijos, por las situaciones de emigración y las normativas que hay no tienen la posibilidad de traerlos, porque cuando quieres traerlos te piden muchas cosas. Siguen en sus países, entonces tenemos que mandar dinero todos los meses para la gente que los cuida allí, que al final casi todos son víctimas de sus propias familias porque empiezan a abusar de ellos, o sea que al final son abusados tanto como por su familia como por sus empleadores (Milena, 38 años, hostería).

La literatura es abundante para explicar las cadenas de cuidado global y, dentro de ellas, la maternidad a distancia (Cerrutti, Maguid y Binstock, 2013), la cual hace referencia a la situación que se produce cuando la mujer migra dejando a sus hijas/os en el país de origen al cuidado de otros integrantes del núcleo familiar (generalmente mujeres). Se crea entonces una relación en la cual la madre

inmigrado cuida a distancia, mandando dinero, bienes, regalos y viajando de manera regular para mantener la relación afectiva.

Si hablamos de las mujeres, casi todas viven la misma historia que he vivido yo todos estos años: cuidadoras, limpiadoras, almacenes, explotadas. Porque los sueldos son miserables, una explotación laboral muy grande, muchos abusos, todo por necesidad (Milena, 38 años, hostería).

El trabajo que realizan las mujeres inmigradas tiene un impacto económico, siendo el envío de remesas, una forma de evaluarlo. Agudelo (2015) advierte que más de la mitad de las remesas que se reciben en Colombia llegan de las mujeres inmigradas, que trabajan en la mayoría de los casos en labores domésticas y de cuidado de adultos y niños.

Yo mandé mucho, muchísimo dinero para mi casa, mucho. Yo me tiré aquí 15 años mandando dinero para mi casa porque estaba mi hijo, obviamente, pero yo no solo le mandaba para mi hijo, le daba a mi hermana, mis padres murieron cuando yo llegué aquí, pero yo seguía mandando dinero porque estaba mi hijo que dejé con 2 años porque claro yo no tenía documentos para traerlo, apenas me dieron papeles así mismo lo traje ya con 12 años, yo los mantenía a todos. Y tú no sabes todo el dinero que mandé (Sandra, 44 años, artesana).

Según la Organización Internacional para las Migraciones en Colombia (2016) el 64% de los recursos enviados son destinados a la financiación de estudios de su núcleo familiar, siendo las mujeres inmigradas las principales proveedoras en sus hogares en Colombia. Estas mujeres, que levantan la economía, están expuestas a discriminación en sus países de origen y en el país de destino, puesto que se les vincula con trata de personas, la permanente asociación al narcotráfico y la prostitución, y las malas remuneraciones en razón de las labores de cuidado que desempeñan en el exterior.

Como hemos visto, los trabajos de baja cualificación se reproducen en las mujeres, que llegan a ellos, de la mano de otras mujeres. Estas prácticas van evidenciando asimetrías de poder representadas en la clase social. Los servicios de cuidado son contratados por familias de clase media-alta de España, con capacidad de externalizar en la familia los servicios del cuidado de sus mayores, sin necesidad de acudir a las subvenciones o prestaciones gubernamentales; mientras que quienes se desempeñan como cuidadoras suelen ser mujeres inmigrados de escasos recursos, cuyas posibilidades de inserción en el mercado laboral generalmente se

limitan a nichos feminizados y mal pagos, entre los que destaca el servicio doméstico.

La precariedad de los empleos se acentúa aún más en el caso de las mujeres, no obstante, también se da en el caso de los hombres. Como hemos explicado, la mayoría de ellos se empleó inicialmente en trabajos por cuenta ajena y sus experiencias motivaron el inicio de trabajos por cuenta propia. Uno se los participantes señala:

Hay gente que viene de África y a mí me da tristeza, exponiendo su vida para venir a trabajar aquí, para que se vengan y la gente les pague un sueldo, es ahí donde se aprovechan, tengo muchos amigos que son abogados, que no pueden ejercer aquí su trabajo (Jorge, 47 años, servicios y montaje).

Y en cuanto a los hombres, muchos que trabajan en la construcción, en invernaderos, en almacenes, o van buscándose la vida en lo que va saliendo, si tienes que darle de comer a tus hijos al final tienes que buscar una alternativa para ello (Milena, 38 años, hostería).

Estos resultados son coincidentes con el estudio de Porthé y colaboradores (2009) quienes reconocen en la población inmigrado trabajadora una elevada inestabilidad laboral; ausencia total de empoderamiento en tanto no cuentan con un marco de protección legal; elevada vulnerabilidad agudizada por su situación legal y su estatus de inmigrado; nivel de ingresos insuficiente y más bajo que el del resto de los compañeros; ausencia total de derechos laborales y escaso poder para exigir mejores condiciones; y finalmente un tiempo de trabajo extenso y a un ritmo acelerado.

En sus palabras, aparece como categoría emergente la dimensión proyectiva de la realidad migratoria. Los inmigrados colombianos perciben que los desplazamientos continuarán, a pesar de las dificultades que implica insertarse en el mercado del trabajo en España. Ellos han naturalizado los flujos migratorios y comprenden los desplazamiento como una forma legítima de buscar mejores condiciones de vida. Es interesante señalar, que a pesar de que aparece como una característica su falta de capacidad para agruparse como colectivo, hacen referencia a la solidaridad con sus nacionales.

Seguirán llegando inmigrados porque las condiciones económicas, políticas y sociales de los países, del otro lado, todavía no son buenas, no son favorables. Entonces todavía buscamos la posibilidad de encontrar algo diferente y creo que todos tenemos esa

inspiración, de ver algo distinto, más nosotros. España nos da la seguridad que no tenemos allá, yo veo la cosa, económicamente no la veo tan fácil, entonces el sistema educativo, la bolsa de empleo la veo complicadísima, veo que para conseguir empleo en tu profesión es muy duro, conozco a gente que tiene su carrera y 3 masters y está también de camarera (Johana, 25 años, camarera).

Creo que hay que acoger a nuestros hermanos, que vienen huyendo, entonces la idea es que vengan, que vengan y que echemos una mano todos. Es que hay que hacer algo, espero que siga habiendo inmigración y que seamos más solidarios (Diego, 44 años, comida rápida).

Por otra parte, los emprendedores colombianos señalan que la situación económica y política de España afecta sus emprendimientos, especialmente, en el comercio, donde el desempleo disminuye el poder adquisitivo y, con ello, los recursos destinados al ocio y el esparcimiento.

Muchas veces queda en negativo y a veces pues nada, es verdad, sostener un negocio en época de crisis es ya una hazaña. Pero la crisis aquí en Almería, donde la gente vivía de la agricultura y construcción y las dos cosas se fueron al suelo, entonces todo el mundo prácticamente se quedó sin trabajo, entonces nadie piensa en venir a una discoteca, ya te digo yo tengo meses que no veo ganancias (Carlos, 51, discoteca).

A la percepción de crisis en los distintos sectores, se suma la valoración que realizan de las entidades financieras, como organismos que no previeron la situación económica y permitieron (en ocasiones facilitaron) el sobreendeudamiento, especialmente, a través créditos para pagar hipotecas.

El banco le entregó casas y coches a todo el mundo, y le dio crédito a todo el mundo latino y si usted está pagando 400 euros por un apartamento a los 5 años estuvo pagando 1.200. Eso marcó mucho a la gente aquí, porque el 85% por no equivocarme, tuvo que entregar sus apartamentos y quedar endeudados con el banco y quedar con problemas con el banco (Carlos, 51 años, discoteca).

Los apoyo del Estado para emprender siempre resultan insuficientes, más aún, la percepción de los emprendedores es que las políticas tienden a desmotivar a los pequeños empresarios aplicando altos impuestos y una seguridad social que no alcanzan a cubrir.

Y eso es lo que le falta al Estado, motivar más a los de cuenta propia, porque no tienen nada de motivación. El Estado ve que aquí en España, son equis empresas, que son un 30% y

son los que manejan toda la economía y por esas no va, pero todos los x, que son el 70% de los microempresarios autónomos a por esos va y es de donde tiene que sacar la mayor tajada, entonces el autónomo está asfixiado, pero el Estado debería de hacer algo para no destruir la cadena de emprendimientos. Los motivos por los que un autónomo se quita son por ese flujo de caja que no llega, y la seguridad social es bastante alta (Carlos, 42 años, asesor jurídico).

La opinión de los emprendedores colombianos no se encuentra ajena a la realidad, ya que la ausencia de ayudas tecnológicas, las trabas administrativas para impulsar startups y la rebaja de impuestos a las pequeñas empresas es un tema recurrente en los medios de comunicación español. A respecto, urge la modificación o creación de sistemas de incentivos económicos, una red de apoyo de recursos, contactos, formación y financiación para lograr una actividad empresarial que les permita mantenerse en el mercado.

Una última categoría que emerge de los discursos de los emprendedores colombianos dice relación con la asimilación a la cultura dominante como recurso para insertarse en la sociedad, al menos en términos funcionales.

El tener que tiene que cambiar es uno, porque cuando uno llega como inmigrado, soy yo el que me tengo que adaptar al país, yo no puedo pensar como los árabes que dicen "no, yo es que tengo que durante el ramadán rezar 3 veces al día", le guste o no le guste a mi jefe, y a la hora de rezar el ramadán, ellos se arrodillan y rezan, les guste o no. Pero yo creo que no, nosotros llegamos aquí y nos tenemos que adaptar a España, a como son los españoles, saber qué le gusta al español es importante para el negocio, cuando uno viene como inmigrado aquí lo primero que tiene que preocuparse es de adaptarse al país como tal (Bernardo, 51 años, carnicero).

Como se puede observar, la incorporación a la sociedad española de los inmigrados está determinada por la necesidad de progreso en el ámbito laboral, en este sentido, las formaciones sociales se basan en intereses de asociación que prioritariamente buscan eficacia. En los estudios sobre cultura, la asimilación implica la superioridad de la cultura mayoritaria que se considera legitimada para imponerse al resto de los grupos étnicos con los que comparte la vida social. Según Cabedo (2001), la concesión de beneficios se consigue cuando el inmigrado cambia gradualmente y se convierte en uno de los suyos, adoptando normas, costumbres, religión, lengua, entre otros aspectos identitarios.

4.1.5. Tipología y localización de las empresas en el País Vasco

En el País Vasco, los emprendedores colombianos que participaron del estudio fueron 9, de los cuales siete eran mujeres y dos hombres. Sus edades fluctuaban entre los 38 y 64 años con un promedio de 49 años. La mayoría de ellos, se encuentra legalmente casados (4 participantes) o conviven con sus parejas (2 participantes), con un promedio 2 hijos. Se trata de personas que mantienen una residencia prolongada en España (17 años en promedio).

Respecto del nivel educativo, dos personas finalizaron solo la educación primaria y cuatro la educación secundaria; mientras que tres de ellos finalizaron estudios universitarios, como psicopedagoga, asesor jurídico y odontólogo, este último complementó su formación con estudios de máster. Si bien estos casos muestran una mayor cualificación, la mayoría de los participantes posee una baja escolaridad con ocupaciones como la hostelería, peluquería o paquetería.

Tabla 16

Descripción de actividad económica, colombianos en el País Vasco

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Hostelería	2016- Sí	No	C/H 10 horas	4.000-5.000
Consultoría	2013- Sí	Sí (amigo)	S/H	1.800-1.800
Clínica dental	2000- Sí	Sí (Ayto.-banco)	C/H 10 horas	5.000-12.000
Hostelería	2010- Sí	No	C/H 10 horas	3.000-4.000
Peluquería	2010- Sí	No	C/H 10 horas	10.000-10.000
Paquetería	2015- Sí	No	C/H 7 horas	2.000-5.000
Panadería	2016- No	Sí (banco)	C/H 5 horas	15.000-15.000
Peluquería	2007- Sí	No	C/H 13 horas	S/I
Hostelería	2010- Sí	Sí (Ayto.-banco)	C/H 13 horas	2.500-3.500

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto del tipo de emprendimiento, cinco de ellos pertenecen al sector de servicios a empresas y personas, como es el caso de la peluquería o clínica dental; solo la panadería se enmarca en el ámbito del comercio y tres corresponden al sector de hostelería.

La mayoría tiene establecimientos fijos y están acompañados por sus familias en España. De hecho, al narrar sus experiencias, en seis de los nueve casos se señala que sus padres o madres habían sido emprendedores en Colombia; aunque ellos no tenían emprendimientos propios en ese país.

Respecto de la trayectoria para emprender, todos los participantes trabajaron primero por cuenta ajena en España, en actividades poco cualificadas como limpieza de casa o empresas y cuidado de adultos, para luego ser autónomos. La principal causa que tuvieron para emprender fue el desempleo, prácticamente en todos los casos. Solo dos personas emprendieron por motivación personal, que incluso proyectaban desde sus países de origen, siempre con el interés de mejorar sus ingresos y con ello, su calidad de vida.

Es importante señalar que la mayoría de ellos no tiene empleados contratados para apoyar el negocio, producto del margen limitado de ganancias; no obstante, el aporte a la economía del país se observa en la adquisición de productos cuya procedencia es mayoritariamente española; aun cuando sus clientes son latinos. Como se puede observar, los emprendedores colombianos han sabido identificar a partir de sus propias experiencias las necesidades de los inmigrados latinos, siendo éstos su principal objetivo comercial.

4.1.6. Integración social y económica de los emprendimientos en el País Vasco

En este apartado revisaremos elementos que configuran la relación de los inmigrados colombianos y la sociedad Vasca, centrándose especialmente en los mecanismos empleados por los inmigrados para adaptarse e integrarse al mercado laboral.

Las motivaciones para migrar fueron muy diversas para los colombianos, no obstantes, tienen en común la necesidad de escapar de situaciones de extrema violencia. Los emprendimientos, son vistos como una vía para insertarse en la

sociedad receptora, vale decir, emprenden por necesidad; mientras que otros lo hacen por oportunidad:

Me vine para sacar a mi familia adelante, porque las cosas estaban muy mal allá, yo quería que mis hijos por lo menos que estudiaran el bachiller, yo no venía para quedarme, tenía la idea de comprarme una casa allí donde vivía, un local, pero cuando volví a mi país vi que las cosas estaban todavía peor, así que dije yo me vuelvo a España y me llevo a mi familia (Ana, 50 años, hostelería).

Emprendí porque la señora me lo ofreció, me dio facilidades de pago, para el traspaso y como en esa época se trabajaba tan bien, teníamos muchísima clientela, porque era la única peluquería latina que había en esa época, no me lo pensé, ella me dio la oportunidad y yo le dije que sí y así empecé, yo venía con la idea de venir a trabajar, hacer dinero y volverme y montar la peluquería allí, pero salió aquí la oportunidad y me quedé (Laura, 44 años, peluquería).

Es necesario señalar, que son recurrentes los relatos que dejan ver la idea inicial de retorno a Colombia, para muchos de los emprendedores la idea era solo probar suerte, hacer dinero y regresarse, cosas que en la mayoría de los casos no sucedió.

Lo que también es común a los participantes, es el inicio de actividad laboral por cuenta ajena. Una de las emprendedoras narra:

Yo empecé haciendo limpieza, con una señora en una casa, después en otra casa haciendo oficios varios, allí estuve mucho tiempo, aprendí muchas cosas, la cocina se me daba muy bien, porque es lo que me ha gustado siempre y me iba muy bien (Xiomara, 45 años, hostelería).

Estas experiencias están determinadas por la necesidad de contar con un contrato que les permita regularizar su condición migratoria en el país; también es un medio para generar los recursos económicos necesarios para emprender un negocio por cuenta propia. Esta misma situación les hace vivir al límite de la ilegalidad, y verse expuestos a importantes multas por las unidades públicas.

Hay mucha gente que montan negocios y se creen que es como en nuestros países que no se pagan impuestos, ni seguridad social ni nada y luego dicen ¡ay! que me ha llegado un trimestre del IVA y tengo que pagar dos mil y algo y eso es lo primero que hay que pagar y si no lo pagas no puedes trabajar, la gente quiere trabajar en negro, pero no se puede, llega una inspección y¿ cuánto te multan? las multas son altísimas, si no tienes la documentación son doce mil euros de multa y si no tienes contrato son seis mil, entonces el que se arriesgue

a eso está loco, aparte ahora las personas que quieran venir a montar negocios, tienen que tener documentación, si no, no pueden montar nada (Laura, 44 años, peluquería).

Esta situación ha llevado a que la economía sumergida se encuentre entre las más altas de Europa, donde la actividad informal en España supone una merma de casi el 23% en la recaudación de impuestos, lo que equivales a cerca del 6% del PIB. Según el Ministerio de Hacienda (2018), el trabajo en negro resta casi 70.000 millones de euros a las arcas públicas. Los emprendedores justifican este tipo de prácticas en los obstáculos que el propio gobierno les pone para emprender, señalando:

Sí, porque para poner negocio no te dan permiso, aunque tengas los papeles, tiene que ser con la tercera tarjeta, hasta entonces no puedes ser autónomo y yo quería ser autónomo…yo desde que llegué, traía el dinero para montar mi negocio, mi propia peluquería y no me dejaron, tenía que estar tres años como empleada por cuenta ajena y eso es un castigo. Si tienes la forma de poner un negocio, yo me pregunto por qué no te dejan (María, 64 años, peluquería).

La percepción de los participantes es que el Gobierno no formula políticas para impulsar nuevos emprendimientos, sino que por el contrario, les pone una serie de barreras administrativas que les hacen muchas veces desistir de iniciar sus negocios, o hacerlo al margen de la ley. Uno de los colombianos expresa:

Yo creo que los impuestos nos echan un poco para atrás, pagas mucho IVA, las retenciones fiscales son muy flojas, eso no ayuda mucho, una cosa positiva sería crear una oficina de trámites, por ejemplo para darse de alta y todo lo demás, eso sería ofrecer esas condiciones, yo desde mi experiencia te digo que sería bajar los impuestos y crear una oficina para tramitar todo, que te asesoren, que te ayuden, que te informen y yo eso no lo he visto (Jorge, 38 años, consultor).

Las ayudas son percibidas como escasas, prácticamente en todos los casos, señalan no haber conseguido financiamiento, lo que se suma a trámites demasiado engorrosos y muchas veces incomprensibles para personas que no conocen los marcos jurídicos que regulan la actividad económica del país. Uno de ellos señala en sus relatos una serie de intentos fallidos por conseguir apoyos:

Pasé para las ayudas del PIMEN pero tampoco, pedimos un préstamo al banco para un coche, porque tuvimos un accidente y nos quedamos sin coche y nada, fui a pedir un

préstamo para hacerme autónoma para pagar todo el papeleo que significaba y tampoco me lo dieron, me cerraron las puertas (Gloria, 58 años, paquetería).

Hay mucha burocracia, demasiada, yo pienso que si no te apoyan, no te dejan crecer, ponen muchas trabas, yo creo que al negocio pequeño hay que apoyarlo más, ayudarlo a crecer, porque son los que dan trabajo (John, 44 años, panadería).

Como se puede observar, los emprendedores van sorteando una serie de obstáculos para emprender, en un contexto que perciben como adverso para impulsar nuevos negocios y donde pareciera que los apoyos para inmigrados son desiguales, dependiendo del capital e incluso del origen cultural, por ejemplo, el caso de los inmigrados chinos:

Ya te digo, aquí los únicos que la tienen fácil y que tienen tiendas son los chinos, les abren las puertas para todo y tienda que cierran los españoles la cogen los chinos, porque los chinos no pagan impuestos ¿y que aportan aquí los chinos? Ni siquiera se relacionan con los españoles, solo entre ellos, en cambio aquí, en una cosita como esta (hace referencia a su negocio), se pagan muchos impuestos (Amparo, 58 años, comida).

Lo anterior, se suma a construcción de estereotipos que muestran los autóctonos en el ámbito laboral y que van favoreciendo actitudes de rechazo hacia los inmigrados, donde es recurrente escuchar “los inmigrados vienen a quitarle los empleos a los autóctonos”. Esto queda expresado en uno de los relatos:

Algunos lo ven muy mal, hay de todo, porque los de aquí no les gusta cuidar a personas mayores, son muy perezosos para trabajar, al revés que nosotros somos muy verracos para trabajar, hablando groseramente, nosotros hacemos lo que nos pongan a hacer, en cambio los de aquí no, están siempre de baja y yo no hago eso y se enfadan, dicen que les dañamos el trabajo, dicen que por culpa de los extranjeros están como están, que les quitamos el trabajo, eso sí se comenta mucho (Amparo, 58 años, comida).

La percepción de los emprendedores colombianos es que sufren a diario discriminación de parte de la población local, muchas veces por desconocimiento; señalan que les cuesta validarse y que es difícil lograr una valoración similar a la que recibe un trabajador local por la misma actividad:

Al principio les costó, ¿sabes por qué? porque nos encasillan, al principio ellos creían que los colombianos no estudiábamos odontología, creían que en Colombia no hay universidades, la sociedad tenía otro concepto, más que nada por ignorancia, no sabían si estábamos bien preparados y con los años se han dado cuenta que sí lo estamos y cada

vez hay más afluencia de gente colombiana porque se han dado cuenta que somos muy buenos profesionales (Angélica, 42 años, dentista).

La discriminación se produce por el país de origen y también por el color de piel, siendo muchos afrodescendientes. Uno de los colombianos señala haber recibido reiteradas negativas en la oficina de ayuntamiento, no obstante, cuando se hizo acompañar por su suegro de origen español, la respuesta fue diferente:

Como te digo al principio tuve problemas, en el ayuntamiento dependía de quien me atendiera en ventanilla, por ejemplo yo iba a pedir que me pusieran el contenedor para la obra y me daban mil vueltas, fui muchas veces y me daban una y otra excusa, pero fue mi suegro y se lo dieron rápido (…) a mí me decían vuelve mañana y así todos los días (Angélica, 42 años, dentista).

En esta misma dirección, uno de los emprendedores nos cuenta que hubo un tiempo que recibieron reiteradas visitas de la inspección del trabajo. En un momento, sintieron que esto era excesivo y fueron a la inspección para preguntar cuál era el motivo, especialmente, considerando que cada vez que iban todo estaba en regla, el pago de impuestos, la seguridad social. La respuesta fue que eran los propios vecinos quienes solicitaban esas visitas por el rechazo que les provocaba tenerlos en el barrio:

Este señor me lo dijo, que ellos no eran, que eran los vecinos que mandaban las inspecciones, nos dimos cuenta que era el propietario de un bar que está a nuestro, el dueño es súper racista y no nos deja de entrar al bar ni a comprar agua, no quiere a ningún latino en su bar, decía que como entrara algún moreno, la gente no entraba al bar, que quería sacarnos del lugar porque le bajábamos la clientela (Laura, 44 años, peluquería).

El rechazo producto del color de la piel, es naturalizado por los colombianos, quienes incluso terminan tomándoselo con humor, aunque no dejan de hacer una crítica social respecto del tema.

Nos discriminan porque tenemos la piel más morena sin embargo en verano van a tostarse al sol para ponerse morenos ja, ja, yo no lo entiendo, y personas que hablan contigo y después te ven en el supermercado y van con amigas y no te hablan, parece que les dan vergüenza que las vean hablar con un inmigrado, por ejemplo te subes en el metro y te miran de arriba abajo y cosas así, yo veo discriminación, sin embargo ahí está la hija de Isabel Pantoja que tiene todos los rasgos indígena y sin embargo a la gente le cae muy bien (Gloria, 58 años, paquetería).

En los discursos hemos observado que los colombianos han ido construyendo, a partir de sus experiencias, estereotipos respecto de otros colectivos inmigrados, por ejemplo, señalan que los venezolanos no trabajan lo suficiente y que esta situación se agudiza con los apoyos que entrega el Estado español a través de las ayudas sociales:

Hay la gente no quiere trabajar, ni los sábados ni domingos y ponen pegas a todo, yo empleé a una venezolana, y solo quería estar tomando café, yo le decía que yo había trabajado muy duro en un camión para ahora tener esto, pero no quería trabajar, nosotros estábamos aquí todo el día y ella se iba a su casa, comía, dormía la siesta y venía cuando quería y llega el día y hay que pagarle vendiera o no vendiera. Otro chico también venezolano me dejó tirado, no apareció, me puso un mensaje diciéndome que no venía a trabajar, sabes que pasa, que en el País Vasco existen las ayudas, pero también las sinvergüencerías, yo he conocido gente aquí que han estado ocho años recibiendo ayudas, trabajando en negro y recibiendo ayudas y eso te hunde (John, 44 años, panadería).

Respecto de la migración, les preguntamos cómo veían el futuro para nuevos inmigrados, si pensaban que la migración podría disminuir o aumentar en los próximos años. La mayoría de ellos, coincidió en que la migración no se detendría, y que los flujos se irían diversificando, modificando con ello, el tipo de migración, que seguramente sería más calificada.

Ahora se están viniendo gente con el trabajo desde allá, más profesionales, médicos, odontólogos, o sea que se están viniendo menos gente pero más cualificada y también ahora Colombia está un poco mejor y no tienen tantas necesidades (Angélica, 42 años, dentista).

Otros en cambio, señalan que la migración seguirá insertándose en trabajos de baja cualificación, exponiéndose a la explotación laboral, la falta de seguridad y la precariedad en los puestos de trabajo.

