

# ¿Gracias al negocio o a pesar del negocio? La intersección entre familia y empresa para los emprendedores inmigrantes en Galicia

María Villares Varela

International Migration Institute. Oxford Dept. of International Development  
maria.villares@qeh.ox.ac.uk



Recibido: 24-10-2011

Aceptado: 19-04-2012

## Resumen

Este artículo analiza, de forma comparativa, las estrategias de participación de la familia en la empresa a través de las narraciones de emprendedores inmigrantes extranjeros y retornados en Galicia. La intersección entre negocio y familia ha sido un elemento central en el marco de la literatura sobre empresariado inmigrante, de modo que los conceptos «empresa familiar» y «empresa inmigrante» han sido presentados como sinónimos. Las diferentes investigaciones en esta línea han sacado a la luz como el uso de mano de obra femenina en la empresa es clave para el éxito de los negocios, pero dificulta la visibilidad de contribución y la independencia de las mujeres. Asimismo, la investigación ha puesto de manifiesto como la dedicación al negocio por parte de las siguientes generaciones puede bloquear la trayectoria educativa de los hijos. Sin embargo, los resultados de este trabajo de investigación muestran que los negocios liderados por mujeres solas no necesariamente son sinónimo de una mejor inserción sociolaboral y percepción de movilidad social positiva, y que las estrategias de participación de los hijos en el negocio guardan relación con la percepción de movilidad experimentada por los padres. El acceso diferencial a la ciudadanía muestra unas estrategias diferenciales para emprendedores retornados y extranjeros. Las narrativas analizadas han sido obtenidas a través de 74 entrevistas en profundidad semiestructuradas a inmigrantes emprendedores retornados y extranjeros en Galicia.

**Palabras clave:** empresas familiares; autoempleo; inmigración; migración de retorno; mujeres trabajadoras; España; Latinoamérica.

**Abstract.** *Because of the Business or Despite the Business?: The Intersection between Family and Enterprise for Immigrant Entrepreneurs in Galicia*

This paper analyses the strategies for family participation in businesses through the narratives of foreign and returnee entrepreneurs in Galicia. The intersection between business and family has been a central theme in the literature on immigrant entrepreneurship, where 'family business' and 'immigrant business' are two synonymous concepts. This field of research has revealed that the use of female labour within business activity is a key factor in the success of the business, but that women's contribution to such success is largely invis-

ible and their independence is hindered. On the other hand, the literature has studied how the participation of children in the business might impact negatively on their educational paths. This paper argues that women who run a business do not necessarily improve their opportunities for social and labour market integration or positive social mobility; and that the strategies by which children participate in the business is strongly linked to the parent's perception of social mobility. The differential access to citizenship for returnees and foreigners has an impact on the entrepreneurial strategies of both groups. The narratives analysed in this paper have been obtained through 74 semi-structured interviews with returnee and foreign immigrant entrepreneurs in Galicia.

**Keywords:** family business; self-employment; immigration; return migration; women workers; Spain; Latin America.

### Sumario

- |   |   |
|---|---|
| 1. Introducción   | 4. Participación de los hijos en el negocio: reciprocidad, obligación y oportunidades laborales limitadas |
| 2. La intersección entre familia y empresa en la literatura sobre empresariado inmigrante                                     | 5. Estrategia empresarial basada en la protección de los hijos  |
| 3. La participación de la pareja en la estrategia empresarial: dentro o fuera del negocio como estrategia de movilidad social | Conclusiones  |
|   | Referencias bibliográficas  |

## 1. Introducción<sup>1</sup>

Galicia debe la especificidad de su contexto migratorio a su propia historia migratoria. Los vínculos con Latinoamérica y Europa a través de la emigración de gallegos durante los siglos XIX y XX condicionan las características de esta tierra como contexto para el asentamiento de la población inmigrante y su incorporación laboral. La migración de gallegos a Latinoamérica permitió el florecimiento de enclaves relevantes en los países de destino. La diáspora gallega invirtió en negocios, escuelas, hospitales, centros de salud, centros culturales, etc., con lo cual cubrió las carencias de las nuevas sociedades de asentamiento. Este enclave gallego, activo y emprendedor, crió a generaciones de nuevos ciudadanos, con una alta inversión en credenciales educativas, que, en las últimas décadas, iniciaron procesos de «vuelta a las raíces» de sus ascendientes (Wessendorf, 2007). Por otro lado, Galicia se ha convertido también en contexto receptor de migrantes sin vínculos con la emigración gallega que acompañan la tendencia general de la migración hacia España de población extranjera.

La tenue presencia de población extranjera y su reciente asentamiento no han permitido profundizar en el carácter emprendedor de los inmigrantes. Sin embargo, la vinculación entre empresa y retorno en Galicia ha suscitado interés

1. He de agradecer a los editores de la revista *Papers*, así como a los revisores anónimos, las valiosas contribuciones y los comentarios realizados para el desarrollo de este artículo.

científico, lo cual ha dado pie a investigaciones que analizan la empresariedad del retorno (Bouzada, 2005) y las estrategias empresariales de las mujeres inmigrantes (Villares, 2009, 2010), así como las barreras y las oportunidades para la puesta en marcha de negocios (Oso et al., 2008), y ello abrió el camino para avanzar en esta línea de trabajo. La producción científica comienza a mirar con otros ojos a los nuevos habitantes llegados a este territorio, cuyos proyectos se han nutrido de expectativas individuales y familiares de movilidad social a través de la empresa.