Seguirán viniendo mujeres más que nada, a cuidar a las personas mayores, limpieza, hay muchas que trabajan sacando a señores en sillas de rueda, yo a mi familia, nunca las haría venir, con las condiciones que está esto, yo se lo digo, esto está horrible, les digo que conmigo no cuenten, porque para qué les voy a hacer venir aquí ¿a sufrir? pues no, sigan sufriendo ahí, por lo menos están en su país (Amparo, 58 años, comida).

Sí, muchos se van y a los seis meses otra vez están aquí con familia y todo y le pregunto ¿Qué pasó? Y me dicen que en Colombia no se puede vivir, es que la tranquilidad de aquí es incomparable con la de allí, llegará mucha gente y aun diciéndoles que no hay trabajo, ellos dicen cualquier cosa es mejor que allí (Laura, 44 años, peluquera).

Un último elemento del trabajo de campo realizado en el País Vasco que nos pareció interesante de mencionar, es la asimilación a la cultura dominante y la necesidad de autoidentificarse; vale decir, esa lucha constante por no perder su identidad pero percibiendo los cambios que van sucediendo en sus propios comportamientos como respuesta a la necesidad de verse aceptados e integrados en la sociedad receptora.

Tantos años aquí, te haces de aquí, adquieres costumbres, nosotros tenemos otras costumbres, nos gusta la alegría, la música a todo volumen, es otra forma de vida, aquí te tienes que ir acostumbrando a no hacer ruido, que no conduzcas borracho, vas viendo el cambio de vida, aunque se extraña lo típico, pero ya con el tiempo, te sigues haciendo más de aquí, yo tengo amigos que se han vuelto y dicen que allá nada es igual y nosotros aquí tratamos de mantener un poco todo igual, pero no puede ser, te vas haciendo de aquí, pero tratando de no perder las costumbres, el respeto por nuestros mayores, estar unidos en casa, de ayudarnos, sigues el ejemplo que te han dado los tuyos (John, 44 años, panadería).

Como se puede observar, la migración viene unida a distintas pérdidas. El inmigrado económico en general parte de una posición social relativamente precaria en su país de origen en busca de la mejora social. Al llegar a destino, se ve rodeado por normas, valores y costumbres que no reconoce como propias y que tiende a intentar por distintos motivos de apropiarse de este nuevo contexto cultural, como una manera de mitigar su "destierro". Para ello, pareciera ser que va adoptando prácticas sociales que le permiten manejarse en la nueva cultura, resistiéndose a abandonar las propias.

4.2. Emprendimientos colombianos en Chile

El caso de colombianos en Chile es más homogéneo. Según información del Departamento de Extranjería y Migraciones (2016) se puede identificar que gran parte de la población colombiana en Chile se asienta en la zona norte del país, en regiones como Antofagasta, Arica y Parinacota. Este factor se podría atribuir a la actividad minera que caracteriza a la región, rubro que, según Sernageomin (2015), aporta actualmente un 9% del Producto Interno Bruto a nivel nacional, generando altos salarios, y siendo razón suficiente para ser un atractivo destino migratorio.

Ahora bien, en su condición de frontera interna, el norte de Chile se ha caracterizado por su marginalidad y exclusión, hecho que ha sido favorecido por el modelo de organización política excesivamente centralizado. En este sentido, sus condiciones

geográficas configuran un cierto aislamiento respecto del resto de la región sudamericana que le ha llevado a vincularse con la actividad del narcotráfico.

García (2015) indica que es pertinente recordar que Chile se hizo parte de la historia del narcotráfico. En efecto, antes de la existencia de los carteles colombianos, cuyo referente es Pablo Escobar y el cartel de Medellín, hubo todo un proceso de transición de la cocaína como bien legal a producto de un mercado ilícito. En esa etapa, que tuvo lugar entre las décadas de 1950 y 1960, Chile y Cuba fueron las más importantes rutas de tránsito. Las regiones de Arica, Tarapacá y Antofagasta, servían como lugar de procesamiento y salida al mar para la coca proveniente de Bolivia. Además, los narcos chilenos lograron pasar de ser traficantes de tiempo parcial a cabezas de organizaciones internacionales de narcotráfico.

En la actualidad, si bien en la zona fronteriza existe un importante auge de las empresas mineras, la mayor parte de la región Andina está sumergida en la pobreza. Los inmigrados que llegan allí y no encuentran trabajo; o se les ofrece la idílica oportunidad de incrementar significativamente sus ingresos a través de actividades ilícitas, lo hacen sin menor reparo, entrando de esta manera, en el círculo vicioso de la delincuencia y pobreza. La región, fronteriza con dos de los principales países productores de clorhidrato de cocaína como son Perú y Bolivia, presenta todas las modalidades posibles de tráfico: aire, mar y tierra.

El gobierno chileno expulsó a 177 ciudadanos colombianos, peruanos y bolivianos. En lo que va del año 2019, es la tercera vez que expulsan a un grupo de ciudadanos de Colombia; la gran mayoría de ellos por orden judicial principalmente asociada a la ley de drogas.

Lamentablemente, esto ha venido a configurar la representación que tiene la población colombiana en el país, siendo fuertemente discriminada y estigmatizada, atribuyéndoles responsabilidad “de todos los males” que han llegado al país. Para Stefoni (2014:48) el estigma de alteridad ha mostrado como la región o condición nacional no es un factor neutral en este proceso, en tanto además de definir quién puede y no puede entrar al territorio nacional y bajo qué condiciones y lugar ocupará dentro de este, el “otro” – en este caso el inmigrado colombiano – será leído “a partir de un sistema de jerarquización mundial de países y regiones: países amigos/enemigos; del norte/sur; desarrollados/subdesarrollados; pobres/ricos; occidentales/orientales. De modo que los ciudadanos de países que se han visto obligados a emigrar por razones de violencia política, o crisis económicas, por

ejemplo, “constituirán una alteridad donde el componente nacional puede adquirir un protagonismo mayor, factor que cobra relevancia cuando tomamos en cuenta que Chile para el año 2012 era el séptimo país a nivel mundial con mayor cantidad de ciudadanos de nacionalidad colombiana en calidad de refugiados. Para el caso de Chile, hemos considerado colombianos de las regiones del Bío-Bío y Maule.

4.2.1. Tipología y localización de las empresas en el Bío-Bío

Los cuestionarios y entrevistas de la región del Bío-Bío fueron tomados en la ciudad de Concepción. Los emprendedores colombianos que participaron del estudio fueron 14, de los cuales ocho eran mujeres y seis hombres. Sus edades fluctuaban entre los 31 y 60 años con un promedio de 41 años, la mayoría de ellos se encuentran legalmente casados (8 participantes) y tienen en promedio dos hijos. Se trata de personas que llevan viviendo en Chile ocho años, como promedio.

Respecto de su nivel educativo, seis acabaron la educación secundaria, cuatro realizaron estudios Técnicos y cuatro fueron a la universidad, en titulaciones como abogado, licenciado en artes, marketing y comunicador social.

Es importante señalar que, la mayoría de los participantes, ha emprendido en trabajos de baja cualificación, de hecho, las cuatro personas que tienen estudios universitarios desarrollan actividades comerciales que no guardan relación con su formación, por ejemplo, en barbería o comercializadora.

Tabla 17

Descripción de actividad económica, colombianos en Bío-Bío

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Hostería	2017 / Sí	Sí (amigo)	C/H 10 horas	750 – S/I
Ventas	2007 / Sí	Sí (banco)	C/H 10 horas	S/I
Peluquería	2016 / Sí	No	C/H 12-14 horas	S/I
Joyería	2014 / Sí	No	C/H 9 horas	13.000 – 26.000
Salón belleza	2011 / Sí	No	C/H 11-13 horas	3.900 – 3.900
Hostería	2006 / No	No	C/H 10 horas	650 - 800
Comercializadora	2005 / No	No	C/H 9 horas	13.000 – S/I
Taller motos	2004 / Sí	No	C/H 9 horas	2.600 – S/I
Barbería	2014 / Sí	Si (amigo)	C/H 10 horas	S/I
Comercializadora	2014 / No	No	C/H 9 horas	1.300 – 1.300
Pastelería	2011 / Sí	No	C/H 10 horas	800 - 800
Com. Ambulante	2012 / Sí	No	C/H 10 horas	300 – S/I
Com. Establecido	2017 / No	No	C/H 10 horas	S/I
Hostería	2010 / Sí	No	C/H 15 horas	20.000 – 25.000

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto del tipo de emprendimientos, siete de ellos se enmarcan en el sector del comercio, por ejemplo, joyería, pastelería, comercio establecido o comercio ambulante; cuatro emprendimientos pertenecen al sector de ventas y servicios a personas o empresas, destacando fundamentalmente, el rubro de salones de belleza y barberías. Por último, tres emprendimientos corresponden al sector hostería.

De los catorce emprendimientos, doce tienen un local establecido, con una alta participación de las familias; justificado en la necesidad de contar con mano de obra esporádica, ante la dificultad de contratar formalmente a terceros por el costo que conlleva, por ejemplo, el pago de la asistencia sanitaria, o los fondos para

pensiones.

Respecto de la trayectoria para emprender, en seis de los casos existe una historia de emprendimiento de la madre o padre en Colombia; aunque esta situación no guarda relación con su experiencia como emprender; ya que la mayoría, nunca había impulsado un negocio de manera autónoma hasta llegar a Chile. Las contrataciones de empleados son en su mayoría familiares y amigos; y los contratos están motivados principalmente como requisito para regularizar su condición migratoria en el país.

Sus productos son de procedencia local y en algunos casos de China, donde compran a gran escala y con un bajo costo, siendo los chilenos sus principales clientes.

Es importante señalar, que nueve de los participantes, primero desarrollaron actividades por cuenta ajena, para luego independizarse; mientras que otros cinco han tenido como única actividad comercial sus propios emprendimientos.

Las motivaciones para emprender fueron muy diversas, siendo algunas de ellas, dificultades para emplearse por cuenta ajena, conciliación familiar o por traspaso de los negocios; siendo la causa más recurrente el emprendimiento por oportunidad.

4.2.2. Integración social y económica de los emprendimientos en el Bío-Bío

Como hemos señalado anteriormente, los desplazamientos hacia Chile han ido en aumento, especialmente, de países fronterizos, denominada migración Andina. Un primer elemento presente en las entrevistas dice relación con la situación jurídica de la migratoria en Chile. Para poner en contexto, recordamos que este país tiene una Ley Migratoria promulgada el año 1975, en tiempos donde se buscaba el control de fronteras. El inicio de la democracia hizo transitar desde un modelo restrictivo de la migración a uno de puertas abiertas pero sin un marco regulatorio que permitiera dar respuesta adecuada a las problemáticas derivadas de esta nueva configuración sociodemográfica. Un claro ejemplo, lo constituye el status migratorio de los refugiados (en su gran mayoría colombianos), que en la mayoría de los casos no deja de ser una denominación más con consecuencias complejas para la integración, uno de los entrevistados señala:

Ser refugiado al final te juega en contra porque muchas cosas son relativas pues, algunas veces te dicen que tienes estos derechos, pero no estos otros, te dicen que te ayudan y luego te dicen que no pueden hacerlo, esto es triste porque si soy refugiada al final ya no puedo volver a mi país, no soy de allá para la ley pero tampoco me cubre la ley aquí (Gustavo, 35 años, joyería).

No tenemos acceso a ningún tipo de ayuda, nosotros llegamos aquí como solicitantes de refugio político y teníamos entendido que como solicitante de refugio teníamos nuestros derechos y aquí nunca los hemos tenido (Carmen, 52 años, hostería).

Como se puede observar, la falta de experiencia migratoria del país lleva a que las instituciones públicas desconozcan procedimientos para responder a los recién llegados impidiéndoles contar con información que les facilite integrarse al mercado laboral.

Por otra parte, la percepción de falta de regulación de la migración conlleva a nuevos desplazamientos marcados por un desborde de fronteras con altos niveles de inseguridad para quienes llegan, quienes muchas veces se ven expuestos a trata de personas, o como es el caso de mujeres en el norte de Chile, se les explota en el comercio sexual.

En Chile dejaron entrar a todos, hubo un momento en que llegaban y llegaban mis paisanos porque se decía que no había control y que era fácil. Así entro de todo, gente buena y también mucho delincuente, estos delincuentes entran por tierra y por tierra como que no tienen el mismo control que por aire. Si usted mira la policía internacional tiene un control impresionante en los aeropuertos, entonces ellos prefieren entrar por tierra además que no tiene la plata para pagar un pasaje aéreo (Victoria, 36 años, hostería).

A esta visión de falta de control, se suma la idea, muchas veces idealizada, de que Chile es un país próspero económicamente, cuando los reportes internacionales dejan ver problemáticas asociadas a la falta de empleo, desigualdad social, calidad de la educación y barreras para el acceso al sistema de salud. De esta manera, muchos de emprendedores colombianos atisban que la migración seguirá en aumento, particularmente, por la estabilidad económica conseguida por el país.

Si por supuesto que seguirán viniendo, se considera que Chile es uno de los mejores o tal vez el mejor país en la situación de estabilidad política y económica, hay creadas muchas expectativas (Hernando, 43 años, ventas productos belleza).

Sin duda que seguirán llegando, Chile es un buen país dentro de la región y les da cierta seguridad a los inmigrados, aunque no siempre es lo que se esperaba, se está tranquilo y aún hay trabajo (Rafael, 60 años, joyería).

Una vez en Chile, la promesa de mejores oportunidades laborales no se cumplió enseguida y los inmigrados colombianos han tenido que sobrevivir de cualquier manera hasta obtener un trabajo que les permitiera vivir. Consultados si ante estas adversidades, la opción de volver a su país era considerada, la mayoría dijo que no por reconocer que esto significaba "una derrota".

Me tocó buscar empleo porque ya estábamos en Chile y necesitábamos sobrevivir, necesitábamos muchas cosas, comencé como vendedor de calzado, después me traslade a la ciudad de Concepción, donde nos toca vender maní en las micros yo nunca había hecho eso de vender en las micros pero no tenía otra opción, me levantaba a las 6 de la mañana a coger una canasta con 200 bolsas de maní y salir a la calle a pelear con todo el mundo, bueno esa fue una etapa en donde me toco muy duro hasta llegar a llorar en los paraderos diciendo yo venir a otro país para vender maní en las micros sabiendo que en Colombia tenía estudios pero bueno ya estamos aquí y vamos a hacerla porque no sería bueno regresar a mi país con una mano adelante y una atrás, sería fracasar (Luis, 31 años, barbería).

En efecto, el tema de la homologación de estudios también aparece en las entrevistas como una barrera para integración al mercado laboral de los colombianos.

Estudié muchos años en mi país pero eso aquí no sirve de nada (…) lo que pasa es que cuando yo llegue a Chile, mis estudios universitarios que tenía en Colombia no me servían aquí, me tocaba homologar como 4 o 5 materias y eso lo tenía que estudiar como un año y medio entonces ahí, era empezar de nuevo. Empecé a ver que podía hacer y decidí en un año y medio yo puedo sacar una carrera técnica acá en Chile que son 2 años entonces preferí eso y no tener que estudiar 4 porque ya te digo, tenía que hacer muchos cursos y pruebas para eso (Julie, 36 años, comercializadora).

Cuando los inmigrados colombianos han permanecido un tiempo en el país, comienzan a experimentar las primeras dificultades referidas al acceso a la salud, educación y vivienda, lo que va afectando las expectativas iniciales. Una de las entrevistadas expresa:

Bueno aquí en Chile es supremamente costosa la salud, enfermarse aquí es un problema si no tiene dinero, en la educación no tanto en mis hijos porque gracias a dios ellos han

estado en buenos colegios, pero si usted tampoco tiene para pagar un buen colegio también es complicado yo creo que en esas dos cosas hemos tenido inconvenientes aquí. Los arriendos también son caros si queremos vivir bien y no meternos a una pieza todos, entonces el vivir bien implica gastar, no somos de los que mandamos para Colombia nada porque hacemos lo posible por sobrevivir (Mauren, 36 años, pastelería).

El comienzo de los primeros problemas va desarrollando capacidades resilientes en los inmigrados colombianos, quienes reconocen en sus emprendimientos su esfuerzo y tenacidad. En efecto, ellos señalan que la clave para mantener sus emprendimientos en el tiempo ha sido con mucho trabajo y disciplina, dejando dineros ahorrados y aprovechando oportunidades, esto va modelando los perfiles de los emprendedores y sus actividades comerciales.

Chile es un país de muchas oportunidades para quien las saben aprovechar, cuando yo llegue empecé trabajar en un local haciendo uñas como empleada y ahí dure 3 años y a los 3 años me independice con 2 niñas y de ahí en adelante empecé a surgir porque siempre he trabajado haciendo domicilios trabajo hasta tarde de muy temprano soy muy constante y eso es como el punto clave, la constancia la responsabilidad (Isneí, 38 años, salón de belleza).

Tenía más unos chavitos ahorrados y dije voy a hacerla y ahí emprendí "barbería el Caleño" y gracias a dios tenemos la posibilidad de decir ahorita que nos ha ido muy bien, seguimos avanzando y queremos seguir emprendiendo. A punta de esfuerzo, dedicación y constancia estamos aquí ahora (Luis, 31 años, barbería).

Como se puede observar, el perfil de los emprendedores está marcado por diferentes atributos. Algunos de ellos son coincidentes con los expuestos por Marulanda y colaboradores (2014) quienes señalan que los emprendedores que destacan sobre el resto tienen una "alta necesidad de logro"; por tanto, aquellas personas con este atributo tienen más posibilidades que otros miembros de la sociedad para aprovechar las oportunidades que se les presentan. Otras características asociadas serían la toma de riesgo moderado, en función de sus habilidades y no de probabilidades, decisión, y responsabilidad individual, habilidades organizacionales, entre ellas la disciplina y sistematicidad en el trabajo. Estos planteamientos son confirmados por otros dos casos de emprendedores colombianos, quienes destacan entre sus atributos la capacidad de ahorro y el trabajo constante.

Bueno es un proceso de puro trabajo, trabajar de lunes a lunes sin limitar el horario, entonces lo único que yo hacía era trabajar y trabajar y eso me permitió ahorrar y cuando

se presentó la posibilidad de este local pues ya tenía bases entonces ingrese acá invertí arregle un poco le di mejoras que se yo y creció la clientela, empecé a ahorrar más y más y ahí se dio la posibilidad de arrendar el otro local, conseguí los créditos porque todo lo conseguí con créditos, se facilitó todo cuando ya tuve recursos y por eso pude abrir la distribuidora (Flor, 41 años, peluquería).

Por otra parte, las trayectorias de emprendimiento inmigrado están marcadas por episodios comunes para los colombianos, siendo uno de ellos, la falta de acceso a subsidios públicos del Gobierno de Chile para emprender, o el acceso a créditos bancarios, bajo una serie de requisitos que los recién llegados no están en condiciones de sortear.

No hemos conseguido ningún tipo de ayuda y hemos ido a diferentes entidades a pedir ayuda pero nunca nos han dado nada, llegamos sin nada incluso nos tocó dormir en la calle. A nosotros nunca, pero nunca nos dieron ni un vaso de agua (Carmen, 52 años, hostería).

Dos veces he postulado con Sercotec y me lo han negado y también he postulado con chile proveedores y tampoco, para mí ha sido una pérdida de tiempo como uno no tiene contactos, no tiene posibilidades (Julio, 49 años, motos).

Me desanimé mucho cuando me dijeron que no en el proyecto capital semilla porque igual quería comprar la máquina, mi proyecto era innovador porque hacía fusión entre la pastelería colombiana, la chilena y un poco francesa, incluso a mí me ayudo una chilena que es experta en proyectos y he postulado 3 veces y ninguno, entonces me desanime (Mauren, 36 años, pastelería).

A las experiencias de fracaso para acceder a subsidios se suma la percepción de la burocratización de los procesos administrativos que se requieren para establecer el negocio.

Conseguir la patente fui muy difícil, me la dieron provisoria, conseguir el cupo también fue difícil, primero fui a servicios de impuestos internos y me la negaron la primera vez, pero después me la dieron provisoria con el compromiso que yo tenía que cambiarme de aquí en unos meses a otro local, vas de aquí para allá, todo es muy complicado (Sandra, 37 años, comercio relojes).

Otro de los aspectos interesantes de los casos de emprendimientos colombianos en Chile es la conformación de emprendimientos familiares. Esto es importante porque la literatura expuesta nos ha mostrado que uno de los aspectos más

notorios de los cambios sociales se relaciona con el papel de las familias en los emprendimientos; muchas veces acompañado de transformaciones en roles familiares (por ejemplo, mujeres emprendedoras), la disminución del número de hijos, el ingreso de las mujeres en el mercado de trabajo y la tendencia a permanecer en él.

Si hay un empleado que es la cocinera, pero todos somos familia, trabaja mi cuñada trabaja mi esposa, por el momento, es que mi cuñada tiene contrato, se le paga sus imposiciones y todo, la otra persona está de visita y ella llego hace como 15 días y ella va y viene (Juan Carlos, 43 años, hostería).

Aquí estamos todos los de la familia, es menos costoso y nos gusta porque además nos sirve para pasar momentos juntos, no nos amarramos a contrato si nos vienen a fiscalizar y ayudamos en momentos donde tenemos más demanda (Victoria, 36 años, hostería).

Como se puede observar, estos recursos permiten alcanzar una mejor calidad de vida de esas familias, en muchas ocasiones les permite acceder a la casa propia, mejorar el acceso a la educación de los hijos e incluso repercutir en las comunidades de origen a través de las remesas. En resumen, el impacto de carácter transnacional sobre los emprendimientos familiares estaría dado por las relaciones constantes entre sí. Los trabajos de Portes y su equipo (Portes, 1981; 1997; Wilson y Portes, 1980) y su desarrollo del concepto de *enclave étnico* explican el valor que adquieren los mecanismos de solidaridad interna que se producen en los grupos de inmigración; mecanismos capaces de facilitar la integración laboral de sus miembros y de generar crecimiento económico en paralelo a los mercados de trabajo nacionales.

Por último, al igual que en el caso de colombianos en España, los emprendedores han sentido discriminación desde los autóctonos, fundamentalmente, por razones de género y color de piel.

Sí, la discriminación siempre, siempre, la he sentido, porque como te digo, por mi color de piel, mi forma de hablar, aunque hay mucha gente a la que le caigo bien, hay mucha gente también a la que le caigo mal, solo por ser negro (Luis, 31 años, barbería).

Bueno hay un tema súper delicado, la colombiana en chile está mal mirada porque el norte está muy lleno de prostitución y de delincuencia, entonces las chilenas piensan que les queremos quitar al hombre, una de las preguntas que más me hacen si mi marido es chileno o colombiano, pues entonces yo digo colombiano y le digo de broma que tranquila

que yo no le vengo a quitar el marido a nadie, hay mucho recelo en eso (Mauren, 36 años, pastelería).

La discriminación de género se encuentra asociada al comercio sexual, donde los medios de comunicación han tenido gran incidencia en el tratamiento de la información. Para Carmona (2000) muchas mujeres son engañadas con promesas de otro tipo de trabajo y luego forzadas a ejercer la prostitución mediante coacciones, amenazas, o exigencia de la deuda contraída en el viaje. Para otras en cambio, se trata de una decisión voluntaria para satisfacer las necesidades económicas que las motivaron a emigrar.

4.2.3. Tipología y localización de las empresas en Maule

En la región del Maule, el trabajo de campo fue realizado en la ciudad de Talca, zona centro sur de Chile. Los emprendedores colombianos que participaron del estudio fueron 15, de los cuales trece eran mujeres y dos hombres. Sus edades fluctuaban entre los 25 y 58 años con un promedio de 39 años, la mayoría de ellos se encuentran legalmente casados (7 participantes) o solteros (6 participantes) y tienen en promedio dos hijos. Se trata de personas que han permanecido en promedio 8 años en Chile. Respecto de su nivel educativo, ocho acabaron la educación secundaria, cuatro poseen estudios Técnicos y uno fue a la universidad. Desde el punto de vista de las redes de apoyo, nueve de ellos están junto con su familia en Chile, y comparten la actividad laboral.

Tabla 18

Descripción de actividad económica, colombianos en Maule

Actividad	Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio	Recibió ayuda	Horario/diario	Ingreso mensual en € (mín-máx)
Costurera	2015 / Sí	No	C/H 7 horas	580 – S/I
Hostería	2014 / Sí	No	C/H 14 horas	S/I – 5.000
Com. ambulante	2013 / Sí	No	C/H 11 horas	650 – 650
Masajes	2016 / Sí	Sí (prestamista)	C/H 10 horas	1.100 – 1.100
Manicure	2016 / Sí	Sí (pareja)	C/H 10 horas	450 – 450
Venta de jugos	2014 / Sí	No	S/H	900 – S/I
Fabr. Cervezas	2009 / Sí	Sí (familiar)	C/H 10 horas	S/I – 6.000
Venta de jugos	2013 / Sí	Sí (prestamista)	C/H 9 horas	3.600 – 3.600
Comerciante	2012 / Sí	Sí (amigos)	C/H 15 horas	1.400 – 1.400
Com. ambulante	2013 / Sí	Sí (amigos)	C/H 7 horas	1.500 – 1.500
Peluquería	2016 / Sí	No	C/H 10 horas	580 – 650
Comerciante	2017 / Sí	Sí (familiar)	C/H 8 horas	S/I
Hostería	2017 / No	Sí (suegra)	C/H 13 horas	S/I
Manicure	S/I Sí	No	C/H 12 horas	330 – 520
Almacén	S/I No	No	C/H 12 horas	S/I

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto del tipo de emprendimientos, ocho de ellos pertenecen al sector de comercio, por ejemplo, la venta de jugos, almacén de abarrotes; cinco emprendimientos asociados a servicios como costura, masajes, peluquería y dos hosterías. La mayoría tiene establecimientos fijos, como las peluquerías, la fábrica de cerveza o el almacén; mientras que los comerciantes ambulantes no tienen negocio establecido, ni tampoco regularizado.

Referido a la trayectoria para emprender, la mitad de los participantes ha tenido en su país de origen un padre o madre emprendedores y seis de ellos lo fueron en

Colombia.

Los negocios se caracterizan por tener muy pocos empleados y contar con productos cuya procedencia y clientes son mayoritariamente chilenos; salvo en algunas excepciones donde el mercado se ha instalado particularmente para los inmigrados colombianos, por ejemplo, los puestos de jugo, la hostería (comida típica colombiana) o el almacén que ha ido diversificando productos del país de origen.

Es importante señalar que la mayoría de los emprendedores colombianos ha trabajado inicialmente por cuenta ajena. Las mujeres se emplearon en labores domésticas y en servicios de ventas de retal, actividad masiva con sueldos y condiciones muy precarias, elemento que fue determinante para emprender sus propios negocios. Si bien las motivaciones para iniciar los emprendimientos son muy diversas, destacan la necesidad de mejorar sus condiciones de vida, el anhelo por tener algo propio, la conciliación familiar y por oportunidad; solo en dos casos, los participantes señalan haber llegado a Chile con la idea preconcebida de emprender, producto de sus competencias profesionales y experiencias previas.

4.2.4. Integración social y económica de los emprendedores en el Maule

Al igual que en el caso del Bío-Bío, los inmigrados colombianos están conscientes de que Chile tiene dificultades en el control de fronteras, situación que se agudiza por la falta de una política migratoria clara que proporcione lineamientos de acción a los distintos sectores públicos.

Llegarán muchos inmigrantes a Chile ya que es un país le brinda muchas posibilidades y no ponen ningún problema para ingresar al país, no hay un control migratorio muy riguroso, la mayoría viene con visa de turismo y después se quedan en Chile (Tania, 37 años, venta de jugos).

Yo creo que este país recibe todo lo que viene de fuera, no hay control, por lo que era un país que tuvo una libertad muy grande para recibir inmigrados por lo obsoleto de las leyes (Ángela, 35 años, comerciante).

La llegada de los inmigrados colombianos está relacionada con la proyección del país hacia el exterior, como un país estable y seguro. Algunos de los emprendedores señalan:

Sin duda que seguirán llegando más inmigrados ya que Chile brinda muchas oportunidades de trabajo y es uno de los países mejor posicionados de Latinoamérica en lo económico, es seguro, y tiene muy poca delincuencia, además la gente es muy respetuosa de la gente que viene de otros países (Ernesto, 43 años, fábrica cerveza).

Chile no la cambio por Colombia, a pesar de que están llegando otros extranjeros todavía es un país muy tranquilo, es un país que está estable económicamente y gracias a Dios aunque sea vendiendo pan como se dice, pero hay para comer, en cambio en mi tierra está cada día más horrible la situación, espero que Chile nunca pase por una crisis como la de Colombia (Fernanda, 47 años, manicura).

Esta situación contrasta con los informes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2018), cuando señala que si bien Chile es una economía relativamente estable y abierta, la baja productividad detiene el crecimiento del país**,** puesto que la mayoría de los trabajadores están empleados en actividades de baja productividad que contribuyen poco a agregar valor. El mismo informe señala que la limitada diversificación de la economía, tanto en términos de actividades como de mercados, deja a Chile vulnerable a las conmociones externas.

Cuando les preguntamos por qué decidieron emprender sus respuestas son diversas, no obstante, la mayoría de ellos coinciden en la precariedad de los empleos. Esto se debe a que los trabajos a los que ellos acceden son muchas veces en empresas donde no respetan la ley y se encuentran con una realidad indeterminada de incumplimientos.

Yo emprendí por varios motivos pero los principales son porque trabajando por cuenta ajena el dinero no me alcanzaba y me explotaban en el trabajo, y lo segundo es por querer tener más tiempo libre y no depender de un horario (Yenni, 36 años, venta de jugos).

Trabajé de vendedora de nichos en el cementerio un mes, trabajé en la venta de combustible los fines de semana por un mes pero el trabajo era mal pagado, muy explotado, media hora para comer como a las cuatro de la tarde, no, muy sacrificado (Ángela, 35 años comerciante).

Esta situación, desde nuestra perspectiva, guarda relación con la ausencia de una Ley migratoria en el país, ya que mientras no se regularice a los inmigrados, estos se encuentran más expuestos a trabajar en el mercado negro del empleo y el abuso laboral.

En el caso de los emprendimientos, los esfuerzos del Ministerio de Economía se han focalizado en favorecer entornos adecuados para este fin, y si bien se han inyectado importantes recursos a través de subsidios, estos no discriminan positivamente por origen cultural, instalando en los inmigrados la percepción de que no pueden acceder a ellos. De esta manera, los participantes del estudio declaran que no han contado con ayuda alguna y que el proceso de emprender lo han vivido en solitario.

Primero fue averiguar el tema legal para abrir el negocio, luego visitar a los distintos lugares que se requieren para abrir el negocio y por último después de ver tanta burocracia para iniciar el negocio lo abrí sin permiso alguno (Bellidys, 46 años, costuras).

Es muy distinto que en Colombia, allá primero te instalas con el negocio y después haces todos los trámites legales, acá es muy burocrático y muchos trámites que hacer para montar tu propio negocio. La verdad tuve muchas complicaciones para instalar mi negocio, desde los permisos municipales hasta los permisos de sanidad, son muy burocráticos y poco claro a la hora de darte información (Edgard, 37 años, hostería).

Las patentes, llevamos mucho tiempo parados sin poder trabajar además ya habían puesto otro giro en este local y nos tocaba cambiar prácticamente todo, en realidad por parte de la municipalidad fue muy complicado (Natalia, 36 años, hostería).

Las dificultades administrativas que se presentan al emprender, favorecen la economía sumergida, donde muchos establecimientos actúan al margen de la legalidad, situación que no ha sido creada por los inmigrados pero que se ve reforzada por su presencia. Esta vía es en la mayoría de los casos una única forma de supervivencia ante las trabas administrativas que suponen la primera concesión de permisos administrativos para sus emprendimientos, así como su renovación.

Durísimo, durísimo porque yo esos 10 años que trabajé a pesar de que tenía la libertad económica, siempre estuve al margen de impuestos, de lo tributario, de lo legal, o sea yo siempre trabajaba, compraba y vendía pero sin factura, sin nada y claro que me trajo consecuencias porque nunca pude tener un registro tributario, comercial y yo todo lo manejaba era en efectivo, vivía con miedo a que me asaltaran, muy mal (Ángela, 35 años, comerciante).

Como se puede observar, esta condición no les permite acceder a cotizaciones de la seguridad social, tampoco acceder a préstamos del sector financiero, en definitiva, no es un trabajo que permita una integración efectiva.

En el Maule, los emprendimientos también están marcados por la participación familiar, quienes aportan su fuerza de trabajo en las empresas familiares. Como plantea Garcés (2011), se trata de espacios comerciales como campo de relación del colectivo inmigrado, como lugares de acceso a recursos, como escenarios de cierta movilidad social, y como redes de apoyo y contención emocional que muchas veces es importante a la hora de enfrentar situaciones complejas.

Sí, trabajo con mi hija y mi yerno, ninguno tiene contrato, ya que solo le dedican un corto tiempo al día y solo cuando los necesito (Bellidys, 36 años, costura).

Tengo 5 personas trabajando conmigo, todos con contrato y uno de ellos es colombiano también, él es mi primo y trabaja como administrador del local (Edgard, 37 años, hostería).

Trabajo con mi familia, trabaja mi suegra que vende los jugos naturales, mi esposo trabaja en el área de postres y pastelería y un amigo de la familia se encarga de las malteadas, los helados. Aun no, pero esta semana se realizan los contratos porque igual mi suegra llego recién a Chile entonces ella tiene que tener todos sus papeles al día y la idea es que todos estemos en orden (Natalia, 26 años, hostería).

Si bien, en la mayoría de los casos se trata de redes de solidaridad intragrupales para el sostenimiento del negocio, también es cierto que les asiste la necesidad de reducir costos y evadir controles administrativos; prácticas que podrían acentuar la explotación del entorno familiar, la precariedad laboral y riesgos de la misma. En esta misma línea, hemos constatado que muchos emprendedores colombianos realizan contratos verbales dada su menor exigencia en términos salariales y de condiciones laborales, al menos en la parte inicial de sus emprendimientos, así como emplean contratos informales temporales por tratarse de integrantes de sus familias.

La discriminación también ha estado presente en la integración económica de los inmigrados colombianos en el Maule, especialmente, las mujeres.

Empecé a vender en la calle humitas, y después empezamos a vender pasteles y así empezó por muchos años. Luego ya mi primera hija empezó a ir a la universidad pero tuvimos la mala suerte que la gente nos insultaba y me decían que me fuera para mi país, que yo les quitaba a comida a ellas, me acusaban con la policía porque estaba informal, era ambulante. Lo más fuerte fue un día que me votaron el canasto con todos mis productos perdiendo todo. Mi hija me dijo que ella iba a dejar la universidad para poder trabajar y ayudar en la casa y yo le dije que no, que a mí no me importaba que me hicieran eso, pero que ella tenía que seguir estudiando, que no quería que a ella por no tener una profesión la humillaran. Luego

mis hijos salieron de la universidad y empezaron a trabajar ellas y empezaron a ayudar para la casa y pude dejar de vender en la calle y tener mi almacén (Miriam, 58 años, almacén).

En Chile, este caso es representativo de las mujeres pobres que se encuentran en condiciones laborales propias de la informalidad. Las mujeres están subempleadas y sus motivaciones suelen ser, costear estudios de los hijos o desarrollar un proyecto autónomo en algún momento de sus vidas. Esta escena, seguramente coincide con la trayectoria de una mujer local, no obstante, en el caso de las mujeres inmigrados, se les discrimina por ser pobres, mujeres e inmigrados, siendo más complejo en el caso de mujeres colombianas, que han tenido que sobrellevar el peso de una conciencia discursiva frente al cuerpo, la sexualidad y el destierro por la guerrilla.

Por otra parte, el cuerpo de la mujer colombiana se ve acompañado de una carga de erotismo racializado desde las representaciones sociales, que habitualmente es visto como elemento desestabilizador de la normatividad de las relaciones de otras mujeres y sus parejas. Una de las emprendedoras nos cuenta:

Siempre, por ser mujer, porque dicen que nosotras venimos a veces a quitar maridos o a prostituirnos. Cuando yo llegué a Chile, llegué a Santiago y me ubique en un hotel porque no tenía donde ir y esa fue la forma de pasar unos días mientras buscaba algo; y de repente llego la policía y me allanó. Lo que sí debo decir es que me he sentido más discriminada por mujeres chilenas que por los hombres, ellas siempre te miran feo por cómo te pintas o te vistes, piensan todo el tiempo que somos mujeres de mal vivir, que andamos buscando hombres (Fernanda, 47 años, manicura).

Las mujeres señalan que se sienten *hipersexualizadas*, a través de la presencia de representaciones de mujer promiscua y provocadora; situación que va acompañada quizás de la fuerte presencia de mujeres colombianas ejerciendo la prostitución en la zona norte del país. Mosquera (2007) señala que estos referentes contienen aspectos contradictorios en la representación de las mujeres colombianas, ya que cuando el énfasis se hace sobre el cuerpo sexuado, racializado y transgresor de normas sociales, lo que se está intentado es mostrarlas como inferiores.

4.3. Emprendimientos chilenos en España

Para conocer sobre los emprendimientos de los chilenos, nos focalizamos en la Comunidad de Andalucía, específicamente en Almería y Málaga. Esta región posee una larga experiencia migratoria producto de su particular ubicación geográfica como zona costera. La intensidad de estos flujos migratorios ha ido en aumento cada año, lo que podría explicarse por la heterogeneidad del mercado laboral, el rápido proceso de envejecimiento de la población y la precaria situación de los países que no han logrado superar brechas de pobreza y conflictos bélicos.

4.3.1. Tipología y localización de las empresas en Almería

La mayoría de los chilenos que participaron del estudio provienen de Santiago, capital de ese país, o bien de la zona central costera, Valparaíso y han permanecido en promedio 13 años en España. Los emprendimientos son impulsados principalmente por mujeres (*n* = 10), cuyas edades oscilan entre los 25 y 67 años.

En un primer análisis, podemos observar que la mayoría de los emprendedores posee estudios en educación superior, ya sea a nivel técnico, universitario o postgrado (véase tabla siguiente); no obstante, esta formación no se condice con el tipo de actividad que realizan, por ejemplo, una de las mujeres que tiene estudios universitarios se ocupa en el cuidado de adultos, mientras que otra de ellas imparte clases de baile.

Tabla 19

Actividad, género y nivel educativo de los emprendedores chilenos inmigrados

Género	Actividad	Nivel Educativo
M	Corredor de propiedades	Técnico
M	Cafetería	Secundaria
M	Cuidadora Adultos	Universitaria
H	Locutorio	Secundaria
H	Cafetería	Secundaria
H	Cafetería	Técnica
M	Corredor de Propiedades	Universitaria
M	Restaurante	Postgrado
M	Clases de baile	Universitaria
H	Servicio de limpieza	Secundaria
M	Comercio	Secundaria
H	Clases de Pádel	Universitaria
M	Servicio de limpieza	Técnica
M	Vendedora de joyas	Técnica
M	Tour privados	Postgrado

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. M = Mujer; H = Hombre.

Las actividades que realizan los hombres chilenos, se concentran en cafeterías, o son propietarios de un locutorio o imparten clases de pádel, existiendo un correlato con aquellas ocupaciones que tradicionalmente se han atribuido a los roles de género femenino y masculino, respectivamente.

La mayoría de quienes llegaron a Almería lo hacen acompañados de sus familias, con una historia de migración previa y con la experiencia de haber emprendido negocios en Chile, a pesar de ello, al llegar a Almería debieron trabajar por cuenta ajena para poder subsistir (*n* = 12). Las experiencias iniciales de trabajo son narradas por algunos de ellos:

Una vez por vacaciones fuimos a veranear, yo tenía familia en esa zona y estuve trabajando en un "Paki", lo que es aquí un almacén, como envasadora de uva, pero fue una temporada de verano, y luego ya cuando empecé a trabajar, siempre trabajé en comercios, dependienta de tiendas, de un club de video de alquiler de películas (Nathalie, 25 años, comerciante).

Cuando llegué aquí a España, pues lo primero que hice fue empezar a buscar y me encontré un trabajo de camarero, entonces empecé a trabajar a los 4 días de llegar a España, con lo cual a los 4 meses ya tenía mi tarjeta de residencia, autorizado para trabajar legalmente, entonces no me fue tan difícil trabajar, directamente me puse a trabajar de camarero en la hostelería (Carolina, 43 años, hostería).

La mayoría de los emprendedores está establecido y es titular de su empresa siendo principalmente los autóctonos sus clientes habituales. Manifiestan no tener necesidad de contratar personas para trabajar en sus negocios y señalan que la procedencia de sus productos es española. Cuando se les pregunta por sus horarios de trabajo, la mayoría reconoce no tener horario definido, sin embargo, dedican muchas horas a su actividad autónoma. Una de las entrevistadas señala:

Todo el día con el móvil, voy, vengo, busco, rebusco, llamo. Trabajo mucho, intento organizarme, intento. Entonces, intento planificarme, trabajo mucho desde el ordenador en casa de noche, o sea el tiempo en el que podría estar en la oficina y estar con el ordenador, lo dejo para la noche, por la tarde hago llamadas, veo mis emails, lo reviso. También sábados y domingos porque los domingos aquí normalmente hay mercadillos en Villaricos y va mucha gente, entonces muchas veces hacemos flallers *y repartimos* (Ángela, 46 años, corredora de propiedades).

El trabajo demanda esfuerzos adicionales que los chilenos están dispuestos a sobrellevar, incluso cuando se trata de vacaciones. Si bien algunos señalan tomarse algunos días, lo hacen sin desconectarse del todo del negocio. Otros simplemente pasan de ellas. Uno de los participantes señala:

Vacaciones nada, y si hubiésemos seguido fuerte, tampoco. Si tienes una empresa no puedes tener vacaciones, no puedes darle el beneficio de perder un día. Vale si te lo dicen, oye vete de vacaciones que lo voy a pagar, pero ese hombre tiene que tener a otra persona moviendo dinero para que tú puedas irte. El dueño no puede, tiene que tener mucho para poder tener vacaciones. El día que no trabaje es un día perdido, eso lo aprendí en EE.UU. que estuve hace 3 meses, allá se decía: "no tengo ganas de ir a trabajar me pido una semana de vacaciones". Pero amigo, cada día que no iba era un día que no ingresaba

dinero y sí gastos, y entonces perdía dos días. No te puedes permitir siendo empresario, si quieres ganar algo tener vacaciones siempre (Carlos, 44 años, cafetería).

Cuando se les consulta si recibieron algún tipo de ayuda para emprender sus negocios, un 55% indica que no, sin embargo, aquellos que tuvieron la suerte de contar con apoyos lo hacen principalmente a través de sus familias, de algún organismo oficial como el Ayuntamiento o la Junta de Andalucía o por medio del acceso a créditos. No han recibido capacitación solo su experiencia y asesorías externas (gestores, abogados).

Tabla 20

Ingresos de los inmigrados chilenos en Almería, por tipo de negocio

Actividad	Ingreso mínimo mensual (€)	Ingreso máximo mensual (€)
Alquiler de pisos	300	1.200
Desayunos, comidas, meriendas, cenas	12.000	15.000
Cuidado del adulto mayor	600	900
Internet, teléfono, tarjetas para llamar	1.900	1.900
Restaurante	1.000	4.000
Café	18.000	20.000
Alquiler y venta de propiedades	2.000	2.000
Restaurante	S/I	S/I
Clases de baile	600	800
Servicios de mantenimiento y aseo	1.600	1.600
Desayunos	2.000	2.000
Clases de pádel grupales e individuales	400	450
Servicios de limpieza	500	500
Servicio de masajes	80	100
Servicio turístico y alquiler	450	600

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. S/I= Sin información.

Sobre el ingreso que perciben los chilenos, es posible observar diferencias significativas. En efecto, algunos chilenos han logrado generar importantes recursos para subsistir y llevar una buena calidad de vida, mientras otros reciben ingresos muy precarios que deben complementar con trabajos por cuenta ajena, habitualmente de carácter esporádico.

Como se puede observar, los ingresos oscilan entre los 100 y 20 mil euros, siendo el promedio de 3600 euros. Los servicios asociados a comida, como restaurantes y cafeterías son los que generan mejores ingresos para los chilenos, mientras trabajos como el servicio doméstico, clases de baile, servicio de masajes, se encuentran por debajo del salario mínimo nacional.

Las actividades por cuenta propia que realizan los chilenos pueden ser agrupadas en servicios, comercio, rubro de comida y otros (véase tabla siguiente).

Tabla 21

Actividades desarrolladas por emprendedores chilenos

Actividades Generales	Número
Venta de servicios a personas y empresas	6
Comercio y venta de productos	2
Restaurante, cafetería y bar	4
Clases a personas y grupos	2
Construcción	0
Cuidado de adultos	1
Diversión y esparcimiento	0
Total	15

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia.

Algunos narran que han debido pasar de negocios por cuenta ajena a negocios por cuenta propia y viceversa. En la mayoría de los casos, situaciones familiares como la crianza de los hijos, o divorcios han desencadenado los cambios laborales. Una de las participantes comenta:

Cuando llego estoy dos o tres años sin trabajar para que los niños se adaptaran porque venían más o menos pequeños, para que se adaptaran a los colegios. Y luego sí, luego pusimos una croissantería, cerramos esa y abrimos otra más céntrica y estuve como cinco

años con ella, pero por el tema del divorcio la tuvimos que traspasar, ya luego empecé a trabajar cuidando personas. Siempre había querido trabajar por mi cuenta, lo que pasa que ya luego no la pude retomar porque económicamente me era imposible a mí sola montarla. Tenía que tener el dinero para un alquiler, pagar maquinaria, ya me era imposible, por eso me tuve que poner a trabajar cuidando personas. Pero mi idea siempre fue trabajar como autónoma (Pamela, 48 años, cuidadora de adultos).

Mientras la mayoría de los participantes señala no haber recibido apoyos para emprender, algunos apuestan por la actitud emprendedora como determinante para el éxito de un negocio. Uno de los chilenos comenta:

La situación pues eso que, si tú quieres hacer algo, lo puedes hacer, que te ayudan, te ayudan, pero ¿qué tipo de ayuda estás buscando? Que te monten un negocio y que te digan "venga y a lo tienes montado, ponte a trabajar", no es así, pero para nadie. Tienes que moverte tú, hacerlo tú, ¿que no te ayudan? pues nada sigue tu solo. Te frustras, te echas a llorar, no puedo seguir porque no me han ayudado, no, sigue tu solo y lo haces, ya está, o no lo haces, ya lo que tú quieras. Pero eso, la decisión siempre es tuya. Podría ayudarte, pues sí, podrían ayudarte. Bajando los autónomos, por ejemplo, a mí 300 euros de autónomos me parece que es mucho dinero, porque sí, me parece a mí que es mucho dinero (Eduardo, 36 años, cafetería).

Respecto de los principales clientes que tienen los emprendedores chilenos, la mayoría son españoles, aun cuando se trata de negocios turísticos o de alquiler. Con ello, los participantes consideran que aportan a la economía local. Una de las participantes explica:

Hemos empezado fuerte con los ingleses y los españoles han llegado un poco después, digamos, porque el público ingles recibe muy bien lo que es nuevo, porque la cocina propia de Inglaterra es una cocina ya de por sí fusionada. Y luego los españoles han ido viendo que es un momento de un poquito de cambio, porque por ejemplo en verano hemos tenido muchísimo turista español y hemos visto menos ingleses. Entonces estamos a la expectativa, sobre todo por lo que pueda producirse con el tema del Brexit (Carolina, 43 años, restaurante).

La mayoría de los emprendedores reconoce los efectos contextuales que inciden en sus negocios; aspectos políticos, económicos, nuevas regulaciones, cambios en el gobierno, crisis internacional, etc. Esta situación los pone en constante incertidumbre respecto de la continuidad de sus negocios. Una de las emprendedoras que se dedica al rubro inmobiliario señala:

Claro, claro, depende de la temporalidad, depende de la economía básicamente porque esto se vino un boom. O sea, la primera afectada, fue evidentemente, el mundo inmobiliario. Hasta que vino el tema de los bancos y la gente comenzó a comprar. Pero claro depende mucho de la economía, es muy sensible. Las elecciones, por ejemplo, este año nos han pasado factura porque la gente tiene una inseguridad tremenda, la gente no se atreve, no quiere, ahora vamos a ver si con esta mini estabilidad que parece ser que hay pues que el mercado toma confianza y la gente vuelve a invertir de nuevo. Estamos sujetos a eso (Cecilia, 62 años, corredora de propiedades).

Por último, situaciones como la entrada de la tecnología al mercado, la cantidad de impuestos que deben pagar, la falta de políticas gubernamentales de acompañamiento a los emprendimientos son temas recurrentes en los chilenos entrevistados. Frente a esta situación, les consultamos cuál sería la diferenciación del negocio frente a otros, encontrando respuestas bastante coincidentes entre sí. Uno de los chilenos señala:

Mira, este bar cuando lo hicimos no entraba nadie, estaba vacío, vacío todos los días. Pasamos un mes y seguía vacío y yo decía algo tenemos que hacer. Y este bar era el primero que poníamos una jarra de cerveza de medio litro más dos tapas por 3 euros y empezó a llenarse, a llenarse. Hubo una cosa también por las promociones y buena calidad en el producto y en la atención. Por eso buena calidad y atención al cliente (Carlos, 44 años, cafetería).

Aspectos como una relación personalizada empresario-cliente, experiencia en el rubro, eficiencia y menores costos son las principales diferencias que establecen con los negocios de emprendedores locales.

4.3.2. Integración social y económica de los emprendimientos en Almería

Las colonias de extranjeros en cualquier país del mundo buscan integrarse a la comunidad y esta integración la realizan a través de variadas formas, el propósito fundamental de cada individuo es permanecer en el lugar donde se ha instalado con mejores condiciones de vida que las que tenía en su país de origen.

Para el logro de este objetivo tan humano y meritorio, lo principal es tener un trabajo que permita satisfacer este deseo que solo tienen un factor de supervivencia asociado, sino que también, cada persona intrínsecamente mantiene la esperanza

de mejorar su calidad de vida, factor que ve expresado o materializa en educación, adquisición de nuevas culturas, aumento de su patrimonio a través del ahorro, adquisición de bienes y en algunos casos remesas o retribuciones para sus familiares en su país.

Para aproximarnos a las motivaciones de los inmigrados chilenos para emprender, podemos observar respuestas diversas, todas ellas relacionadas con sus historias de vida. Lo cierto es que, la mayoría de los participantes indicó que siempre tuvieron una idea preconcebida de tener un negocio. Una de las chicas que montó un bar señala:

Porque deja mucho dinero, más que la hostelería, no tienes cosas que caduquen o que tengas que tirar, no hay mucho gasto, la contribución es muy alta, la luz es muy alta yo aquí pago 2.000€, allí el aire acondicionado el ordenador todo el día y 70€ al mes. Hay diferencias, yo me tengo que tirar toda la mañana para hacer 100€ y él en un cliente hace mil o dos mil euros. La mañana más mala 300 la tarde más buena 6.000 (Laura, 33 años, cafetería).

El desempleo y las dificultades para encontrar un trabajo por cuenta ajena también motivaron a algunos chilenos a emprender. Una de las chicas comenta su situación:

Estuve trabajando en un crucero [5 meses] *antes de venirme aquí* [Granada], *voy a cumplir un año en esto, pero ya cumplí 2 años en Granada y el primer año como por así llamarlo estuve trabajando. Desde intentando ser comercial a puerta fría de Endesa, Iberdrola y todas esas cosas, pasando por bares de tapas, obviamente ninguno me daba de alta porque son así ahora, y hasta que bueno ya después por empresas privadas no sé, en maquillaje, me metí en una empresa de turismo aquí. Ahí sí que no me gustó porque el dueño era un idiota y prefería estar sin trabajo que trabajar con él y de ahí me metí al tema de los apartamentos turísticos y dije: bueno de aquí mientras no encuentre trabajo, me moveré con esto y poco a poco si no te sale trabajo te vas motivando porque si seguís haciendo lo mismo todo el tiempo uno se aburre* (Josefina, 28 años, tours privados).

Por otra parte, los chilenos han debido sortear una serie de dificultades para emprender, lo que ha ido definiendo también su perfil emprendedor. En términos generales, los chilenos poseen una visión positiva respecto de los negocios impulsados en Almería, así como de las relaciones comerciales y personales que establecen con sus habitantes. En un alto porcentaje (87%) señalan no haberse sentido nunca discriminados por los locales y, por el contrario, consideran que son un aporte para la economía local. Algunos relatos que dan cuenta de ello:

Bien, yo que sé, siempre me he sentido cómodo la verdad, aquí en Almería nunca me he sentido, yo que sé, será porque la gente de aquí es así, pero siempre me han tratado bien, o sea, al contrario, ninguna queja. Quizás, quizás en el pueblo en Lucainena. Sí, siempre hay gente pues eso de pueblo, quizás un poquito más cerrada, que se yo, allí pues viven muchos abuelitos y gente mayor y que los fines de semana van los jóvenes para allá, pues siempre hay algún abuelo que dice ¿oye y por qué no trabaja mi nieto que es de aquí? Pero poco más (Diego, 27 años, clases de pádel).

Es que es lo que te digo, yo siempre, siempre, siempre he tenido una acogida increíble, o sea con los españoles, nunca he sentido que alguien me hubiera dicho "aaah es que tú eres chilena, una inmigrante" o sea, a lo mejor me han dicho, pero de broma, ¿me entiendes? Y a lo mejor con los argentinos en la clase nos bromeamos unos a otros porque tenemos esa pulla (risas). Nunca, nunca, o sea muy bien (Marcela, 43 años, clases de baile).

Ha sido posible observar algunas experiencias aisladas de discriminación que se encuentran asociadas a rasgos físicos, también a la forma de vestir o de actuar de los emprendedores. Una mujer narra haber sufrido discriminación proveniente de un argentino, quien le dijo de manera despectiva que era una indígena, que se devolviera a su tierra. Josefina cuenta un episodio donde se sintió violentada:

Sí me pasó, cuando ayudé a una ex compañera de Play, granadina, y le dije "Vente a trabajar conmigo en los apartamentos". Cometí un error. Te comenté de este tío machista que fui a la entrevista y tal, que al final no me seleccionó, pues me llamó pa *hacer un trabajito de ayudarle con una limpieza de una casa, no sabíamos que la casa había estado ocupada durante 4 meses y estaba mal, y resulta de que esta chica cuando terminamos en el trabajo, que no lo hicimos al 100% por las condiciones en que estaba la casa, este señor la llama y ella en vez de decir "Sí, sí, ya hablo con ella…", va y le suelta: "Ya te lo dije, que esta es sudaca, que era guarra, cómo confías en ella, deberías haber confiado en mí desde el comienzo y tal" y gracias a eso yo perdí un trabajo, unos mil y pico perdidos* (Josefina, 28 años, tour privados).

Cuando les preguntamos a los participantes sobre las facilidades para emprender sus negocios, la mayoría indicó que la recomendación entre clientes era un aspecto muy positivo para el desarrollo de sus actividades comerciales, también destacan las asesorías, aunque en la mayoría de los casos han sido por cuenta propia y no obedecen a una política de acompañamiento de los negocios de inmigrados. Lo mismo ocurre con los equipos técnicos que apoyan los emprendimientos, estos no son provistos por los organismos locales, sino que son contratados por los

emprendedores, por ejemplo, gestores o abogados que facilitan la gestión administrativa y financiera de los negocios. Una de las participantes cuestiona el sistema diciendo:

Ya es una cosa desproporcionada, ponen muchas trabas, muchas pegas para poder poner lo que es un negocio establecido legalmente como todos quisiéramos (Ángela, 46 años, corredora de propiedades).

En opinión de los participantes, a los españoles les asiste el sentimiento de que los extranjeros reciben más ayudas que ellos a la hora de emprender negocios, lo que les parece injusto. Adicionalmente, afloran los prejuicios asociados al status migratorio, donde los nativos suelen pensar que los latinos debieran ocuparse en tareas menos cualificadas.

Algunas de las entrevistas evidencian una cierta diferenciación por origen cultural que determina la forma en que los autóctonos se relacionan con los inmigrados. Ángela indica:

Yo creo que va todo en la confianza porque cuando la gente ya te conoce, se abre y si te puede ayudar te ayuda; a lo mejor con los latinos no hay tanto rechazo porque como mezclados con los de acá, pero yo si miro, en mi trabajo que yo desempeño que la gente, los españoles tienen su distancia mucho con los marroquís, con los rumanos. Yo por ejemplo cuando yo he tenido un piso y le pregunto al propietario, ¿Qué perfil de cliente quiere? y me dice mire no me traigas ni moros, ni rumanos, qué se yo y unos cuantos más. Entonces, yo ahí si veo un poquito de discriminación con esas razas. O tampoco quieren negros (Cecilia, 62 años, corredora de propiedades).

Dentro de los obstáculos que son mencionados por los chilenos se encuentran la falta de cooperación con otros empresarios del mismo rubro, altos costos para implementar, créditos con intereses altos y la inestabilidad económica del país debido a la crisis.

Por último, en las entrevistas solicitamos a los chilenos que puedan proyectar no solo su propio trabajo por cuenta propia, sino también cómo proyectan la migración en el país y las repercusiones para la economía local. Al respecto señalan que se generará un mayor retorno de la migración, se diversificarán los mercados (agricultura); algunos piensan que los inmigrados se irán a otros países de Europa. También sostienen que la crisis generará un freno natural de la migración, asociado a políticas más restrictivas de la Comunidad Europea donde el rubro inmobiliario se

verá afectado. Es interesante descubrir la relación entre fiestas culturales, gastronomía con el éxito (o no) económico del país. Para los chilenos, los bares siempre generarán dividendos positivos. Llaman a reinventarse y generar competencia, aun cuando reconocen que el bajo apoyo del Gobierno a los emprendimientos inmigrados se mantendrá generando el cierre o traslado de los negocios.

4.3.3. Tipología y localización de las empresas en Málaga

Los emprendedores chilenos que participaron del estudio en Málaga fueron 11, de los cuales tres eran mujeres y ocho hombres. Sus edades fluctuaban entre los 28 y 70 años con un promedio de 44 años. Solo cuatro de los participantes se encuentra legalmente casado y ocho de ellos tienen hijos, siendo el promedio un niño/a por familia.

Estos emprendedores chilenos han permanecido en promedio 18 años en Málaga y poseen un buen nivel educativo, lo que nos habla de una migración cualificada. En efecto, la mitad posee estudios universitarios y uno de ellos además estudió un máster. Desde el punto de vista de las redes de apoyo, seis de ellos están junto a sus familias en Málaga y siete de ellos tuvieron padres emprendedores en Chile, aunque no habían desarrollado actividades laborales por cuenta propia en ese país. La mayoría de ellos proviene de Santiago, capital de Chile y tomaron como opción desde su llegada a España impulsar un emprendimiento, por ejemplo, prestando servicio de aseo o impartiendo clases particulares.

Tabla 22

Descripción de actividad económica de chilenos en Málaga

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Kiosco	1998 / Sí	Sí (banco)	S/H 12 horas	S/I – S/I
Centro de masaje	2016 / Sí	No	S/H 14 horas	S/I – 2.400
Hostelería	2014 / Sí	No	S/H 12 horas	8.500 – 12.000
Entrenador personal	2004 / Sí	No	S/H 6 horas	S/I – 1.200
Hostelería	2008 / Sí	No	S/H sin límite	200 – 1.500
Guía turístico	1972 / Sí	No	S/H sin límite	S/I – 2.500
Profesora de baile	2014 / Sí	No	S/H sin límite	200 – 400
Profesora de inglés	2011 / Sí	Sí (padres)	S/H sin límite	240 – 260
Limpiador /pintor	2000 / Sí	No	S/H 6 horas	S/I – 1.000
hostelería	1989 / Sí	Sí (familia)	S/H 8 horas	S/I – 3.000
Ventas de repuestos	1983 / Sí	Sí (familia)	S/H 11 horas	S/I – S/I

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Solo dos emprendedores chilenos informaron haber realizado algún tipo de capacitación vinculada a sus emprendimientos, lo que implica que la mayoría de ellos se ha ido formando desde la experiencia y ha ido aprendiendo sobre la marcha cómo gestionar sus propios negocios.

Respecto del tipo de emprendimiento, cuatro de ellos pertenecen al sector de comercio y venta de productos, por ejemplo, venta en un kiosco, limpiador de cristales; mientras que otros se dedican a dar clases particulares de inglés, guitarra o baile.

Los horarios de trabajo para todos los participantes son extendidos, lo que implica desarrollar actividades laborales de lunes a domingos, y verse privados en algunas ocasiones de tomar vacaciones. En sus entrevistas, mencionan importantes proveedores en sus emprendimientos como es el caso de Frigo, Amstel, Nike, Teka o Eroski, que son transnacionales en sus respectivos rubros.

Es importante señalar que seis de los emprendedores chilenos trabajó inicialmente por cuenta ajena, no obstante, decidieron emprender porque sus sueldos no eran suficientes para satisfacer las necesidades que tenían. Algunos de ellos quedaron sin empleo con las crisis que afectó al país, mientras solo dos expresaron haber llegado al país con la idea preconcebida de instalar un negocio por cuenta propia.

4.3.4. Integración social y económica de los emprendimientos en Málaga

En términos generales las experiencias de los inmigrados emprendedores chilenos es positiva en Málaga. Señalan que las características geográficas, sociales y culturales de la región juegan a favor de sus emprendimientos. Uno de ellos señala:

El campo está en desarrollo, es muy positivo, estamos en la mejor zona para desarrollar la venta y el masaje, no hay mejor zona que esta, me refiero a Málaga, por el ámbito de nutrición Málaga es la capital de Andalucía del deporte, aquí es donde hay más deportistas que en toda España y ahí nosotros también entramos a jugar en el tema de nutrición y de masajes, van las dos cosas de la mano, yo quiero ser el pionero de implantar el tema de la nutrición y el tema del masaje (Joaquín, 28 años, masajista).

Esta es una ciudad hostelera, aquí tienes que pensar en torno a los tres días, insertarte rápido en torno a la hostelería, creo que es el modelo a seguir, el ayuntamiento es la línea que sigue, la diversión, pasarlo bien, el sol, la playa, bares, copas, comer bien, esa es la línea (Matías, 30 años, hostelería).

Los entrevistados señalan que estas mismas condiciones han motivado sus emprendimientos, por ejemplo, en el caso de Matías que se inició producto de encontrar un alquiler a bajo costo en una zona de alta demanda por los turistas. Existe evidencia empírica que señala que los inmigrados no necesariamente se ven forzados a generar autoempleos (como *proxy* de emprendimiento), sino que hay condiciones que les incentivan (factores *pull)* como en este caso (Wayland, 2011).

Bueno, yo siempre tuve ganas de montar un negocio, siempre estaba ahí soñando, soñando, hacía proyectos para más o menos lo que quería hacer, no tenía ni un duro, pero yo me lo creía todo y escribía y hacía diseños de cómo iba a ser el restaurante, hasta que uno de mis socios, teníamos unos pocos de ahorros y hemos cogido esto casi gratis y así salí de autónomo, por mi parte sin dinero (Matías, 30 años, hostelería).

Un aspecto que destaca de los empresarios chilenos es su mentalidad positiva frente a nuevos desafíos, toman sus experiencias (positivas y negativas) como un aprendizaje permanente, siempre están pensando en cómo mejorar y proyectar sus emprendimientos. Matías además de la hostelería alquila pisos a turistas y ya piensa en cómo vincular todos estos negocios.

Yo creo que voy a montar un hostal, con terraza arriba y restaurante abajo y después voy a montar charlas para empresarios, que quieren que en sus negocios les vaya bien, voy a explicar a través de mi experiencia, herramientas que son útiles, para llevar bien a los trabajadores, para que todo vaya bien, una especie de coaching, pero mi respaldo es que mis negocios van bien y la gente que está conmigo está contenta (…) yo espero que mis negocios se unan, yo tengo pisos, la gente va a mis pisos de vacaciones, y vienen también a mi bar y viceversa, gente que vienen al bar, me dicen, ah, mira, ¿tú tienes pisos? y se van juntando los negocios y un hostal con restaurante y bar, es el negocio perfecto, se quedan en tu hostal, comen y se van de copas en tu hostal y haces que todo el dinero que gasten ellos llegue a ti (Matías, 30 años, hostelería).

Tal como señalan Baltar y Brunet (2013) hay inmigrados que emprenden porque detectan oportunidades para iniciar su propio negocio. Uno de los emprendedores narra:

Estuve muchos años trabajando en una empresa de frutos secos y cuando me despidieron comencé a buscar trabajo y no encontraba. Fue en ese momento cuando un amigo chileno que también vivía en Málaga me informó de un quiosco que estaban vendiendo en El Palo. [barrio de Málaga]*, pensé que eran una buena oportunidad para hacerme autónomo* (NN, 56 años, kiosco).

Cuando les preguntamos sobre los obstáculos para emprender, un tema que aflora es la falta de papeles cuando se llega al país, vale decir, la regularización de la condición migratoria. Esta situación, los hace vulnerables a la explotación laboral, como fue el caso de un chileno que si bien reconocía que su empleador lograba resolver cualquier problema derivado de la falta de documentos para ayudarlo, simultáneamente se negaba a contratarlo para que no se fuera de su lado.

Necesitaba los papeles, yo no me meto en problemas, ni nada, yo sabía que si me paraba la policía y me los pedían yo llamaba a mi jefe, y como él era abogado, era conocido, no iba a tener problemas, pero vi que él se aprovechaba, me pagaba bien, pero se aprovechó de esa situación, yo por ejemplo no tenía seguridad social. Un día tuve un accidente y me llegaron al hospital, yo le decía, doctor yo no tengo papeles y me dice, no te preocupes yo

llamo a José y ya. Él me ayudaba, era bueno, pero no me daba los papeles para que no me fuera a otro gimnasio (Fernando, 44 años, entrenador personal).

Los impuestos y la financiación son obstáculos administrativos que han debido enfrentar los inmigrados chilenos a la hora de emprender. En efecto, la literatura señala que los problemas de financiación han constituido uno de los temas más debatidos y polémicos, especialmente para los emprendedores, que no siempre pueden contar con suficientes fondos propios para cumplir con sus propósitos de expansión.

Yo no soy de las personas que esperan que todo te lo den, pero si bajan un poquito los impuestos más gente se arriesgaría, porque en que pagas la seguridad social, el autónomo, el local, es que se te va todo, si bajaran por lo menos un poco, para que la gente pudiera emprender algo, yo creo que ayudaría mucho (Ximena, 44 años, hostelería).

Los inmigrados llegan con poco y nada de dinero para intentar montar su empresa y aquí ven que los costes son muy altos, imposible. Tienen que intentar o bajarlos, reducirlos, es que es demasiado, son unos costes muy altos, por lo menos para mi gusto, yo lo veo complicado (Francisca, 29 años, profesora de baile).

El factor económico es clave para el éxito de un emprendimiento (Keasey y McGuiness, 1990), por lo tanto, es posible suponer que la imposibilidad de financiamiento inhibe el crecimiento.

La diferenciación de los negocios de chilenos y españoles es atribuida a la personalidad de los emprendedores. Este perfil está definido por una actitud positiva, perseverancia, empatía con el cliente y mucho esfuerzo.

Es lo que los mismo propios alumnos me han dicho, me han comentado que yo me pongo en el lugar de ellos, que muchas veces los profesores van, dan su clase y a lo mejor no la personalizan tanto. La diferencia conmigo es que al tener yo pocos alumnos tengo la oportunidad de al menos corregirlos que a lo mejor otros profesores no pueden hacer, porque tienen muchísimos alumnos. Les digo equivócate, que fue lo que a mí me pasó, yo equivocándome es como he llegado a donde he llegado (Francisca, 29 años, profesora de baile).

Fuentes y Sánchez (2010) han estudiado algunos rasgos comunes a los emprendedores destacando características psicológicas como la originalidad, moderada aversión al riesgo, necesidad de logro, la autoconfianza, empatía y el

optimismo. Estas mismas características los hace sentir aceptados por los autóctonos, integrados y muy pocas veces excluidos de la vida social.

Me han hecho notar diferencias, pero en la forma de hablar, de forma curiosa, la mayoría de las veces, por saber de donde era. Pienso que el chileno es el que menos problema tiene en ese sentido porque nuestra forma de hablar es igual (…) me he sentido como en casa, todo ha sido beneficio, nunca he encontrado una mala cara, ni una mala atención, en absoluto, todo ha sido para bien (Roberto, 70 años, guía turístico).

Por otra parte, las entrevistas nos muestran cómo ven los emprendedores chilenos a los malagueños, cuestión que no deja de ser curiosa porque muestra las diferencias culturales, plantea aquello que no quieren ser:

Los malagueños son flojillos, no les gusta trabajar mucho, les gusta trabajar poco, tienen ganas de otras cosas, salir de cañas, playa, a los malagueños en general les falta visión, perspectivas, a ellos les da igual, solo quieren comprarse un coche, ponerse bonitos, ganar ochocientos euritos y ya son felices (Matías, 30 años, hostelería).

La representación de prejuicios de los chilenos guarda relación con la exclusión social, que puede darse en distintas direcciones. En este caso, podría llevar a una marginación de la vida social. Por último, las expectativas de futuro de los inmigrados chilenos dejan entrever que los procesos migratorios se desacelerarán producto de la situación del país. También reconocen que la economía depende mucho de las decisiones que tome la Unión Europea:

Ahora es a la inversa, son los españoles los que se están yendo a Chile y los propios chilenos se están volviendo también, ya solo quedan en Málaga unos 1.500 chilenos, están yendo a Chile a buscar trabajo, si vienen se insertarán en el sector servicios y construcción. Pero solo vienen ahora los que no está cualificados, un ingeniero para que se va a venir si allí tiene trabajo y le pagan mejor que aquí (NN, 56 años, kiosco).

Todo lo que pase con nosotros depende de la Unión Europea, porque si tiene prioridad la ultra derecha pues nos vamos a tener que ir todos, ya no es España es la Unión Europea (Fernando, 44 años, entrenador personal).

Tal como lo señala el Gobierno español la Unión ha puesto en marcha una serie de políticas para desarrollar el mercado único. Estas políticas constituyen líneas de actuación que la Unión decide seguir en determinados ámbitos, que afectan directamente a la vida de los ciudadanos y de las empresas como es el caso de España.

4.4. Emprendimientos españoles en Chile

Una diferenciación importante para las políticas de emprendimiento en Chile, es que si bien no discriminan positivamente por origen cultural, sí lo hacen en función del talento. De esta manera, existen programas de Gobierno que buscan atraer migración cualificada, otorgando subsidios a fondo perdido y facilidades para que ideas de base tecnológica lleguen al país desde el extranjero. Asimismo, si crear una empresa en España puede tardar un mes o más, en Chile esto puede llevar 5 días y un día si se hace online.

La motivación de las políticas también es diferente. Mientras que España incentiva la creación de empresas porque necesita reducir las altas tasas de paro, sobre todo juvenil, Chile lo hace porque se ha propuesto acabar la década con el estatus de país desarrollado. Y su Gobierno ha entendido que eso pasa no solo por invertir en escuelas, hospitales y carreteras, sino también por crear un ecosistema de apoyo al emprendimiento[3].

La migración española en Chile se puede clasificar en dos grupos, determinados ambos por la crisis económica de los años 2008-2012. Antes de este periodo, muchos españoles se establecían en Chile con el propósito de extender sus capitales y establecer servicios que no estaban disponibles para los locales. Luego de la crisis, muchos jóvenes, en su mayoría recién egresados de las universidades, debieron salir del país para encontrar trabajo, siendo uno de los destinos Chile. La migración española se puede caracterizar entonces por su cualificación en ambos periodos, sin embargo, mientras los primeros optaron por establecerse definitivamente en Chile (por ejemplo, los empresarios españoles en Santiago promedian 21 años de residencia en el país); los jóvenes que llegaron producto de la crisis optan por una residencia temporal, ya que la mayoría tiene en perspectiva retornar cuando las cosas mejoren en su país.

4.4.1. Tipología y localización de las empresas en Santiago

Los casos de españoles emprendedores en Santiago fueron cuatro, tres hombres y una mujer, todos ellos con emprendimientos en hostería y con una residencia

[3] Diario *El País*, disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2013/11/08/emprendedores/1383929490_298500.html. (Consultado 21 de noviembre 2019).

promedio de 21 años en Chile. Se trata de inmigrados entre los 40 y 61 años de edad, con estudios universitarios y de postgrado, por ejemplo, en ingeniería, teatro o gastronomía.

Tabla 23

Descripción de actividad económica, españoles en Santiago

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Hostería	2001	Sí (banco)	S/H (15 horas)	S/I
Hostería	1994	No	S/H (10 horas)	S/I
Hostería	2002	No	S/H (14 horas)	17.000
Hostería	2013	No	S/H (15 horas)	S/I

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto de su estado civil, tres son casados y uno enviudó; provienen de Barcelona, País Vasco, Murcia y Asturias, tienen en promedio 2 hijos y se acompañan de sus familias en Chile. En todos los casos no tenían emprendimientos propios en España, aun cuando sus padres si eran emprendedores en ese país.

Aunque todos emprendieron por idea preconcebida, trabajaron por cuenta ajena en los primeros años, siempre en el rubro de hostería.

Si bien no informaron sus niveles de ingreso, el rubro de la hostería deja importantes dividendos en Chile, siendo la segunda actividad económica del país. Todos los emprendedores tienen comercio establecido, no tienen horario establecido y trabajan en promedio 13 horas diarias, dejando tiempo para el ocio y vacaciones, todos tienen empleados en sus empresas.

4.4.2. Integración social y económica de los emprendimientos en Santiago

Los emprendimientos para los españoles se sucedieron de manera espontánea. Uno de ellos, llegó a Chile por un sabático y le gustó el país, vio mucho potencial y

necesidades en ámbitos como el turismo y la gastronomía. Esto le llevó a pensar que sería una buena alternativa instalar un restaurant. La diferenciación con lo existente era precisamente promover la cocina española, desde un nativo.

En ese tiempo no había muchos restaurantes españoles y los que había no tenían nada de eso, no solo en calidad de los productos sino también en la cultura y lo que rodea a una buena mesa. Nosotros tenemos una tradición y los platos hablan de lugares, personas, historias, mi idea era llevar eso a Chile y de paso ganar dinero siendo autónomo (Edgard, 35 años, hostería).

En caso de la mujer emprendedora fue diferente ya que tenía familia en Chile y ellos ya tenían un negocio establecido de comida, por lo cual simplemente continuo con una tradición familiar, el apoyo de ellos fue fundamental porque todos los trámites se hicieron mucho más expeditos, otros ni siquiera fue necesario hacerlos porque ya habían sido realizados por su padre.

No quería depender de nadie y me interesaba tener un sueldo que me permitiera vivir a gusto, mantener la vida que tenía en España, viajar, tener buenas vacaciones, una casa propia, entonces, cuando mi padre me planteó la idea de ser autónoma en su mismo rubro acepté de inmediato y aquí estoy. Todo fue muy fácil gracias a él (Carolina, 45 años, hostería).

Para Estrada (2013), Chile resultaba de interés para quienes querían incursionar en actividades de pequeños empresarios, especialmente como comerciantes, en una sociedad que estaba experimentando un creciente desarrollo urbano y requería de servicios que no siempre atraían a la población nacional. De allí que quienes poseían capacidades empresariales y estaban dispuestos a enfrentar los sacrificios que este tipo de actividades imponían tenían la oportunidad de hacerlo.

Las similitudes en los productos, sabores y platos ha sido un elemento que ha favorecido los emprendimientos de los españoles en Chile.

Yo creo que los chilenos ven bien este tipo de negocios de comida española porque tiene mucho parentesco con la comida chilena, por eso las personas se sienten cómodas en nuestro local (Carolina, 45 años, hostería).

Los emprendimientos españoles en el sector gastronómico han puesto un valor a la identidad española en el país, a través de los distintos tipos de productos, la historia que hay detrás, inmigrados que hayan llegado, productos únicos de la región y, en

definitiva, todo esto va agregando valor patrimonial, la comida como un puente entre la cultura local y la de origen.

Cuando se les consulta sobre las dificultades que han encontrado para iniciar sus emprendimientos, los inmigrados españoles señalan la burocracia de los sistemas públicos y la falta de integración de los sistemas de información (por ejemplo, entre el Servicio Impuestos Internos y el Ministerio de Salud), que hacen perder mucho tiempo.

Los españoles creen que seguirán llegando inmigrados durante los próximos años y que se insertarán, como hasta ahora, en las zonas mineras, especialmente en el norte del país. Respecto de sus compatriotas señalan:

Es difícil que sigan llegando españoles porque la situación económica de allí ha mejorado mucho, al menos se ha estabilizado, de hecho muchos amigos están retornando porque no se acostumbraron, se añora el buen café, las tapas, los bares (Carolina, 45 años, hostería).

Respecto de experiencias de discriminación en Chile, señalan que muy por el contrario, se han sentido aceptados y acogidos. Esta situación, se puede explicar desde la historia de Chile, con la llegada de los conquistadores, donde se valoraba y favorecía la llegada de inmigrados provenientes de Europa bajo el supuesto de mejorar "la raza", idea contenida en un falso imaginario del sujeto hegemónico blanco europeo que supera los procesos de mestizaje y negritud de aquel tiempo. Estas ideas, siguen vigentes en el país, aunque en menor medida, pero lo cierto es que el chileno típico adopta comportamientos de sumisión frente al colectivo español, además de una sobrevaloración que atribuye a su origen cultural.

4.4.3. Tipología y localización de las empresas en Bío-Bío

Los casos de españoles emprendedores en la región del Bío-Bío fueron seis, cinco de ellos residen en Concepción y uno en la ciudad de Chillán. Respecto del género, cuatro emprendedores eran hombres y dos mujeres, desempeñándose en los rubros comerciales y de servicios. Solo uno de ellos, tiene un emprendimiento en hostería. Los emprendedores españoles tienen una residencia promedio de 16 años en Chile. Se trata de inmigrados entre los 31 y 58 años de edad, con estudios universitarios y de postgrado, por ejemplo, en ingeniería o gastronomía, mientras que dos solo finalizaron la educación secundaria, precisamente los que se dedican

a los rublos de vidriería y mueblería.

Tabla 24

Descripción de actividad económica, españoles en Bío-Bío

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Instalación eléctrica	2011/ Sí	Sí	C/H (6 horas)	950 – 1200
Servicio automotriz	1999/ Sí	Sí	C/H (10 horas)	S/I
Hostería	2015/ Sí	No	C/H (9 horas)	3.500 – 3.500
Vidriería/hojalatería	1990/ Sí	Si	S/H (10-14 horas)	S/I
Clases de equitación	2013/ Sí	No	C/H (8 horas)	S/I – 1.200
Mueblería	2014/ Sí	No	S/H (8 horas)	S/I -1.500

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto de su estado civil, uno es casado, cuatro se encuentran solteros y uno divorciado; tienen en promedio 1 hijo, cuatro de ellos tiene familia en Chile y la mayoría no tenía emprendimiento propio en España. La mitad de los inmigrados españoles trabajó inicialmente por cuenta ajena; mientras que los tres que emprendieron desde su llegada recibieron ayuda para sus negocios de la mano de familiares.

4.4.4. Integración social y económica de los emprendimientos en Bío-Bío

El caso de los emprendedores en Bío-Bío es bastante diferente al de los españoles en Santiago, sus motivaciones para emprender son distintas, mientras los primeros lo hicieron por oportunidad, los españoles en Maule emprenden mayoritariamente por necesidad y, las experiencias a la hora de iniciar un emprendimiento, están

marcadas por procesos administrativos lentos y engorrosos. Uno de los emprendedores narra:

No me quedó más opción que trabajar de forma independiente, más que nada por mi edad y mis enfermedades (es una persona mayor), es muy difícil que alguien te contrate y además que te contraten bien, hay gente que me ha ofrecido trabajo con el título SEC, yo puedo firmar boletines de luz y todo, es decir yo estoy acreditado por la súper intendencia de electricidad y lo máximo que han ofrecido son 360.000 mil pesos (420€) al mes entonces siempre dije que no, si con 4 trabajos yo me saco eso, entonces para que voy a estar todo el mes 50 horas a la semana (Agustín, 58 años, electricista).

La mayoría de los inmigrados en Bío-Bío ha debido pasar diferentes obstáculos para iniciar las actividades comerciales, permisos en distintas unidades, ajustes a las propiedades, permisos de salud, y luego los costos iniciales asociados a la publicidad.

He debido pasar muchos obstáculos, peticiones de los bancos, permisos, este es un local que hicimos de nuevo desde el suelo y eso conlleva los permisos para creación de un local comercial, desde los permisos de salud hasta los permisos municipales. Ahora mismo estoy con los temas de propaganda que es carísimo y que tiene muchas restricciones de uso (Juan Carlos, 39 años, servicio automotriz).

A estas dificultades se suma la falta de información, que es un problema muy característico de las instituciones públicas que derivan de un lado a otro, así como van solicitando nuevos requerimientos conforme vas cumpliendo los primeros.

Yo creo que el cambio cultural es abismal, muchas cosas te sacan de quicio directamente pero bueno hay que tener tolerancia en ese sentido, pero lo que yo encuentro más grave es el trabajador gubernamental o de los ayuntamientos que tienen que guiar a la ciudadanía en general y que no den una información correcta, eso lo encuentro muy mal y hace que el sistema colapse, ese es un tema que habría que solucionar ya (Katherine, 32 años, hostería).

Los emprendimientos requieren de financiamiento, en la mayoría de los casos los autónomos acuden a sus familias y amigos, algunos buscan el financiamiento en el sistema bancario y otros simplemente no han logrado establecerse por este motivo.

No tengo mi negocio de forma formal todavía, pero lo más complicado son los créditos, he debido empezar con algunos ahorros, los bancos no te dan nada, por las visas y por como se dice en Chile el sistema, es el sistema, conseguir un financiamiento para poder empezar

con fuerza un negocio es imposible, luego muchas instituciones como el Corfo es para negocios innovadores, no hay una institución que se dedique y diga, vamos tu eres un emprendedor, tú eres de mueblería, venga vamos yo te voy a ayudar, no hay ayuda para emprendimientos de este tipo (José, 44 años, mueblista).

Los inmigrados españoles señalan en sus entrevistas que existe una precarización laboral y que es distinta según sea el colectivo inmigrado, existiendo una diferenciación, asociada al estatus de los españoles versus otros grupos culturales como los haitianos.

Yo creo que el tema de los haitianos como mano de obra no está bien, si ya está mal el tema del sueldo mínimo ahora se ha puesto de moda contratar a los haitianos ilegalmente y pagarles menos que lo que se da aquí y es parte del clasismo chileno que el empresario quiere ganar mucho, pero mucho dinero, a costa de que sus trabajadores coman mal, que es lo que se ha hecho en Europa con los Marroquíes toda la vida (Victoria, 31 años, clases de equitación).

Esta situación va acompañada por prácticas de discriminación, en algunos casos haciendo referencia a la colonización que, desde la perspectiva de los españoles, se expresa en un resentimiento instalado en la población chilena, que los culpa a todos por igual.

Cuando dos personas pueden tener algún conflicto sale eso de que tu porque eres española, creen que todavía nos pueden seguir colonizando, pero es como el insulto fácil, pero en general, también se da el otro extremo, una discriminación mal llevada, por ejemplo nosotros hemos incorporado a unos haitianos a trabajar y esta navidad hemos visto como la gente chilena le trae sus sestas de navidad cuando aquí hay chilenos que llevan años trabajando y nunca les han traído nada, y sí que lo necesitan tanto o más que los haitianos. Aquí ayudan mucho al extranjero y tiene a otra persona que cumple la misma labor y no les dan nada (Victoria, 31 años, clases de equitación).

Es importante conocer la impresión que tienen los emprendedores españoles sobre la situación migratoria de Chile, esto porque tienen una mayor experiencia como país receptor de migración.

Yo creo que si me preguntas, Chile no está llevando bien esto de la migración, están cometiendo nuestros mismos errores, yo creo que es un error, se están dando muchas facilidades para entrar pero después tu vez lo que conlleva en el trabajo, Chile no es un país que tiene el trabajo asegurado, es un país en que la economía quedo pésima y ahora recién se está arreglando un puntito más día a día y si llega tanta gente está la opción de

pagarle un poco menos que no es la idea y que le resta a la persona autóctonos, además se generan otros problemas, por ejemplo, los venezolanos vienen capacitados, con un título profesional de su país y aquí están trabajando en venta de combustibles, están en estos minutos trabajando en lugares que no corresponde a su formación (Juan Carlos, 39 años, servicio automotriz).

En sus palabras, los actuales desplazamientos hacia Chile son similares a los ocurridos en España en los años 90. Son críticos de un sistema de puertas abiertas que favorece la migración irregular, expone a los propios inmigrados y satura los sistemas de salud, educación, trabajo y vivienda, como ocurrió con su país. Esa situación les llevó a abandonar España producto de una fuerte crisis económica.

4.4.5. Tipología y localización de las empresas en Maule

Los casos de españoles emprendedores en la región del Maule fueron 14, diez hombres y cuatro mujeres, cuyas edades oscilaban entre los 26 y 64 años, con un promedio de 44 años de edad.

Se trata de un grupo bastante diverso en su formación, así como en su actividad económica. La mitad tiene estudios universitarios o técnicos, mientras la otra mitad solo tiene educación secundaria.

Tienen 15 años promedio de residencia en Chile y sus actividades económicas se encuentran, fundamentalmente, en el sector de ventas de servicios a personas y empresas, por ejemplo, tatuajes, fumigaciones, costuras, peluquería; un grupo menor es autónomo como médico o profesor universitario.

Tabla 25

Descripción de actividad económica, españoles en Maule

Actividad	**Año inicio del emprendimiento/ Titular negocio**	**Recibió ayuda**	**Horario/diario**	**Ingreso mensual en € (mín-máx)**
Publicidad	2014/ Sí	Si (familia)	C/H- 10 horas	S/I – 4.800
Tatuajes	2013/ Sí	Si (familia)	C/H- 10 horas	900 – S/I
Músico	2004/ Sí	No	S/H- 8 horas	S/I – 7.200
Médico	2015/ Sí	No	C/H- 3 horas	6.630 – 6.630
Venta de hortalizas	2015/ Sí	No	S/H- 8 horas	1.800 – 1.800
Fumigación	2007/ Sí	No	S/H- 7 horas	S/I – 1.800
Comercio	2012/ Sí	Sí (familia)	C/H- 10 horas	S/I – 4.200
Comercio	1982/ Sí	Sí (familia)	C/H- 11 horas	S/I – 7.200
Costura	1981/ Sí	Sí (familia)	S/H- S/I	S/I – 3.400
Productor de vinos	1993/ Sí	No	S/H- 15 horas	S/I – S/I
Docencia	2014/ Sí	S í(amigos)	S/H- S/I	S/I – S/I
Peluquería	1999/ Sí	No	C/H- 10 horas	4.800 – 4.800
Peluquería	2016/ Sí	No	C/H- 6 horas	4.800 – 4.800
Consulta médica	2010/ Sí	No	S/H- S/I	300 – 400

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración propia. C/H= Con Horario; S/H= Sin Horario; S/I= Sin Información.

Respecto de su estado civil, cinco se encuentran casados y el resto soltero, provienen de Barcelona, Segovia, Jaén, Toledo y Cádiz, tienen en promedio 1 hijo, la mayoría ha llegado a Chile sin familia y no tenían emprendimiento propio en España.

Los emprendedores españoles destacan por su capacidad para innovar en rubros que no son tradicionales para los chilenos, como por ejemplo, la música, la cosecha de hortalizas orgánicas, la publicidad o el negocio de los tatuajes. Han emprendido por oportunidad y también por interés personal, ya que deseaban tener sus propios

negocios. Aun así, la mayoría debió trabajar inicialmente por cuenta ajena.

Sus negocios están establecidos y 8 empresarios tienen contratados trabajadores para apoyar la faena. Aunque reconocen que el horario es una limitante, pues deben dedicar numerosas horas a sus emprendimientos (8 horas en promedio), no dejar de planificar vacaciones.

4.4.6. Integración social y económica de los emprendimientos en Maule

Los inmigrados españoles en el Maule señalan que el éxito de sus emprendimientos está determinado por el tipo de negocio. Desde su perspectiva, existen sectores para los cuales culturalmente los locales no están preparados, por ejemplo, el ámbito publicitario, quizás por el carácter conservador de los chilenos. Uno de los emprendedores señala:

Es un mercado difícil, hay que hacerse de una trayectoria y un nombre para tener buenos clientes. En nuestro caso ya contamos con varios clientes fijos y ellos agradecen que gente joven se atreva a emprender sus propios proyectos, creo que lo más difícil ha sido mostrar en nuestros trabajos conceptos muy vanguardistas, muchas veces se lo piensan mucho antes de aceptar nuestras propuestas (Beatriz, 28 años, publicista).

Uno de los emprendedores narra que su experiencia ha sido muy particular, pues los locales se crean imaginarios sobre la identidad de los españoles, que se encuentra muy alejada de la realidad, expresa que tienden a idealizarlos y tratarlos como personas de primera clase. Esta misma situación hace que la recepción de los negocios españoles sea positiva, y tenga un público objetivo que se mantiene en el tiempo.

Los chilenos ven mi negocio de forma normal, encuentran novedoso que un español haya decidido quedarse a vivir en Chile y no en España y que además sea músico, cuando según ellos, de eso no se vive en Chile. Cuando tocamos junto a otros grupos ellos hacen la diferencia, nosotros lo notamos (Francisco, 43 años, músico).

Por otra parte, la mayoría de los inmigrados españoles emprendió por oportunidad, muchos de ellos no pensaron en llegar a Chile e instalar sus negocios, simplemente ocurrió, las cosas se dieron:

Al llegar a Chile comenzamos con mi amiga a ver que podíamos hacer para ganar dinero, así que se nos ocurrió ocupar un espacio de la parcela de la familia de mi amiga,

comenzamos a averiguar sobre el cultivo de hortalizas hidropónicas, consultamos por los permisos y como su familia tenía ya permisos de producción agrícola no tuvimos que sacar ninguno ya que ocupamos los que ellos tenían con anticipación. La verdad, no vine a Chile con la idea de montar ningún negocio sino más bien de vacaciones, pero estando acá se dio la posibilidad de empezar este negocio, así comenzó todo (Patricia, 26 años, productos orgánicos).

Lo mismo ocurre en el caso de Manuel, quien nunca pensó en emprender, pero al recibir una herencia familiar, se vio con un dinero que debía invertir:

Tenía un conocido que vendía repuestos de autos y le iba bastante bien, así que me asesore por él y empecé el negocio de venta de repuestos , de tener muy poco dinero, he pasado a vivir tranquilamente con lo que hago ahora, y hace unos años amplié mi negocio a la compra y venta de automóviles (Manuel, 63 años, compra-venta de autos).

Respecto de los trámites administrativos que debieron sortear para instalar sus emprendimientos, la mayoría señala que fue muy sencillo porque todo se hacía por internet y los tiempos eran muy acotados. Para los rubros que requerían permisos especiales de sanidad, estos tiempos y procedimientos se hicieron más largos.

Arrendé un local y trabajaba sin permisos, luego realice los trámites para estar de forma legal con todos los permisos correspondientes, aunque fue muy complicado ya que el servicio de salud te pone muchas trabas y requisitos porque hacer tatuajes conlleva usar elementos quirúrgicos (José, 29 años, tatuajes).

Tuve muchos obstáculos para poder comenzar, sobre todo por parte de las oficinas municipales de salud. Son muy rigurosos sobre todo porque estaba ocupando un lugar que no era el más adecuado, así que tuve que modificar mi estacionamiento y acomodarlo según los requerimientos que me pedían (Ramón, 58 años, fumigaciones).

La mayoría de los emprendedores ha recibido ayuda económica de sus familiares, para la compra de equipamiento y trámites de apertura de sus locales, por ejemplo, pago de alquiler.

En prospectiva, los españoles en Chile señalan que la migración seguirá en aumento, de hecho relacionan los desplazamientos a los sucedidos en su país.

Habrá mucha migración hacia todos lados, esto es un fenómeno que ya tiene varios años sobre todo en Europa, lo que pasa que acá en Chile se ha visto más incrementado los últimos años con la llegada de los haitianos (José, 29 años, tatuajes).

Yo creo que la mayoría de los inmigrados no viene con la idea de instalarse con sus propios negocios, sino más bien vienen a trabajar en lo primero que les salga (Francisco, 43 años, músico).

En el caso de españoles ya no vendrán muchos más, ya que la situación económica que se vive en mi país se está estabilizando, es más hay muchos médicos españoles que se han regresado a España, en relación a inmigrados de Haití por ejemplo que son los que más han llegado estos últimos años yo creo que si seguirán llegando, ya que chile no tiene ningún filtro de ingreso para que ingresen al país (Fermín, 34 años, médico).

El comentario de Fermín obedece a la ausencia de una política migratoria en Chile, como hemos expuesto en los primeros capítulos, en este contexto, a raíz de la precariedad laboral de miles de inmigrados que se vuelcan al comercio informal para subsistir, se han definido una serie de medidas e instructivos presidenciales para aminorar los efectos de la ausencia de un Ley que responda a los actuales requerimientos del país.

Son muy pocas las dificultades que han encontrado los inmigrados españoles en Chile. Manifiestan no haber sido objeto de discriminación y muy por el contrario señalan:

Al inmigrado europeo lo tratan muy bien, si eres médico más aún porque hay una gran demanda, sobre todo de especialistas como es mi caso, soy traumatólogo y el trabajo es muy rentable en el sector privado, lo que gano aquí no lo podría hacer estando en España (Fermín, 34 años, médico).

Otras de las dificultades que aparecen en la entrevistas a los emprendedores españoles, son las extensas jornadas de trabajo y la conciliación familiar.

Es un trabajo bastante difícil por 2 motivos principalmente, porque es difícil conseguir eventos cuando uno se está haciendo una carrera en esto, y lo segundo es que se tiene que postergar mucho a la familia, sobre todo en fechas importantes como navidad, año nuevo, fiestas patrias y otros eventos que se suponen se pasen en familia (Francisco, 43 años, músico).

Dentro de las facilidades que encontraron los españoles para emprender, destaca la estabilidad económica del país y la facilidad con la que se puede abrir un negocio en Servicio de Impuestos Internos.

Chile es un país muy atractivo para vivir y que brinda muchas oportunidades para la gente que quiera surgir, además es muy seguro la gente muy respetuosa y está muy consolidado económicamente. Emprender es solo cuestión de proponérselo e intentarlo (Patricia, 26 años, productos orgánicos).

Comencé vendiendo por la internet y a mis conocidos, sin ningún tipo de permiso, luego decidí hacerlo de forma formal instalando mi propia boutique, arrende un local comercial el cual ya contaba con toda la reglamentación legal para funcionar y solo me toco sacar la iniciación de actividades y los permisos municipales, fue fácil (Berta, 35 años, boutique).

A pesar del interés que suscita el país, muchos españoles están retornando y la mayoría de los entrevistados señaló su intención de trabajar en Chile un par de años para luego regresar a su país, añoran las comidas, lugares y los amigos que han dejado.

Capítulo 5

Discusión, a modo de Conclusiones. Limitaciones/proyecciones del estudio

Los estados nación han impulsado diferentes acciones para favorecer emprendimientos laborales por cuenta propia como una alternativa para mejorar las tasas de empleo y el crecimiento económico. Contradictoriamente, la evidencia empírica no es categórica en establecer una relación causal entre emprendimiento y crecimiento económico, puesto que son numerosas las variables que determinan el éxito o fracaso de estos negocios; como, por ejemplo, son la oferta y demanda de los servicios, el entorno macroeconómico, la respuesta de los locales, entre otros.

En este contexto, nos planteábamos dos preguntas iniciales: cuáles son las motivaciones que tienen los inmigrados para emprender un negocio por cuenta propia y cuáles son las condiciones en que desarrollan sus emprendimientos. Para dar respuesta a ambas hemos triangulado diferentes técnicas, como sabemos, un cuestionario amplio, entrevistas en profundidad y extenso análisis documental que nos permita compara nuestros resultados con otros estudios anteriores.

El debate y las conclusiones que expondremos a continuación se organizan en función de tres ámbitos, en coherencia con los objetivos propuestos inicialmente: caracterización de los emprendimientos de inmigrados, motivaciones para impulsar

los negocios por cuenta propia y facilitadores o/y obstaculizadores que ofrecen los entornos sociológicos para emprender.

5.1 Tipo de emprendimiento por colectivo

Para describir desde una perspectiva sociodemográfica a los distintos colectivos inmigrados que han participado del estudio, nos apoyaremos de la tabla de síntesis de la información expuesta a continuación (ver tabla n. 26). Con ello, nos interesa delimitar los perfiles de los emprendedores y los sectores en que desarrollan su actividad económica.

Una primera cuestión a discutir es la feminización de los emprendimientos, como lo es en el caso de mujeres colombianas en Chile y mujeres chilenas en España. Hasta hace poco, las mujeres habían sido invisibilizadas en los estudios de trayectorias migratorias o reducidas a la función de acompañantes y dependientes de las decisiones adoptadas por los hombres (Pombo, 2014). En el estudio las mujeres emprendedoras se ocupan en trabajos poco cualificados, como el cuidado de adultos, la limpieza de casas, las peluquerías o vendiendo joyas por los domicilios. Estos resultados son coincidentes con un trabajo previo realizado por Stefoni (2007) en Chile, donde entiende que la ocupación de estos espacios laborales por mujeres inmigradas es la respuesta a la falta de empleo y a la necesidad de compatibilizar el trabajo con el cuidado de los hijos, teniendo periodos de trabajo más flexibles y autónomos.

Conviene destacar que una vez que las mujeres emprenden un negocio por cuenta propia realizan grandes esfuerzos por mantenerlos, cuestión que se observa en la fecha de los emprendimientos. Solé, Parella y Alarcón (2009) hablan de la consolidación de un *espíritu emprendedor*, que es más evidente en mujeres que hombres y que llegaría a constituir una estrategia fundamental de movilidad social para mujeres inmigradas.

Tabla 26

Síntesis por colectivos

Inmigrados	Total	H	M	Edad	Res. País	Trab. por C/A	Empre. en origen	Padre/ madre empren-dedor	Año/ inicio empren-dimiento	Empresa familiar	Recibió Apoyo externo	Del Banco	De amigo/ familiar	Sueldo Mín. En €	Sueldo Máx. En €
Colombia-nos en Chile	29	8	21	40	8	21	9	8	2012	17	11	0	11	2.900	6.078
Maule	15	2	13	39	7	12	6	4	2014	9	8	0	8	968	1.980
Bio-Bío	14	6	8	41	8	9	3	4	2011	8	3	1	2	4.927	10.176
Colombia-nos en España	38	16	12	45	16	22	9	18	2011	14	11	7	4	6.100	8.330
Málaga	4	4	0	44	14	4	2	3	2011	4	3	1	2	6.700	9.400
Almería	15	10	5	43	16	9	5	9	2011	6	4	3	1	6.200	8.600
Bilbao	19	2	7	49	17	9	2	6	2011	4	4	3	1	5.400	7.000
Chilenos en España	26	13	13	42	16	18	9	13	2005	13	14	5	6	2.425	3.150
Málaga	15	5	10	40	14	12	7	9	2011	7	7	4	3	2.950	3.600
Almería	11	8	3	44	18	6	2	4	2000	6	7	1	3	1.900	2.700
Españoles en Chile	24	17	7	46	18	15	4	10	2004	7	10	1	9	6.900	7.400
Santiago	4	3	1	52	22	2	1	3	2002	1	1	1	0	16.000	16.000
Bio-Bío	6	4	2	42	16	3	1	4	2007	1	3	0	3	1.700	2.150
Maule	14	10	4	44	15	10	2	3	2005	5	6	0	6	3.040	4.050

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, se puede observar que los emprendedores colombianos en España tienen más edad que los emprendedores que residen en Chile y, al mismo tiempo, una residencia más prolongada (sobre los 16 años de media), lo que es coincidente con la época más dura de la guerrilla en Colombia. En efecto, entre los años 2002 y 2010 se lanzó una profunda ofensiva contra las FARC, que incluyó bombardeos a campamentos rebeldes y la muerte de varios de sus líderes. Según informaba la BBC[4] (2016), en el caso de la guerrilla comenzaron los secuestros, mientras que los grupos paramilitares realizaron numerosas masacres, teniendo como consecuencia la muerte de miles de civiles. La situación de violencia e inseguridad para la población colombiana motivó numerosos desplazamientos por razones humanitarias. Esta situación tiene un correlato con el bajo número de emprendedores en el país de origen; por ende, es comprensible que estos inmigrados han emigrado por necesidad, incluso han emprendido en destino porque sus ocupaciones laborales anteriores eran también de precariedad. Lo que significa que son migraciones que vienen caracterizadas por la necesidad de tener unos ingresos decentes y suficientes para subsistir (Vélez y Ortiz, 2016).

Desde una perspectiva histórica, los emprendimientos de colombianos en Chile y España se iniciaron durante los años 2011-2012 y se caracterizan por la participación familiar. Un número importante recibió apoyo para iniciar su emprendimiento, mayoritariamente de amigos y familiares.

Para el caso de los inmigrados españoles en Chile, el haber tenido una madre o padre emprendedor en el país de origen es determinante en su decisión de emprender, esto ocurre principalmente en el rubro gastronómico. Diferentes investigaciones (Zambrano, Vázquez y Urbiola, 2019) muestran a los hijos como sucesores de la dirección de negocios familiares. El deseo de trascender en el tiempo les aportan ciertas características especiales que les incentivan el capital social, logrando emprendedores comprometidos y motivados con objetivos personales y familiares. En este sentido, no es de extrañar que las ayudas para emprender provengan fundamentalmente de familias y amigos y no de subsidios estatales o de la banca privada.

[4] Disponible en https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-37181413. (Consultado el 22 de diciembre de 2019).

En efecto, el apoyo del Estado o entidades financieras para emprender negocios en todos los colectivos es prácticamente inexistente y cuando han recibido ayuda ha sido desde sus más allegados, especialmente en el caso de los españoles en Chile.

Como señala Rojas (2017), una de las características de los pequeños emprendimientos es que para financiar la inversión, de manera preferente usan más recursos propios que externos, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Además, cuando acuden a la financiación externa, se utilizan instrumentos cortoplacistas, como el préstamo bancario que no está al alcance de todos, especialmente de los inmigrados (precisamente personas catalogadas como sujetos de alto riesgo para el sector bancario). Si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial de futuro lleguen a fracasar.

Asimismo, los datos nos muestran que tanto en España como en Chile los emprendedores inmigrados han trabajado primero por cuenta ajena. La razón obedece principalmente a la necesidad de solicitud individual de una autorización de residencia y trabajo. Para Grau (2009) el sistema no deja de ser un instrumento de regularización de flujos migratorios, que en definitiva comporta una forma de definir la política migratoria, es decir, una medida de endurecimiento o flexibilización del mercado de trabajo español respecto de la mano de obra extranjera. Puerta (2001) también cuestiona esta situación indicando que la regularización de extranjeros consiste en “legalizar” la presencia de ciudadanos no nacionales en nuestro país, documentándolos con los diferentes tipos de autorizaciones que permiten la estancia o residencia en España, siendo la principal el acceso al trabajo por cuenta ajena.

Esta realidad se ve afectada también por la ausencia de políticas que favorezcan el emprendimiento de inmigrados en los países estudiados. Si bien se ha demostrado que se cuenta con políticas e instrumentos para apoyar los emprendimientos, estos no discriminan positivamente por origen cultural, es más, hacen diferencias por tipo de colectivos privilegiando al inversor, emprendedor, personal altamente cualificado, la realización de actividades de formación, investigación, desarrollo e innovación y traslado intraempresarial de trabajadores, no así el emprendimiento de pequeños autónomos. Este es el caso de los españoles en Chile, que han establecido negocios en el sector vitivinícola y gastronómico bastante consolidados, puesto que la fecha de inicio de estos negocios data del 2004. Se trata de personas

que tienen en promedio 46 años, lo que implica que iniciaron sus trabajos muy jóvenes.

Como se observa en la tabla 26, los sueldos son superiores en España que en Colombia, incluso superando el salario mínimo interprofesional en ambos países. Los chilenos tienen una residencia mayor a los colombianos en España y, como lo hemos señalado anteriormente, en todos los casos es significativa la experiencia emprendedora de un padre o madre en el lugar de origen.

Las ganancias económicas más altas las obtienen los españoles en Chile, contradictoriamente, los chilenos obtienen sueldos inferiores en España (los más bajos de los colectivos estudiados). En el caso de los colombianos, los ingresos son mejores en España que en Chile, demostrando claramente una diferencia que podría explicarse por el origen cultural y tipo de negocio emprendido.

Respecto de las experiencias de socialización con los locales, podemos destacar que los colombianos que han emprendido negocios en España y que participaron del estudio sienten que los adultos mayores de este país son más resistentes a permitir la ocupación de ciertos espacios laborales de los extranjeros, sin embargo, perciben que los jóvenes son de mente más abierta, seguramente por tener una mayor experiencia con personas de diferentes culturas. Estudios previos, entre ellos el de Lacomba (2016), ya han documentado las relaciones interculturales entre inmigrados y la sociedad receptora, dejando en evidencia la resistencia a la ocupación de espacios y actividades económicas que se espera sean de exclusividad de los nacionales. En particular, Sanhueza (2010) ha estudiado la sensibilidad intercultural en jóvenes inmigrados de la provincia de Alicante, concluyendo que una mayor experiencia intercultural favorece una comunicación intercultural más efectiva, logrando mayor empatía y confianza entre los interlocutores. Una de las explicaciones se basa en que los jóvenes se desenvuelven en contextos multiculturales, se desplazan con mayor facilidad por diferentes países del mundo y estas experiencias han modelado positivamente su forma de ser.

Los inmigrados colombianos reconocen que han debido asimilar la cultura dominante como recurso para insertarse en la sociedad, al menos en términos funcionales. Sobrellevan una lucha constante por no perder su identidad pero percibiendo los cambios que van sucediendo en sus propios comportamientos como respuesta a la necesidad de verse aceptados e integrados en la sociedad receptora.

Estos cambios han sido estudiados desde un ámbito psicológico por Navas y colaboradores (2004), precisamente en Almería, argumentando que existe una relación desigual frente al contacto intercultural, donde los inmigrados suelen estar en desventaja. En efecto, si bien es cierto que cuando dos culturas entran en contacto inevitablemente experimentan cambios e influencias mutuas, la tendencia general es a que exista la desigualdad en la magnitud de dichas modificaciones e influencias, y que una cultura tenga más poder y dominio sobre la otra, lo que posibilita poder llegar a diferenciar entre una cultura dominante y su relación con el conjunto de grupos minoritarios. Para Zlobina y Páez (2008:38), esto no significa que "el grupo dominante no perciba los cambios durante el contacto ya que, realmente, la aculturación supone a menudo el crecimiento de la población, una mayor diversidad cultural, la fragmentación social, y la aparición de reacciones negativas (prejuicio, discriminación, racismo) y cambios sociopolíticos. Sin embargo, el impacto de la aculturación será más fuerte sobre los grupos minoritarios, los cuales se transformarán durante el contacto, conduciendo este hecho a la modificación de los rasgos que les definen culturalmente y que serán, por tanto, diferentes a los que poseían previamente. En el caso de los inmigrantes, este proceso consiste en modificaciones en sus patrones de conducta, en su identidad etnocultural o su sentido subjetivo de pertenencia, y todos los demás cambios producidos por el hecho de vivir en un país distinto del propio de origen donde además, representan una minoría con menor poder y estatus que los autóctonos".

Las actitudes que se van construyendo como parte de las relaciones interculturales en el estudio se ven matizadas por los prejuicios de la población autóctona. Así encontramos que los colombianos en España han llegado a ocupar puestos de trabajo que la mayoría de los autóctonos rechaza o desestima por considerarlos de baja categoría o status; especialmente los del servicio de limpieza, el trabajo en una panadería, paquetería u hostería.

Respecto al tipo de emprendimientos existe similitud en los sectores en los cuales emprenden los colombianos, tanto en Chile como en España. Inician negocios en el ámbito de hostelería, ventas de joyas, salones de belleza, clases particulares. Prácticamente todos tienen sus negocios establecidos, excepto en Chile, que se da con mayor frecuencia el comercio informal (ventas de jugos y otros en las calles). Han logrado instalar negocios cuyo público objetivo son latinos, aun cuando los productos sean locales o importados de otros países, como China. Es interesante

hacer notar las diferencias que se expresan claramente en los ingresos que reciben los colectivos, cuestión que es bastante disímil y que tiene relación con el sector en el cual se incursiona. Los servicios asociados a comida, como restaurantes y cafeterías, son los que generan mejores ingresos, mientras que trabajos como el servicio doméstico, clases de baile, servicio de masajes, se encuentran por debajo del salario mínimo interprofesional nacional. Los horarios son extensos, de lunes a domingo, incluso muchos de ellos optan por no tomar vacaciones.

Los emprendedores españoles en Chile son, principalmente, hombres con una residencia prolongada en el país (17 años de media). Durante los primeros años la migración española tenía como propósito crear emprendimientos para extender sus capitales y establecer servicios que no estaban disponibles para los locales. En plena crisis, 2008-10, muchos jóvenes, en su mayoría recién egresados de la universidad, debieron salir del país para encontrar trabajo, teniendo siempre en perspectiva retornar cuando las cosas mejoren en su país.

Respecto de las actividades comerciales son muy diversas, destacando el rubro de la hostería, además de médicos, profesores y comerciantes. Un grupo importante ha desarrollado actividades económicas innovadoras como el cultivo de hortalizas orgánicas, la música, diseño de tatuajes y publicidad, esto es un rasgo distintivo solo en este colectivo estudiado.

5.2 Motivaciones para el emprendimiento

Como hemos visto, la mayoría de los emprendimientos han sido motivados por la precariedad en los empleos iniciales o el desempleo, resultados que son coincidentes con diversos estudios previos (Beltrán, 2000; Solé y Parella, 2005; Arjona y Checa, 2006; Checa, Arjona y Checa, 2011) que señalan que las condiciones laborales hacen que ante situaciones de precariedad los inmigrados busquen otras formas de adaptación económica. También es posible establecer diferencias en las motivaciones para emprender según el desarrollo económico del país; a saber, en el estudio aquellos colectivos con menores ingresos, como los colombianos y chilenos, han emprendido por necesidad debido a la falta de ingresos o de un empleo, mientras que aquellos con un mayor ingreso como los españoles, lo hacen para incrementar sus ingresos o tener independencia. Estos últimos son llamados emprendedores por oportunidad, pues la motivación de estos nuevos emprendedores no es tanto la necesidad de supervivencia o el afán de lucro, como

el hecho de crear su propio empleo. Suelen desarrollar sus negocios en nichos laborales y económicos abandonados y/o rechazados por otros empresarios más prósperos y la carencia de recursos de clase la suplen con altas dosis de motivación, esfuerzo y sacrificio y con apoyos procedentes de sus grupos de pertenencia étnica, nacional o familiar (Apitzsch y Kontos, 2003).

Es particular, en nuestro estudio el emprendimiento es mayoritariamente femenino. Los resultados nos muestran que las motivaciones que ha tenido las mujeres para emprender son básicamente dos, a saber: autonomía y conciliación familiar. En el discurso de las mujeres latinoamericanas se refleja de forma explícita el peso que sobre el proyecto empresarial ejercen los roles de madre, esposa, hija y ama de casa, tanto en las sociedades de origen como de destino. Así, la búsqueda de un trabajo que les permita obtener recursos sin descuidar a sus hijos aparece en sus discursos como la justificación esquemática de género que les ayuda a mitigar las duras condiciones de la migración y les sirven de motivación para soportar el trabajo que han de afrontar y continuar hacia delante con su experiencia empresarial (Rodríguez, Sánchez y Estevez, 2011).

Las variables contextuales también han tenido un peso importante en el inicio de los emprendimientos, no debemos olvidar que los resultados indican que existe relación entre la fecha en que los inmigrados iniciaron sus emprendimientos y la crisis económica iniciada en España en 2008, o la salida de Colombia en el período más crudo de la guerrilla. Las características del contexto social y el proyecto migratorio se consideran decisivos en la creación de la empresa y su consolidación a lo largo del tiempo.

5.3 Facilidades y obstáculos para emprender

Los emprendedores han debido sortear diversos obstáculos para emprender. Algunos tuvieron problemas con los vecinos del barrio que se resistían al funcionamiento de sus locales comerciales, otros sintieron discriminación de parte de los autóctonos, especialmente por el color de la piel y por cuestiones de género, donde el imaginario de mujeres colombianas ejerciendo la prostitución o vinculadas al narcotráfico siempre estaban presentes. En este sentido, el mercado de trabajo se caracteriza por dimensiones discriminatorias y los emprendedores, tal como lo

señalan Aboussi y García-Quero (2012), dependen significativamente de la actitud de la sociedad de acogida para tener éxito en sus emprendimientos, cambiar su estatus social, mejorar su nivel de vida y lograr la confianza de los autóctonos.

Un elemento que llamó nuestra atención fue la discriminación que tienen los colombianos dentro de su mismo colectivo; cuestión que fue reiterativa en los discursos obtenidos en las entrevistas. En efecto, los emprendedores colombianos señalaban que no se agrupaban con sus compatriotas, principalmente, para no ser estigmatizados.

Los emprendedores chilenos en España tienen una historia distinta a la de los colombianos, ya que en un alto porcentaje (87%) señalan no haberse sentido nunca discriminados por los locales. Por su parte, los emprendedores españoles en Chile piensan que el hecho de compartir aspectos culturales con los locales, ha facilitado su integración. Se sienten aceptados y ha recibido ayuda de familiares y amigos para emprender. Se atreven a innovar en distintos sectores y/o actividades productivas, especialmente, los jóvenes. Facchini y Mayda (2008) señalan que la posición socioeconómica del individuo y su capital cultural tienen efectos sobre las actitudes que los autóctonos desarrollan hacia los inmigrados.

A pesar de ello, coinciden con los otros colectivos al señalar que han debido sortear demasiados obstáculos administrativos para regularizar sus negocios, consideran que la información es limitada y que los servicios públicos no hacen bien su trabajo de proveer de información a los usuarios para facilitar la regularización de sus emprendimientos, adicionalmente no cuentan con el financiamiento adecuado.

Otro de los obstáculos presentes en las narrativas son el acceso a créditos o subsidios de Estado para emprender, las barreras administrativas y los altos impuestos que deben pagar, especialmente, en España. Las dificultades administrativas que se presentan a la hora de emprender favorecen la economía sumergida, donde muchos establecimientos actúan al margen de la legalidad, situación que no ha sido creada por los inmigrados pero que se ve reforzada por su presencia. Estos resultados son coincidentes con los trabajos de los investigadores de la Universidad de Almería, Arjona (2006), Arjona y Checa (2006), Checa, Arjona y Checa (2011), donde concluyen que la legislación española en ningún momento identifica al inmigrado como un potencial innovador, le da un tratamiento de infravaloración, percibiéndolo más como una posible carga para el Estado que como un posible valor añadido para su economía. Las dificultades de acceso a subsidios

y recursos económicos tanto públicos como es una de las principales causas de las bajas tasas de emprendimiento de los inmigrados.

Dentro de los facilitadores para los emprendimientos está la adopción de un *sello distintivo* de los negocios, siendo esta su mejor carta de presentación que los mantiene en el mercado. Una relación personalizada empresario-cliente, experiencia, eficiencia y menores costos son condiciones que aparecen en los discursos de los inmigrados como elementos diferenciadores de los negocios de los autóctonos. De igual manera, la participación de las familias actúa como un elemento que favorece el emprendimiento, es reconocido como un apoyo que pone en valor las capacidades individuales y grupales. Para Portes y Zhou (1999) la dimensión familiar es entonces, a la vez, un recurso comunitario e individual, en el sentido de aprovechar las redes más cercanas para tomar la decisión de emprendimiento, asegurar el éxito del proceso empresarial y dirigir el negocio de forma que mejore la armonía de la familia. De manera que la trayectoria individual y familiar funcionan como fuente de factores motivacionales.

5.4 Prospectiva para emprendedores en los países de acogida

Para todos los colectivos estudiados los desplazamientos continuarán, a pesar de las dificultades que implica insertarse en el mercado del trabajo en cualquier país. Los emprendedores colombianos en Chile piensan que la migración irá en aumento, pero que las políticas que restringen el acceso al país solo llevarán a un incremento de la migración irregular.

Por otro lado, en términos generales, piensan que es más fácil abrir un negocio por cuenta propia, incluso vender en las calles (negocio no establecido) que acceder a un puesto de trabajo por más sencillo que este sea. Creen que Chile no está preparado para favorecer los emprendimientos de inmigrados, al menos a nivel de comercio y servicios, aunque sí requiere migración cualificada como médicos o profesores.

Por otra parte, los chilenos en España piensan que se generará un mayor retorno de la migración, se diversificarán los mercados (agricultura); algunos piensan que los inmigrados se irán a otros países de Europa. Señalan que los autóctonos han naturalizado la migración, por lo cual las diferencias culturales no constituyen una

barrera para sus emprendimientos. En sus narrativas mencionan que los españoles valoran sus negocios por el buen trato que reciben y reconocen sus habilidades personales para emprender.

Para el caso de España, a la percepción de crisis en los distintos sectores se suma la valoración que realizan de las entidades financieras, como organismos que no previeron la situación económica y permitieron -incluso en ocasiones facilitaron- un sobreendeudamiento, especialmente a través créditos para pagar sus hipotecas. Piensan que las políticas tienden a desmotivar a los pequeños empresarios, con impuestos altos y una seguridad social que no alcanzan a cubrir.

Los emprendedores chilenos auspician un promisorio futuro para sus negocios asistidos por la idea de que siempre habrá necesidad de ellos. En las entrevistas señalan que la llegada de nuevos inmigrados estará determinada por las políticas internacionales de la UE, previendo dificultades para los nuevos emprendedores a causa de las numerosas restricciones que se les ha ido imponiendo desde el Gobierno. Los emprendedores ven con optimismo sus negocios y confían en mantenerlos en el tiempo gracias a la diferenciación que han establecido con los negocios locales, por ejemplo, el buen trato, la diversificación de prestaciones, la calidad de sus productos.

Los inmigrados españoles en Chile estiman que este país está cometiendo los mismos errores que tuvo España hace una década para responder a la llegada masiva de inmigrados internacionales. Piensan que existe una política errónea de puerta abierta, falta de control y ausencia de procesos de regularización que mantienen a los inmigrados al margen de la ilegalidad.

5.5 Recapitulación. Conclusiones

Según la perspectiva teórica que hemos adoptado, a saber, la integración social de los emprendimientos inmigrados -(segmentada, de A. Portes, 1999)- con énfasis en la dimensión socioeconómica, podemos concluir que:

Primero:

Atendiendo a la edad media de los participantes se puede concluir que hombres y mujeres se encuentran en una edad activa con una trayectoria migratoria enfocada a las expectativas de desarrollo vital y laboral. Es importante destacar que muchos

de ellos tienen estudios universitarios, aunque no han conseguido regularizar sus títulos y ejercer en sus ámbitos de formación.

Segundo:

Las motivaciones para emprender giran alrededor de la necesidad de crear el puesto de trabajo que el mercado no proporciona, superar las condiciones de precariedad de los empleos iniciales y, en el caso de las mujeres, el deseo de conciliación laboral y familiar.

Tercero:

La adscripción laboral por cuenta propia se concentra principalmente en labores de baja cualificación, especialmente, en el sector de hostelería, comercio y servicios, el trabajo doméstico y el aseo. Tanto en Chile como en España se trata de negocios de pequeñas dimensiones, como bares, peluquerías, tiendas de alimentación. Para el caso de los españoles en Chile, destacan emprendimientos poco tradicionales, con una componente de innovación, especialmente de jóvenes, cuestión que deja abierta una línea de investigación emergente para el trabajo autónomo.

Cuarto:

La imprescindible ayuda familiar en la práctica totalidad de los emprendimientos. Así se recoge en todas las narrativas. La ayuda familiar facilita el acceso a la información, supone un apoyo psicológico y financiero, facilita los procesos de regularización para las familias, mejora la fuerza de trabajo a través del empleo de los co-étnicos y familiares, y supone la existencia de un primer círculo de clientes.

Quinto:

Respecto de las relaciones que establecen con los autóctonos, se observan respuestas estereotipadas y prácticas de discriminación que limitan la integración de los inmigrados a la vida social. Las parapetos administrativos y la falta de un entorno ecológico para emprender son barreras que aparecen en los discursos de los inmigrados. Las políticas y programas que desarrollan entidades públicas y privadas no consiguen dirigirse acertadamente a los potenciales inmigrados emprendedores, ni que estos mantengan una relación estrecha y de confianza con los organismos.

5.6 Limitaciones del estudio

Como limitaciones de este estudio mencionamos aquellos aspectos que de una u otra manera han sido un desafío para la investigación y que podrían ser controlados o previstos para estudios futuros.

La primera de ellas es de carácter teórico. La escasez de investigaciones sobre emprendimientos inmigrados en Latinoamérica ha sido una limitante para la justificación del trabajo. La necesidad de contar con información contextual sobre los colectivos chilenos y colombianos, sus formas de ser, de pensar, de organizarse, etc., fueron barreras que debimos sortear a través del trabajo de campo, como las múltiples visitas a ONG y Asociaciones Gubernamentales, desde donde nos iluminaron el trabajo inicial, proporcionándonos perfiles migratorios, datos demográficos y delimitación de territorios donde se concentran los emprendimientos estudiados.

Una segunda limitante fue de carácter metodológico. Realizamos una búsqueda de instrumentos que permitieran dar respuesta a los objetivos planteados, sin embargo, la mayoría de ellos fueron aplicados en contextos muy distintos de los abordados en este estudio, por lo cual, el desafío fue llevar a cabo una adaptación idiomática y cultural de la literatura existente. El cuestionario de Arjona (2006) fue el que mejor se ajustaba a los propósitos del estudio, lo que nos llevó a realizar sucesivos análisis estadísticos con miras a identificar las propiedades psicométricas del mismo. Si bien este cuestionario estaba en idioma castellano, lo cual no representaba una barrera lingüística, requería ajustes culturales para cada colectivo.

Tercera: en esta misma dirección, la muestra también debe ser mirada con cautela. Los resultados que se obtienen en el estudio solo pueden ser atribuibles a quienes participaron de él y, no necesariamente, pueden extrapolarse a colectivos más amplios. Aun así, la generación de nueva teoría puede y debe ser utilizada para iluminar nuevas cuestiones de investigación.

Una última limitación fue de corte personal. Como doctorando condujimos las entrevistas y, en realidad, pertenecía a uno de los colectivos estudiados, por lo cual temíamos que nuestras propias subjetividades determinaran los análisis de los discursos. Esta situación tratamos de contrarrestarla mediante discusiones con nuestros directores de Tesis y compañeros del grupo de investigación, buscando consensuar diferentes puntos de vista y aumentando con ello los criterios de validez.

5.7 Proyecciones de la investigación

Como proyecciones de esta investigación pensamos que sería adecuado problematizar sobre elementos que están a la base de los modelos de gestión de los emprendimientos inmigrados, por ejemplo, las herramientas que proveen los gobiernos, el acceso a información, la regulación de los negocios, entre otros.

Los resultados dejan en evidencia la necesidad de profundizar en aspectos macroeconómicos de la migración, desde una perspectiva regional. Esto implica desarrollar investigación comparada que atienda a puntos de vista comunes y divergentes de las políticas económicas en contextos de migración internacional. La relevancia de estudiarlos no sólo se deriva de su positivo impacto sobre sus propias vidas, sino porque también el proceso de creación de empresas facilita el crecimiento económico de los países, contribuye a la diversificación de la actividad económica, a la generación de ingresos complementarios y proporciona servicios a la población autóctona.

Por último, pensamos que es necesario continuar desarrollando investigación en la línea económica de las migraciones, bajo un enfoque de Derechos Humanos, ya que los casos expuestos muestran cómo muchos derechos laborales se ven vulnerados, favoreciendo la precariedad de los emprendimientos, así como la economía sumergida.

Bibliografía

Abad, M. (2015). El emprendimiento, una herramienta para el combate contra la crisis y depresión económica. *Revista Contribuciones a la Economía*.

Aboussi, M., & García-Quero, F. (2012). Una aproximación institucional al emprendimiento de los inmigrantes. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, (53), 97-130.

Achidi, H., & Priem, R. (2011). Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance. *Journal of Management*, 37(3), 790-818.

Alarcón, R., & Ramírez-García, T. (2011). Integración económica de los inmigrantes mexicanos en la Zona Metropolitana de Los Ángeles. *Papeles de población*, *17*(69), 73-103.

Albo, A., & Ordaz, J. (2011). Los efectos económicos de la Migración en el país de destino. Los beneficios de la migración mexicana para Estados Unidos. *Documento de trabajo, servicio de estudios económicos del Grupo BBVA*, (11/17).

Amorós, J., & Poblete, C. (2013). El contexto para emprender en Chile 2012. *Global entrepreneurship monitor. Universidad del Desarrollo*.

Apitzsch, U., & Kontos, M. (2003). Self-employment, gender and migration. *International Review of Sociology.* 13, (1), 67-76.

Arjona, A. (2004). Inmigración y mercado de trabajo. El caso de la economía étnica en Almería, tesis doctoral. *Departamento de Ciencias Humanas y Sociales, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de Almería.*

Arjona, A. (2006). Los colores del escaparate, Emprendedores inmigrados en Almería, *Icaria, Barcelona.*

Arjona Garrido, A. & Checa Olmos, J.C. (2006). Economía étnica: teorías, conceptos y nuevos avances. *Revista Internacional de Sociología.* 64(45), 117-143.

Arjona, A., & Checa, J. (2009). Estudios de empresariado inmigrante en España. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración.* (80), 255-268.

Ayaviri, V. D., Chucho, D., Romero, M., & Quispe, G. M. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborozo, Ecuador. *Revista Perspectivas,* (40).

Baltar, F., & Brunet Icart, I. (2011). Las motivaciones empresariales de los inmigrantes argentinos en España. In *XXVIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología*.

Baltar, F., & Brunet, I. (2013). Estructura de oportunidades y comportamiento emprendedor: Empresarios argentinos en Cataluña, España. *Migraciones internacionales.* 7(2).

Beltrán, J. (2000). La empresa familiar: trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino. *Ofrim/Suplementos*, (6), 129-153.

Benito, P. M., Ballesteros, B., & del Olmo, M. (2014). Propuestas de investigación e intervención desde un enfoque participativo.

Berzosa, C. (2002). Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI. *Nivola,* Madrid.

Bianchia, A. R., & Kovalskys, D. S. (2017). Migrantes colombianos en Chile: Tensiones y oportunidades en la Articulación de una Historia Personal. *Universitas Psychologica*, *16*(5).

Binda, N. U., & Balbastre-Benavent, F. (2013). Investigación cuantitativa e investigación cualitativa: buscando las ventajas de las diferentes metodologías de investigación. *Revista de Ciencias económicas*, 179-187.

Borroto, J. (2007). La gestión del conocimiento en la nueva economía. Algunos apuntes. *Ciencia en su PC,* (5), 30-40.

Bourdieu, P. (2001). Poder, derecho y clases sociales. *Palimpsesto, derechos humanos y desarrollo.*

Buckley, M. (2007). Empresariado étnico en España.

Bretones, F. D., & Román, M. J. J. (2011). Comportamiento emprendedor de la migración latinoamericana en Andalucía. In *Actas del I Congreso Internacional sobre Migraciones en Andalucía* (pp. 39-45). Instituto de Migraciones.

CABEDO lMNTEL, S.A.L.V.A.D.O.R. (2001). Pluralidad cultural y convivencia social.

Cabrera, F. C. (2005). Categorización y triangulación como procesos de validación del conocimiento en investigación cualitativa. *theoria*, *14*(1), 61-71.

Cachón, L. (2009). La "España inmigrante": marco discriminatorio, Mercado de trabajo y políticas de integración. *Anthropos.*

Cajavilca, G. (2010). El fomento de industrias creativas en Colombia, España y Chile. *Observatorio Iberoamericano del Derecho de Autor. www. odai. org/articulos*.

Campione, R. (2006). Globalización y migración:¿ retóricas contradictorias?. In *Inmigración, minorías y multiculturalidad: actas del seminario internacional por videoconferencia celebrado del 5 de octubre al 24 de*

noviembre de 2006, entre la Universidad de Bolonia, la Universidad del País Vasco y la Universidad Pública de Navarra (pp. 89-102).

Canales, A. (2000). Migración internacional y flexibilidad laboral en el contexto del TLCAN. *Journal ARTICLE. Revista mexicana de sociología*. 62(2), 3-28.

Canales, A., & Zlolniski, C. (2000). Comunidades transnacionales y migración en la era de la globalización. La migración internacional y el desarrollo en las Américas, 413-432. ISO 690. Notas de población, 29(73), 221-253.

Canales, A., & Zlolniski, C. (2001). Comunidades transnacionales y migración en la era de la globalización. Notas de población CEPAL, (73).

Canales, M. (2006). Metodologías de investigación social. Introducción a los Oficios. *Lom ediciones,* 321-348.

Cancino del Castillo, C. A. (2010). Fundamentos y características de las empresas de rápida internacionalización: estudios cuantitativos y cualitativos de las PYMES para Chile y España.

Capó-Vicedo, J., Expósito-Langa, M., & Masiá-Buades, E. (2007). La importancia de los clusters para la competitividad de las PYME en una economía global. *EURE (Santiago)*, *33*(98), 119-133.

Carrasco, R. (2014). Índice y Presentación: Inmigración y crisis económica en España. *Cuadernos Económicos de ICE*, (87).

Cartes, C. E. (2016). Inmigración chilena en España desde la perspectiva del transnacionalismo: un estudio de caso. *Revista Sophia Austral*, 15-35.

Casal, J. (1997), Modalidades de transición profesional, mercado de trabajo y condiciones de empleo. *Cuadernos de relaciones laborales, ISSN 11312-8635,* (11), 19-54

Casas, L. O., & Varela, M. V. (2005). Mujeres inmigrantes lationamericanas y empresariado étnico: dominicanas en Madrid, argentinas y venezolanas en Galicia. *Revista Galega de Economía*, *14*(1-2), 0.

Castells, M. (1998). Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa. *La factoría,* 7.

Castillo, T., & Reguant, M. (2017). Percepciones sobre la migración venezolana: Causas, España como destino, Expectativas de retorno. *Migraciones 41, ISSN: 2341-0833, DOI: mig.i41 y 2017.006133-163.*

Castles, S. (2010). Comprendiendo la migración global: una perspectiva desde la transformación social. *Relaciones internacionales*.

Cavalcanti, L. (2004). La influencia de las nuevas tecnologías en el retorno de los inmigrantes contemporáneos. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, *8*(178), 38.

Cerón, M. C., & Cerâon, M. C. (2006). *Metodologías de la investigación social*. LOM ediciones.

Cervilla, M. A., & Puente, R. (2013). Modelos de negocio de emprendimientos por y para la base de la pirámide. *Revista de Ciencias sociales*, *19*(2), 289-308.

Constant, A., & Shachmurove, Y. (2006). Entrepreneurial ventures and wage differentials between Germans and immigrants. International Journal of Manpower, 27(3), 208.

CORFO. (2013). Emprendimiento en Chile: Hacia un Nuevo Modelo de Segmentación y Análisis. *Unidad de estudios, gerencia de estrategia y estudio CORFO.*

Covarrubias, H. M. (2010). Desarrollo y migración: una lectura desde la economía política crítica. *Migración y Desarrollo*, (14), 59-87.

Creighton, H. (2013). (De) construir la otredad: las mujeres inmigrantes en la prensa escrita española. *Revista de Paz y Conflictos*, (6), 78-106.

Curci, R., & Mackoy, R. (2010). Immigrant business enterprises: a classification framework conceptualization and test. *Thunderbird International Business Review,* 52, 107-21.

Chaganti, R., & Greene, P. G. (2002). Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneursapos; ethnic involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 126-143.

Chand, M., & Ghorbani, M. (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US*. International Business Review*, 20(6), 593-606.

Charry, O. (2017). Colombianos en Chile: Los motivos de una inmigración emergente. *Política y Gestión Migratoria Universidad Miguel de Cervantes.*

Checa, F. (1995). Migración riesgo y beneficios, los inmigrantes africanos en la provincia de Almería. *Demófilo.* 15, 103-134.

Checa, F. (1997). Las pateras y el Mediterráneo: un rito de paso. En Checa, F. (edit.): La función simbólica de los ritos. *Icaria–Institut Català d'Antropologia, Barcelona*, 87-128.

Checa, F. (2003). Factores endógenos y exógenos para la integración social de los inmigrados en Almería. En Checa, F., Checa, JC & Arjona, A. (Edits.): La integración social de los inmigrados : modelos y experiencias. *Icaria, Barcelona, 103-150.*

Checa, F. (2004). Inmigración, derechos humanos y participación social. En Checa, F., Checa, J., Arjona, A. (edits.): Inmigración y derechos humanos. La integración como participación social. *Icaria, Barcelona, 9-16.*

Checa, F., Checa, J., & Arjona, A. (2009). Es posible la convivencia intercultural en el siglo XXI. La mediciaó intercultural. Models i experiéncies, de J. Vallespir (edit.). *Colección: Grei, Universitat de les Illes Balears,* 53-85.

Checa, JC., Arjona, A. & Checa, F. (2011). Segregación residencial de la población extranjera en Andalucía, España*. Papeles de población, 17(70), 219-246.*

Checa, J. (2007). Viviendo juntos aparte. La segregación espacial de los africanos en Almería. *Icaria, Barcelona.*

De España, G.D.R., ESPAÑA, T. M., & SAU, Y. T. (2019). Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. *Registro de Empresas Acreditadas [REA] Sector de la Construcción en España*.

De La Dehesa, G. (2008). Comprender la inmigración. *Alianza editorial.*

De la Inmigración, O. P. (2016). Extranjeros residentes en España a 31 de diciembre de 2015. Principales resultados.

Delgado Wise, R., Márquez Covarrubias, H., & Rodríguez Ramírez, H. (2009). Seis tesis para desmitificar el nexo entre migración y desarrollo. *Migración y desarrollo*, (12), 27-52.

De Lombaerde, P., Kingah, S. & Rettberg, A. (2014). Procesos de integración política, social y económica. *Universidad de los Andes,* (Colombia).

Delpino, M. A., Roll, D., & Biderbost, P. N. (2016). Claves para la comprensión de la inmigración latinoamericana en España.

Departamento de Extranjería y Migración del Ministerio del Interior y Seguridad Pública. (2016). *Migración en Chile 2005 – 2014*. Extraído de: www.extranjeria.gob.cl.

Díaz Bretones, F. & Jáimez Romás, M. J. (2011). Comportamiento emprendedor de la migración latinoamericana en Andalucía. En F. J. García Castaño y N. Kressova (Coords.). Actas del I Congreso Internacional sobre Migraciones en Andalucía (pp. 39-45). *Granada: Instituto de Migraciones*. I ISBN: 978-84-921390-3-3

Díaz Hernández, R., Domínguez Mujica, J., & Parreño Castellano, J. M. (2015). Una aproximación a la emigración española durante la crisis económica: herramientas de estudio. In *Aracne*

Enríquez, C. G. (2019). Inmigración en España: una nueva fase de llegadas. *Análisis del Real Instituto Elcano (ARI)*, (28), 1. ISO 690.

Espacio, I. (2018). El emprendimiento de los inmigrantes mexicanos en Quebec: hacia una teoría fundamentada.

Espinoza Cartes, C. (2015). Modos de incorporación de la inmigración chilena en España: el constante aquí y allí en dos estudios de caso.

Espinoza Cartes, C. Inmigración chilena en España desde la perspectiva del transnacionalismo: un estudio de caso.

Esteinou, R. (2005). El cambio sociocultural en la teoría sociológica: análisis de tres enfoques. *Centro de investigación y estudios superiores en antropología social.*

Fairlie, R. W., & Meyer, B. D. (1996). Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations*. Journal of human resources,* 757-793.

Feldman-Bianco, B. (2015). Desarrollos de la perspectiva transnacional: migración, ciudad y economía política. *Alteridades*, *25*(50), 13-26.

Fernández, F. (2002). El análisis de contenido como ayuda metodológica para la investigación. *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*, *2*(96), 35-53.

Flores, S. S., Royo, I., Lacomba, J., Marí, E., & Benlloch, C. (2014). Mujeres inmigrantes emprendedoras en el medio rural. Factor para la sostenibilidad económica y social de las áreas rurales de la Comunidad Valenciana. *Ager. Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, (16), 69-109.

Gallego, R. S., & Rioja, L. C. (2016). Inmigrantes, estrategias familiares y arraigo: las lecciones de la crisis en las áreas rurales. *Migraciones. Publicación del Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones*, (40), 3-31.

Garcés, A. (2011). Comercio inmigrante y economías étnicas: síntesis y críticas de los debates vigentes. *Polis. Revista Latinoamericana*, (29).

García Pinzón, V. (2015). Territorios fronterizos: Agenda de seguridad y narcotráfico en Chile: El Plan Frontera Norte. *Estudios internacionales (Santiago)*, *47*(181), 69-93.

García Ballesteros, A., Jiménez Basco, B., & Redondo González, Á. (2009). La inmigración latinoamericana en España en el siglo XXI. *Investigaciones geográficas*, (70), 55-70.

Garrido, Á. A., & Olmos, J. C. C. (2009). Estudios de empresariado inmigrante en España. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, (80), 255-268.

Gatica López, G. (2013). Perspectivas socioeconómicas de la población migrante en Costa Rica.

Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España (2015). Peña, I., Guerrero, M., González, J., & otros colaboradores.

Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship theory and practice,* 18, 43-43.

Gómez, Y. H. (2006). La formación de empresariado inmigrante en el contexto español. In *Empresariado étnico en España* (pp. 69-99). Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

González, B. (2013). Auge y colapso del sector de la construcción: El impacto sociolaboral sobre los trabajadores inmigrantes y autóctonos, tesis doctoral, *Departamento de Humanidades y Psicología, Facultad de Humanidades y Psicología, Universidad de Almería*.

González, C. H., Gálvez, E. J. (2008). Modelo de emprendimiento en Red – MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales. *Revista Latinoamericana de Administración.* Universidad del Valle, Cali. (40), 13-31.

Grau Pineda, C. (2009). El contingente de trabajadores extracomunitarios como mecanismo ¿idóneo? de regulación de flujos migratorios laborales en España. *Justicia Laboral,* 40.

Gutiérrez Sastre, M. (2014). Emprendimiento familiar inmigrante: el caso de las mujeres chinas en España. *Revista de Empresa Familiar*, *4*(2), 70.

Hernández-Corchado, R. (2019). Proletarización y desposesión de trabajadores mixtecos: orígenes de la migración indígena a Nueva York. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, (63), 19-36.

Herranz, Y. (1996), Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid. Importancia del contexto de recepción. *Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid*.

Herrera, C. & Montoya, L. (2013); El emprendedor: Una aproximación a su definición y caracterización.

Herrero, J., Gracia, E., Fuente, A., & Lila, M. (2012). Desorden social, integración social y bienestar subjetivo en inmigrantes latinoamericanos en España. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, *28*(2), 505-514.

Ibáñez, C. L., Domínguez, I. L., & Lara, C. P. (2018). Emprendimiento y economía informal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (84), 15-41.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE) España. En su plataforma WEB*: www.ine.es, INE 02. Base, Definitivos.* Series desde 1998 y Resultados detallados 1996.

Instituto Nacional de Estadística (INE) Chile. Censo 2017, Plataforma REDATAM: https://redatam_ine.ine.cl/redbin/RpWebEngine.exe/Portal?BASE=CENSO_2017&lang=esp

Ioé, C. (2000). Discriminación de los inmigrantes en el trabajo. *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales*, *16*, 91-102.

Ioé, C. (1999). Inmigrantes, trabajadores, ciudadanos. Una visión de las migraciones desde España. *Revista de Ciencias Sociales.*

Isabel, R. O. Y. O., VÁZQUEZ, J. L., PÓVEDA, E. M., & DOMÉNECH, C. B. (2012). Mujeres inmigrantes emprendedoras en el medio rural. *Documentos de trabajo*, 1.

Izcara, S. (2014). Manual de investigación cualitativa. *Editorial Fontamara.* Ministerio de Educación del Perú.

Jara, M., Romero-Valiente, J., & Hidalgo-Capitán, A. (2015). Los exiliados económicos. La tercera oleada de emigración española a Chile. *Revista de geografía Norte Grande.* (61), 107-133.

Jarpa Vrandecic, J. (2007). Bases para un Modelo de Emprendimiento en Chile, Factor Clave para Generar Riqueza y Crecimiento Económico.

Jumilla, A. R. M. (2002). Efectos de la globalización en las migraciones internacionales. *Papeles de Población*, *8*(33).

Kantis, H., Federico, J., & Ibarra, S. (2014). Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico. *Rafaela: Mercosur*.

Kantis, H., Federico, J., & Ibarra, S. (2015). Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: América Latina en el nuevo escenario global. *Rafaela: Asociación Civil Red Pymes Mercosur.*

Keasey, K., & McGuinness, P. (1990). Small new firms and the return to alternative sources of finance*. Small business economics.* 2, 213-222.

Klein, J. L., & Aranzazu, M. (2017). Los mexicanos en Montreal: ¿Una comunidad transnacional? *Economía, sociedad y territorio*, *17*(53), 1-33.

Kloosterman, R., Van Der Leun, J., & Rath, J. (1999), Mixed embeddedness, (In)formal economic activities and immigrant businesses in the netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, (23), 252-266.

Kreckel, R. (1980). Unequal opportunity structure and labour market segmentation. *Sage journals*.

Lacomba, J. (2016). El reto de migrantes y refugiados para una sociedad europea en crisis. *Abaco: Revista de cultura y ciencias sociales*. 87-88, 60-67.

Lacomba, J. & Cloquell, A. (2017). Asociaciones de inmigrantes, Estados y desarrollo entre España y Colombia. *Revista de Estudios Sociales*. 61, 44-57.

Lafée, D. G. (1999). ¿ Integración económica versus integración social en el Mercosur?: Principales efectos del proceso y los nuevos retos para el sector

público argentino. In *VI Encuentro de Economía Pública: el gasto social y su financiación: 4-6-de febrero de 1999* (p. 12).

Lafuente, C., López, I., & Poza, C. (2018). Emprendimiento y economía informal: Caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *Revista EAN,* (84), 15-41.

Liberona Concha, N. (2015). Poder, contrapoder y relaciones de complicidad entre inmigrantes sudamericanos y funcionarios del sistema público de salud chileno. *Si Somos Americanos*, *15*(2), 15-40.

Light, I., & Gold, S. (2000). Ethnic Economies. *Academic Press.*

Livi, M. (2012). Breve historia de las migraciones, *Alianza Editorial*, (Madrid).

Londoño, O., Maldonado, L., Calderón, L. (2014). Guía para construir estados del arte. *International Corporation of Networks of Knowledge.*

López Lira, Arjona, A., Cachon, J. C., Robichaud, Y., & Barragán-Codina, j. N. (2016). Motivación para el emprendimiento en México: un estudio comparativo de género.

López Noguero, F. (2002). El análisis de contenido como método de investigación.

López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). Metodología de la investigación social cuantitativa.

López Serrano, A. *Integración política de los inmigrantes en España: el caso latinoamericano* (Doctoral dissertation, Universidad Complutense de Madrid).

Machinea, J. L. (2005). *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. A. Uthoff (Ed.). Naciones Unidas, CEPAL.

Machinea, J. L., & Uthoff, A. (2007). La importancia de la cohesión social en la inserción internacional de América Latina. *En: Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas-LC/W. 29/Rev. 1-2007-p. 23-47*.

Mancilla, C., & De Lima, P. (2014). Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora. *Migraciones internacionales*, *7*(4), 235-264.

Mármora, L. (2010). Modelos de gobernabilidad migratoria. La perspectiva política en América del Sur. *Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, *18*(35).

Márquez Covarrubias, H. (2010). Desarrollo y migración: una lectura desde la economía política crítica. *Migración y desarrollo*, *8*(14), 59-87.

Martín-Crespo, M., & Salamanca, A. (2007). El muestreo en la investigación cualitativa. *Departamento de Investigación de FUDEN.*

Martínez, I. (2018). Reflexiones sobre la caravana migrante. *En Análisis Plural, primer semestre de 2018, Tlaquepaque, Jalisco: ITESO*.

Martínez, L., Peñaranda-Cólera, M., Vítores, A., & Iñiguez-Rueda, L. (2011). Los locutorios como espacios de integración: Las Tecnologías de la información y la comunicación en la construcción de redes e identidades. *Psicoperspoectivas. Individuo y sociedad*. 10(1), 243-270.

Martínez, P. (2007). Empresas familiares de inmigrantes. *Papers: revista de sociología*, (85), 229-231.

Martínez, P. (2009). Empresas familiares de inmigrantes en Barcelona y Montevideo. *Revista internacional de organizaciones (RIO),* (2), 109-130.

Martínez Pizarro, Jorge. Migración calificada y crisis: una relación inexplorada en los países de origen. Migr. desarro [online]. 2010, vol.8, n.15 [citado 2017-09-13], pp.129-154.

Martínez, L. M., Peñaranda-Cólera, M. C., Vítores, A., & Iñiguez-Rueda, L. (2011). Los locutorios como espacios de integración: las tecnologías de la información y la comunicación en la construcción de redes e identidades. *Psicoperspectivas*, *10*(1), 243-270.

Martínez-Salgado, C. (2012). El muestreo en investigación cualitativa: principios básicos y algunas controversias. *Ciência & Saúde Coletiva*, *17*, 613-619.

Mata Benito, P., Ballesteros, B., & Olmo, M. D. (2014). Propuestas de investigación e intervención desde un enfoque participativo.

Matés, R. M. V., & Mantiñán, M. J. P. (2014). Las remesas enviadas desde España: análisis de su impacto en las economías receptoras. *Boletín de la asociación de geógrafos españoles*, (64), 357-376.

Matus, L. T. (2008). Chilenos en Madrid: Perfiles, trayectorias y su mirada inmigrante. *AIBR: Revista de Antropología Iberoamericana*, *3*(2), 249-279.

Marulanda, A., & Morales, S. (2014). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios,* (81), 12-28

Mercado-Mondragón, J. (2008). Las consecuencias culturales de la migración y cambio identitario en una comunidad tzotzil, Zinacantán, Chiapas, México. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, *5*(1), 19-38.

MIGRACIÓN, O. (2018). Informe sobre las migraciones en el mundo 2018.

Molina, J. M. B. (2007). La gestión del conocimiento en la nueva economía. Algunos apuntes. *Ciencia en su PC*, (5), 30-40.

Mora, W. O. C. Colombianos en Chile: los motivos de una inmigración emergente.

Moreno-Márquez, G., & Álvarez-Román, J. (2017). Evidencias empíricas sobre el retorno migratorio España-Ecuador. ¿Discurso, mito o realidad? *Papeles de población,* 23(91), 39-64.

Mosquera, C. (2007). Lecturas críticas de los talleres de salud sexual y reproductiva y de fortalecimiento cultural desarrollados con mujeres negras desterradas por el conflicto armado en Colombia. *Revista de Estudios Sociales*, (27), 122-137.

Mullins, J., & Komisar, R. (2009). Getting to plan B: Breaking through to a better business model. *Boston, Mass: Harvard Business Press*.

Munárriz, B. (1992). Técnicas y métodos en investigación cualitativa. *Xornadas de metodoloxia de investigación educativa,* 101-116.

Muñoz, A. (2002). Efectos de la globalización en las migraciones internacionales. *Universidad Autónoma del Estado de México.*

Muñoz, F. (2002). Emprender en tiempos de crisis: la actividad emprendedora de los inmigrantes en España. *Universidad Carlos III de Madrid.*

Navajas Romero, V. M. (2014). Emprendimiento y migración: análisis del proceso y factores críticos.

Navas, M., Pumares, P., Sánchez, J., García, M.C., Rojas, A.J., Cuadrado, I., Asensio, M. & Fernández, J.S. (2004). Estrategias y actitudes de aculturación: La perspectiva de los inmigrantes y de los autóctonos en Almería. *Revista española del Tercer sector*. 4, 277-281.

Newman, D. A. (2013). Poder, control y producción de subjetividad en las prácticas laborales del toyotismo. *Miríada: Investigación en Ciencias Sociales*, *5*(9), 111-128.

Newland, K., & Tanaka, H. (2010). Mobilizing diaspora entrepreneurship for development. *Washington, DC: Migration Policy Institute.*

Nicolás Martínez, C., & Rubio Bañón, A. M. (2012). El emprendimiento social: una comparativa entre España y países sudamericanos. *Faedpyme International Review*, *1*(1), 38-49.

Nina, A., Dante, V., Chucho Morocho, D., Romero Flores, M., Fernandez, Q., & Miriam, G. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborazo, Ecuador. *Revista Perspectivas*, (40), 41-64.

OECD/ILO (2018), Cómo los inmigrantes contribuyen a la economía de los países en desarrollo, ILO, Geneva/OECD Publishing Paris, https://doi.org/10.1787/9789264291904-es.

OIM, O., & OIM. (2006). Glosario sobre migración. *Derecho Internacional sobre Migración*, (7), 1-92.

OIM. (2011). Herrera, G; Moncayo, M.; Escobar, A.. Perfil migratorio del ecuador, 2011. *Organización Internacional para las Migraciones*. ECD-OIM 004.

OIM, O., & OIM. (2018). Informe sobre las migraciones en el mundo 2018.

Oliveira, M. D. F. S., & Iglesias, J. C. G. (2012). El inmigrante transnacional y la conducta emprendedora. *Revista Capital Científico-Eletrônica (RCCe)-ISSN 2177-4153*, *10*(2), 94-109.

O.P.I. (2017). Extranjeros residentes en España. *Observatorio Permanente de la inmigración. Ministerio de empleo y seguridad social*.

Oso, L., & Ribas, N. (2006). *Empresariado étnico en España*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Oso, L. & Villares, M. (2005). Mujeres inmigrantes latinoamericanas y empresariado étnico: dominicanas en Madrid, argentinas y venezolanas en Galicia. *Revista Galega de Economía, Vol. 14, núm. 1-2*, pp.1-19.

Osorio García de Oteyza, M., Urquiza Echevarren, A., & Rodríguez Gómez, R. (2015). El valor de la contribución de los inmigrantes a la sociedad a través del emprendimiento.

Parella, S. (2005). Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona, España. *Política y cultura, núm. 23*, pp. 257-275.

Parella, S. (2012). Inmigración, género y Mercado de trabajo: una panorámica de la investigación sobre la inserción Laboral de las mujeres inmigrantes en España. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, *30*(1), 11-44.

Parrondo, F.F. (2006). García Ballesteros, A. (dir) (2006): Inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid. Ed. Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, Madrid, 125 p. *Investigaciones geográficas*, (41), 175-176.

Pedone, C. (2000). El trabajo de campo y los métodos cualitativos. Necesidad de nuevas reflexiones desde las geografías latinoamericanas. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 57(1).

Pereda, C., Actis, W., De Prada, M. (2002). La sociedad española y la inmigración extranjera, *Colectivo Ioé*, (Madrid).

Pérez, J. (2004). Experiencia histórica y construcción social de las memorias. La transición española a la democracia. *Pasado y memoria. 2004.* (3), 93-122.

Pérez, P. M. (2009). Empresas familiares de inmigrantes en Barcelona y Montevideo. *Revista Internacional de Organizaciones*, (2), 109-130.

Pombo, G. (2014). Las mujeres migrantes y la violencia de género: Aportes para la reflexión y la intervención. *Argentina: VCR Impresores S.A.*

Poncio, D. (2010). Animarse a emprender. *Villa María: Eduvim*.

Portes, A. (1981). 13 Modes of structural incorporation and present theories of labor immigration. *International Migration Review*.

Portes, A. (1997). Adaptation and native-born responses in the making of the Americas. *International Migration Review*. 31, 803-805.

Portes, A. (2009). Migración y cambio social: algunas reflexiones conceptuales. *Revista Española de Sociología*, (12).

Portes, A. (2015). Immigration, transnationalism and development. *Berghahn Books.*

Porthé, V., Benavides, F.G., Vázquez, M. L., Ruiz-Frutos, C., García, A.M. & Ahonen, E. (2009). La precariedad laboral en inmigrantes en situación irregular en España y su relación con la salud. *Gaceta Sanitaria*, *23*, 107-114.

Prados, M.Á.H., & Moreno, C.Q. Una aproximación al concepto de emprendimiento.

Puerta Vílchez, J. M. (2001). La regularización de extranjeros en Moya Escudero, M. (Coord.): Comentario sistemático a la Ley de Extranjería (LO 4/2000 y LO 8/2000). *Granada: Comares*.

Reinoso, J., & Uribe, M. (2013). Emprendimiento y empresarismo. Diferencias, concepto, cultura emprendedora, idea y proyecto de empresa. *Ediciones de la U.*

Raijman, R., & Tienda, M. (2000). Immigrants' Pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective. *International Migration Review*. 34(3), 682-706.

Raijman, R., & Tienda, M. (2003). Ethnic foundations of economic transactions: Mexican and Korean immigrant entrepreneurs in Chicago. *Ethnic & Racial Studies,* 26(5), 783-801.

Retortillo Osuna, A., & Rodríguez Navarro, H. (2008). Inmigración, estrategias de aculturación y valores laborales: un estudio exploratorio. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, *24*(2), 187-202.

Rodríguez-Fariñas, M. J., Romero-Valiente, J. M., & Hidalgo-Capitán, A. L. (2015). Los exiliados económicos. La tercera oleada de emigración española a Chile (2008-2014). *Revista de Geografía Norte Grande*, (61), 107-133.

Rodríguez Fernández, A., Sánchez Santa-Bárbara, E., & Estévez López, E. (2011). Las mujeres emprendedoras en las comunidades indígenas. En F. J. García Castaño y N. Kressova. (Coords.). Actas del I Congreso Internacional sobre Migraciones en Andalucía (pp. 59-66). *Granada: Instituto de Migraciones.*

Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América Latina. *Santiago de Chile: Banco de Desarrollo de América Latina y Corporación de Estudios para Latinoamérica.*

Rovira, D. P., Castro, J. L. G., Torres, N. A., & Casullo, E. Z. (2000). Identidad cultural, Aculturación y Adaptación de los Inmigrantes Latinoamericanos (chilenos) en el País Vasco.

Sabarots, H. R. (2016). La construcción de estereotipos en base a inmigrantes "legales" e "ilegales" en Argentina.

Salamanca, A., & Martín-Crespo, C. (2007). El muestreo en la investigación cualitativa. *Nure investigación*, 27(07), 1-4.

Sánchez Acosta, C. M. (2012). Mujeres empresarias inmigrantes. Estrategias étnicas, políticas públicas y crisis económica.

Sánchez-Flores, S., Royo, I., Lacomba, J., Mari, E., & Benlloch, C. (2014). Mujeres inmigrantes emprendedoras en el medio rural. Factor para la sostenibilidad económica y social de las áreas rurales de la Comunidad Valenciana. *Revista de estudios sobre despoblación y desarrollo rural,* 69-109.

Sanhueza, S., Friz, M., Quintriqueo, S. (2014). Estudio exploratorio sobre las actitudes y comportamiento del profesorado de Chile en contextos de escolarización de alumnado inmigrante. *Revista Electrónica de Investigación Educativa,* 16(3), 148-162.

Sanhueza, S., Friz M., & Quintriqueo, S. (2017). Triangulación de métodos como propuesta para el estudio de competencia comunicativa intercultural en contextos de inmigración e interculturalidad. *Andamios,* 14(34), 283-303.

Sanhueza, S, Paukner, F., San Martín, V. y Friz, M. (2012). Dimensiones de la competencia comunicativa intercultural y sus implicaciones para la práctica educativa. *Folios*, 36, 131-151.

Sanhueza, S., Penalva, C., & Friz, M. (2013). Identidades y competencias profesionales de estudiantes para maestro de educación infantil relativas a la enseñanza de la geometría. *Revista latinoamericana de investigación en matemática educativa,* 16(1), 99-122.

Santos, F. J., Barroso, M. D. L. O., & Guzmán, C. (2013). La economía global y los emprendimientos sociales. *Revista de economía mundial*, (35), 177-196.

Sasse, G., & Thielemann, E. (2005). A research agenda for the study of migrants and minorities in Europe. *JCMS: Journal of Common Market Studies,* 43(4), 655-671.

Schumpeter, J. (1950). The march into socialism. *The American Economic Review.* 40(2), 446-456.

Solé, C., Alcalde, R., Pont, J., Lurbe, K., & Parella, S. (2002). El concepto de integración desde la sociología de las migraciones. *Migraciones. Publicación del Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones*, (12), 9-41.

Solé, C., & Parella, S. (eds.). (2005). Negocios étnicos: los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña, Barcelona. *Fundación CIDOB.*

Solé, C., Parella, S., & Alarcón, A. (2007). El autoempleo de las trabajadoras inmigradas. ¿Una alternativa a la discriminación laboral? *Cuadernos de relaciones laborales.* 27(1), 171-200.

Solimano, A. (2003). Globalización y migración internacional: la experiencia latinoamericana. *Revista de la CEPAL*.

Stefoni, C. (2007). La migración en la agenda chileno-peruana. Un camino por construir. Nuestros vecinos, Santiago de Chile*, Ril Editores,* 551-564.

Stefoni, C. (2011). Mujeres inmigrantes en Chile. ¿Mano de obra o trabajadoras con derechos? *Colecciones Sociología, Personas, Organizaciones, Sociedad. Ediciones Universidad Alberto Hurtado*.

Teixeira, A. (2007). Physical Properties – Measurement and Applications. *Library of Congress Control Number: 2007925695*

Tinessa, G. (2010). Marginados, minorías e inmigrantes: criminalización de la pobreza y encarcelamiento masivo en las sociedades capitalistas avanzadas. *Miradas en Movimiento*, (3), 39-68.

Toledano, N., Urbano, D., & Ribeiro, D. (2009). Creación de empresas e inmigración: el caso del empresariado venezolano en España. *Revista Venezolana de Gerencia*, *14*(45), 9-23.

Tornos, A. (2003). Los inmigrantes y el mundo del trabajo. *Madrid: Universidad Pontificia de Comillas.*

Tovar Cuevas, L. M., & Victoria Paredes, M. T. (2013). Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura. *Revista de Economía Institucional,* 15(29).

Ugalde, N., Balbastre-Benavent, F. (2013). Investigación cuantitativa e investigación cualitativa: Buscando las ventajas de las diferentes metodologías de investigación. *Revista de Ciencias Económicas,* 31(2).

Valencia, F. Á. M., & Gualdrón, S. T. M. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (81), 12-28.

Valencia, F. Á. M., Restrepo, I. A. M., & Restrepo, J. M. V. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de administración*, *30*(51), 89-99.

Varela, M. V. (2012). ¿ Gracias al negocio oa pesar del negocio? La intersección entre familia y empresa para los emprendedores inmigrantes en Galicia. *Papers: revista de sociologia*, *97*(3), 641-660.

Varela Huerta, A. (2015). "Luchas migrantes": un nuevo campo de estudio para la sociología de los disensos. *Andamios*, *12*(28), 145-170.

Vélez, X. & Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Dominio de las ciencias*. 2(4), 346-369.

Verdugo, R., & Piñeira, M. (2014). Las remesas enviadas desde España: Análisis de su impacto en las economías receptoras. *Boletín de la Asociación de Geógrafos españoles,* (64), 357-376.

Vicens, L., & Grullón, S. (2011). Innovación y emprendimiento: Un modelo basado en el desarrollo del emprendedor. *Inter-American Development Bank*.

Villares, M. (2012). ¿Gracias al negocio o a pesar del negocio? La intersección entre familia y empresa para los emprendedores inmigrantes en Galicia. *Revista de sociología,* (97)3.

Weber, M. (1964). Economía y Sociedad, 2 vols. *FCE*. (México).

Wilson, K.; & Portes, A. (1980). Immigrant enclaves: A comparison of the Cuban and black economies in Miami. *American Journal of Sociology*. 78.

Wong, L., & Primecz, H. (2011). Chinese migrant entrepreneurs in Budapest: changing entrepreneurial effects and forms. *Journal of Asia Business Studies*, 5(1), 61-76.

Yépez, I., & Herrera, G. (2007). Nuevas migraciones latinoamericanas a Europa, Balances y desafíos, FLACSO – OBREAL – UCL – UB, *RisperGraf C.A.*, (Quito).

Yuengert, A. M. (1995). Testing hypotheses of immigrant self-employment. *Journal of human resources,* 194-204.

Zambrano, S., Vásquez, A. & Urbiola, E. (2019). Empresas familiares, emprendimiento y género. Cinco problemáticas para el análisis regional. Revista Espacios, 40(22), 12-27.

Zapparoli, M. (2003). Concepciones teóricas metodológicas sobre investigación. *Girasol: Revista de la Escuela de Estudios Generales*. 5, 191-198.

Zhou, M. (2004), Revisiting ethnic entrepreneurship: convergences, controversies and conceptual advancements. *International Migration Review*. 38(3), 1040-1074.

Zlobina, A. & Paez, D. (2008). Aculturación y comunicación intercultural: el caso de inmigración en España. (37-60) R. Cabecinhas y L, Cunha (Eds.). Comunicaçao Intercultural: perspectivas, dilemas e desafios. *Porto: Campo das letras.*

Zorrilla Arena, S., & Arena, S. Z. (2009). Introducción a la metodología de la investigación: casos aplicados a la administración (*No. Sirsi) i9786077638124)*.

Páginas WEB:

https://www.oecd.org/fr/publications/como-los-inmigrantes-contribuyen-a-la-economia-de-los-paises-en-desarrollo-9789264291904-es.htm.

http://www.mitramiss.gob.es/oberaxe/ficheros/documentos/voces_inmigrantes.pdf

Anexo 1: Cuestionario

Cuestionario *Integración Socioeconómica para Inmigrados Emprendedores (ISIE)*, de A. Arjona (2006)

Ficha – cuestionario empresariado, aplicado en trabajo de campo en España y Chile

Cuestionario N°……

Fecha……

A. Datos sociodemográficos

0. NOMBRE ESTABLECIMIENTO: ……

0.1.Localidad y Dirección exacta ……

1. Año de salida de su país …… Llegada a España/Chile, año ……

1.1.Familia en la emigración, ¿quién, años, dónde? ……..….

1.2.¿En qué lugares ha vivido antes en la emigración? ……

2. Edad …… Años …….

3. Sexo

Hombre ……1 - Mujer ……..2

4. Nivel de estudios (En cada caso especificar si están terminados o iniciados)

- No sabe leer ni escribir …….1 - Estudios primarios ……..2
- Estudios secundarios……..3 – Estudios universitarios …..….4
- Postgrado Magister…….5 – Postgrado Doctor ……6
- Otros. Cuáles……..7 - NS/NC …….…….. 9

5. Estado civil

- Casado(a)……1 – Vive en pareja …..…… 2

- Soltero(a)…… 3 – Viudo(a)……..4
- Separado(a)/divorciado(a) …. 5 – NS/NC..……. 9

6. Hijos …… total

   En país de origen……

   En España/Chile……

7. País de procedencia. Etnia:

   Chile……..1

   Colombia……..…..……2

   España……..…….3

8. Nombre de localidad y provincia de procedencia …….

9. Tamaño del municipio/comuna/lugar de nacimiento, habitantes

   - Menos de 3.000 ……..…..1 – De 3.001 a 5.000 ……2
   - De 5.001 a 10.000 ……..…..3 - De 10.001 a 50.000 ……..…..……4
   - De 50.001 a 100.000 ……..…...5 - De 100.001 a 500.000 ……...…….6
   - De 500.001 a 1 millón …….7 - Más de 1 millón ……..8

10. Ocupación del padre y de la madre, especificar por cuenta propia o por cuenta ajena y especificar en el país de origen o en el país de destino

    10.1. Padre……..……. Por cuenta propia……1

    Por cuenta ajena……..2

    País origen……1

    País destino…….2

    10.2. Madre…….. Por cuenta propia……1

    Por cuenta ajena……..2

    País origen……..…1

    País destino…….2

B.- La Trayectoria laboral

B.1. En origen

11. Edad de incorporación al empleo …….

12. ¿Dónde? Origen…….

13. Actividad que desempeñaba ……..

14. ¿Trabajaba por cuenta propia o ajena?

Por cuenta propia…… 1

Por cuenta ajena.…… 2

B.2. En destino

15. ¿En qué año inicia su actividad como autónomo? ……

15.1. Recorrido económico de actividades autónomas:

15.2. Años:

15.3. Describir el proceso general que ha seguido hasta abrir el negocio:

15.4. Al llegar a España/Chile usted no se incorpora la mercado laboral por cuenta ajena porque venía con la idea de trabajar por cuenta propia:

1… Preconcebida (no influenciada)

2… Por recomendación y experiencia de otros inmigrados de mi país

3… Por experiencia en mi país

4… Por experiencia del negocio familiar de mis padres

5… Por tener formación técnico – profesional que me motiva a formar mi propio negocio

6… Por tener capacitación en mi país para emprender negocios por cuenta propia

15.5. Estando en España/Chile se incorpora al mercado laboral por cuenta propia porque:

1- No encontraba un puesto de trabajo por cuenta ajena en este país

2- Estando trabajando por cuenta ajena el ingreso que recibía no me permitía satisfacer mis necesidades y aspiraciones de mejor calidad de vida

3- Quedé desempleado y no encontraba un puesto de trabajo por cuenta ajena

4- Por otras razones, especificar ……....

16. ¿Es usted el titular de la empresa?

Si……. 1

No…… 2

17. ¿Trabajó en España/Chile en otra actividad anteriormente?

Si……. 1

No…… 2

18. ¿En cuáles? ……

19. ¿Tiene o tuvo algún tipo de ayuda o subvención para crear este negocio?

Si…… 1 No…… 2

20. ¿De quién? Indicar si están en destino u origen

	Sí	No	
De familiares	1	2	
¿Quién?.....			¿Dónde están?.....
De amigos	1	2	
¿Quién?.....			¿Dónde están?.....
De compatriotas	1	2	
¿Quién?.....			¿Dónde están?.....
De algún organismo oficial		1	2
¿Quién?.....			¿Dónde están?.....
De entidades financieras	1	2	
¿Quién?.....			¿Dónde están?.....
Otros, ¿Cuáles?	1	2	
¿Quién?.....			¿Dónde están?.....

21. Estacionalidad del empleo por cuenta propia

Por temporadas, empleo parcial……. 1

Por temporadas, tiempo completo…….. 2

Todo el año, tiempo parcial……..…. 3

Todo el año, tiempo completo…….. 4

Otras formas……. 5

22. Horas que dedica al día……

23. Trabaja sábados…… Horas

24. Trabaja domingos……. Horas

Especificar vacaciones anuales (N° de días y motivos de su elección)

C.- Características de la empresa y actividad

25. ¿Tiene empleados?

Sí……. 1 No…….. 2

Indicar si trabaja algún familiar y qué dedicación tiene .....

26. Número de empleados, dedicación, horas .……...

27. Tipo de contrato …….

28. ¿Quién es su proveedor o proveedores principales? ……..

29. ¿De dónde proceden sus productos? ……

30. ¿Quiénes son sus principales clientes?

	Sí	No	
Compatriotas	1	2	
Otros inmigrados	1	2	Especificar países……
Turistas		1	2

30.1. ¿Qué compran principalmente? ……

31. ¿Cuál es el volumen aproximado de facturación mensual de su empresa? ……. Euros/Pesos

32. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales medios? ¿Cuánto le queda libre una vez cubiertos los gastos? …… Euros/Pesos

33. Régimen de tenencia del local:

Alquilado……. ¿Cuánto al mes?.... Euros/Pesos

Propiedad……

¿Está acabado de pagar?..... ¿cuánto queda por pagar?..... Euros/Pesos

¿Cuánto paga al mes?..... Euros/Pesos

Otras posibilidades……

34. ¿Podría decirnos qué gastos aproximados produce al mes este negocio?

Seguridad social……..…….. Euros/Pesos

Compra de productos……..…. Euros/Pesos

Servicios básicos (luz, agua, teléfono, internet)……. Euros/Pesos

Impuestos municipales…….……. Euros/Pesos

Otros, especificar…….. Euros/Pesos

Total…….…. Euros/Pesos

35. ¿Considera que su negocio es aceptado por la sociedad autóctona?

Sí …… 1 No…… 2

36. ¿Siente algún tipo de discriminación?

Siempre…… 1

Especificar por quienes y el motivo……..

A veces…… 2

Especificar por quienes y el motivo……..

Nunca……. 3

37. Siente que durante la etapa de instalación de su negocio por cuenta propia, tuvo facilidades u obstáculos por parte de:

Facilidades….. 1 Obstáculos….. 2

- Autóctonos para venderle un local……..1 …… 2

  Especificar motivo…….

- Autóctonos para arrendarle un local……1 …..….. 2

  Especificar motivo……

- Abogados para prestarle asesorías …..… 1 ……... 2

  Especificar motivo……....

- Contadores para prestarle asesorías …… 1 ……..2

  Especificar motivo……....

- Oficinas municipales para otorgar permisos …… 1 ……. 2

  Especificar motivo……

- Oficinas de sanidad pública para otorgar permisos ……1 ….. 2

  Especificar motivo……

- Oficinas Fiscales o de tributos para otorgar permisos y/o iniciación de actividades comerciales …… 1 ……. 2

  Especificar motivo……

- Otras entidades, especificar……

  Para otorgar permisos, autorizaciones y otros trámites necesarios para emprender ……1 ……..2

  Especificar motivo……....

Respuestas abiertas a partir de ahora

38. ¿Cómo cree que, en general, los españoles/chilenos ven este tipo de negocio de inmigrados?

39. ¿Qué problema en general, si los tiene, destacaría?

40. ¿Cómo ve el mercado de trabajo de ……. En general? ¿Y en relación al colectivo inmigrado?

41. ¿Cree que seguirán llegando inmigrados en los próximos años?, ¿en qué sectores se insertarán?

42. ¿Cree que habrá más posibilidades de creación de empresas por parte de los inmigrados?, ¿qué condiciones deben darse?

43. ¿Cómo ve el futuro de su empresa – trabajo para los trabajadores por cuenta ajena?, ¿y del sector al que usted pertenece?

44. Encuestador hace un registro de los principales productos ofertados

45. Encuestador hace una breve descripción de las características especiales del negocio, que lo hacen distinto a los negocios de los nacionales.

D. Ubicación espacial de la actividad

46. Superficie en m2……

47. Situación. Indicar en cualquier caso la existencia o no de inmigrados

1. Núcleo urbano principal

1.1 Centro histórico

1.2 Zona de transición

1.3 Zona nueva construcción

2. Barrio/entidades locales dependientes. Nombre……

3. Diseminado. Nombre……

4. Otros……

48. distancia a la actividad similar más próxima……

49. Distancia a la actividad similar de inmigrado más próxima……

50. Forma de acceso. En todos los casos indique su estado (MB, B, R, M, MM)

Rodado…….. 1
Peatonal……. 2

Rodado y peatonal…….…. 3
Ninguno…….. 4

51. Descripción del aspecto interior y exterior

52. Indicar si el lugar donde se desarrolla la actividad es un local para el desarrollo de actividades comerciales o una adecuación

53. Preguntar por la proximidad de la residencia personal del propietario y empleados.

54. Preguntar si el inmigrado emprendedor ha recibido alguna asesoría, capacitación u otro tipo de ayuda similar para emprender su negocio

55. Preguntar al inmigrado si ha sido beneficiario de algún programa de estado de ayuda y apoyo a la PYME:

- ¿En qué ha consistido el programa?
- ¿Qué tipo de ayuda ha recibido?, en bienes, servicios o monetaria:
- Si la ayuda ha sido en facilidades para obtener bienes, maquinaras, préstamo otros, indicar tipo de bienes y/o montos recibidos, condiciones de los préstamos (plazo, tasa de interés).

Anexo 2: Consentimiento informado

Almería, 24 de febrero 2017.

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA LOS PARTICIPANTES DEL ESTUDIO

Estimado Participante:

Usted está siendo invitado (a) a participar en el estudio **Inmigración y emprendimiento: Estudio exploratorio de la población chilena en Almería España** (modalidad Trabajo de Fin de Master y Tesis Doctoral, matriculada en la UAL) patrocinado por el Programa de Investigación Asociativa ANILLOS DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES de CONICYT (2015-2018), Número SOC 1401.

1. **¿Por qué se realiza este estudio?**

La diversidad cultural es un tema relevante en la sociedad actual y a través del estudio buscamos elementos significativos para la integración socioeconómica de emprendedores inmigrados chilenos en Almería España. Queremos destacar la riqueza que implica la llegada de inmigrados a España y la necesidad de establecer relaciones respetuosas de las diferencias culturales.

2. **¿Quién está conduciendo el estudio?**

Pablo Hormazábal, Licenciado en Auditoría y Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas, Magíster en Contabilidad y Auditoría Mención Auditoría de Gestión, profesor de la Universidad Católica del Maule. Estudiante del Programa de Máster Interuniversitario en Estudios e Intervención Social en Inmigración, Desarrollo y Grupos Vulnerables de la Universidad de Almería.

3. **¿Cuándo se realizará el estudio?**

Durante los años 2016 y 2017.

4. ¿Quiénes participarán?

Participarán chilenos residentes en Almería y que trabajan por cuenta propia, vale decir, han emprendido un negocio en distintas áreas o sectores comerciales y productivos. Se trata de mayores de edad, por lo cual solicitamos su autorización para participar. Se requiere la aceptación voluntaria de su parte.

5. ¿En qué consiste la participación?

Si usted acepta participar le solicitaremos que:

a) Responda a un cuestionario sobre aspectos socio-demográficos referidos a su llegada a España y establecimiento de su negocio por cuenta propia.

b) Facilite recursos audiovisuales y/o gráficos que sirvan como evidencia de su actividad emprendedora.

c) Participe de entrevistas individuales que en cualquier caso serán anónimas y confidenciales.

6. ¿Qué beneficio obtendremos al participar?

Si lo desea recibirá un informe con los resultados para su conocimiento y fines pertinentes. En este informe se entregarán sugerencias y orientaciones con respecto a los resultados obtenidos en la investigación.

7. ¿Cuáles son los riesgos potenciales derivados de la participación?

No existen riesgos potenciales para usted.

8. ¿Si decido participar ahora, puedo abandonar el estudio posteriormente?

Si, la participación es voluntaria y puede abandonar el estudio en cualquier momento.

9. ¿Los datos recolectados a través de los cuestionarios y entrevistas son privadas?

Si. Todos los datos recolectados son de carácter privado. Si usted acepta participar, la información será reconocida a través de un código de identificación en la base de datos (ID). Sólo el investigador principal y los investigadores alternos conocerán el código asociado a cada persona con el fin de entregarle posteriormente los resultados individuales.

10. ¿Quién financia este estudio?

Este estudio es financiado por un proyecto de Investigación Asociativa I+D+I de la Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología de Chile.

11. ¿A quién puedo llamar si tengo duda o consulta?

Puede llamar al encargado del estudio, Sr. Pablo Hormazábal, cuyo número telefónico es el **71-2203578**, por correo electrónico, phormaza@ucm.cl, o escribir a alguno de los directores de la investigación, al Dr. Francisco Checa (UAL, España) fcheca@ual.es, o a la Dra. Susan V. Sanhueza (UCM,Talca), ssanhueza@ucm.cl.

CONSENTIMIENTO INFORMADO

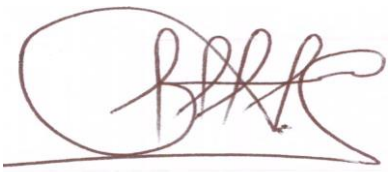
Finalmente le pedimos que responda las siguientes preguntas y marque con una X sobre SI o NO:

1. ¿Usted leyó el documento del consentimiento informado completo?	SI	NO
2. ¿Tuvo toda la información necesaria para decidir su participación?	SI	NO
3. ¿Tiene claridad en qué consistirá su participación en el estudio?	SI	NO
4. ¿Usted decide participar en el estudio?	SI	NO

Si usted decide participar y está de acuerdo con lo anteriormente leído, por favor complete la siguiente información:

Nombre completo:	
Dirección:	
Número telefónico:	
Firma:	

Fecha:



Prf. Pablo E. Hormazábal Saavedra

_____

Nombre y firma de Investigador responsable