Cafés, panaderías, tiendas de alimentación, peluquerías, pero también franquicias de lavanderías, cafeterías, centros de estética, agencias de viajes, etc. son los negocios que dibujan un nuevo panorama de pequeña empresa inmigrante en Galicia por parte de los nuevos vecinos con y sin nacionalidad española. Las cifras de la Encuesta de Población Activa (II Trimestre 2009<sup>2</sup>) nos permiten conocer que un 13% de los nacidos en el extranjero en Galicia son empresarios (con y sin asalariados) en el año 2009, mientras que los de nacionalidad extranjera representan el 16% de los activos. Según la Encuesta EQUAL a Inmigrantes como Agentes de Desarrollo (2007)<sup>3</sup>, se trata del empresariado inmigrante de nacionalidad española, tanto de primera como de segunda generación, que, en su retorno, se inclina por la estrategia empresarial como salida de incorporación laboral. Estos emprendedores proceden mayoritariamente de Argentina (27%), Venezuela (22%) y Uruguay (14%). Los extranjeros presentan una distribución donde Argentina (15%), Venezuela (14%), Uruguay (4,7%), Cuba (2,8%) y Brasil (1,9%) son los principales países de origen. La edad media de los emprendedores muestra que el autoempleo no es una estrategia para los grupos más jóvenes. Los autónomos en Galicia tienen cuatro años más que la media (40 frente a 36 años). Las iniciativas por parte de mujeres tienen más peso para los inmigrantes retornados que para los extranjeros, y en particular para el grupo de argentinas y venezolanos (60,1% y 53%, respectivamente) según la Encuesta EQUAL 2007.

Estas iniciativas empresariales se encuentran principalmente ubicadas en el sector servicios. Son negocios jóvenes, de un tamaño pequeño y de una estructura organizativa simple. En líneas generales, se puede hablar de un empresariado inmigrante mixto, con un grueso de los negocios enfocado a la oferta general que reemplaza al pequeño comercio gallego que no encuentra espacio para el reemplazo generacional, y algunos negocios especializados en el consumo para otros inmigrantes (Villares, 2010). Esta estructura y estos sectores de ubicación de los negocios requieren en ocasiones 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.

2. Los datos se corresponden con los años de realización del trabajo de campo para mantener la coherencia entre el contexto y las narraciones.
3. La encuesta a emprendedores inmigrantes en Galicia 2007 se ha realizado en el marco del proyecto EQUAL *Migrantes como agentes de desarrollo*, financiado por el Fondo Social Europeo, la Xunta de Galicia y la Universidade da Coruña.

Por tanto, este artículo analiza las estrategias de participación de la familia en la empresa a través de las narraciones de emprendedores inmigrantes extranjeros y retornados en Galicia en este tipo de empresas. La intersección entre familia y negocio genera estrategias empresariales donde el negocio es percibido 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. La literatura sobre participación familiar en la empresa inmigrante ha puesto de manifiesto como el uso de mano de obra femenina puede dificultar la visibilidad del trabajo de las mujeres y su independencia, lo cual saca a la luz como las iniciativas lideradas por mujeres son un espacio para la toma de decisiones individuales y trayectorias de empoderamiento.

Sin embargo, los resultados de este trabajo de investigación<sup>4</sup> muestran que los negocios liderados por mujeres solas no necesariamente son sinónimo de una mejor inserción sociolaboral y responden a un apoyo para la inserción del varón por cuenta ajena. Por otro lado, este artículo también discute que la dedicación al negocio por parte de los hijos depende principalmente de la percepción de movilidad social por parte de los padres y no necesariamente conlleva un bloqueo de las trayectorias educativas de su descendencia. La comparación realizada entre inmigrantes de origen latinoamericano retornados y extranjeros<sup>5</sup> permite analizar las trayectorias y las percepciones de emprendedores de contextos similares de origen, pero con un acceso diferente a derechos y una acumulación diferente de capital humano y social<sup>6</sup>. Las narrativas analizadas han sido obtenidas a través de 74 entrevistas en profundidad semiestructuradas a inmigrantes emprendedores retornados y extranjeros en Galicia. Los contactos para estas entrevistas se han obtenido a través de asociaciones de inmigrantes locales, asociaciones de trabajadores autónomos y contactos fruto de un trabajo de observación participante en espacios urbanos. Una vez establecidos los principales contactos, se ha desarrollado una estrategia de «bola de nieve» para acceder a entrevistados sucesivos. Se ha entrevistado, en la medida de lo posible, al emprendedor y sus familiares —independientemente de que estén participando o no en el negocio.

El artículo se estructura en una primera parte donde se realiza una breve revisión sobre la investigación que ha explorado el uso de la mano de obra familiar en la actividad empresarial por parte de población inmigrante, haciendo especial hincapié en la participación de mujeres e hijos. En la segunda

4. Los resultados presentados son fruto del trabajo de tesis doctoral de la autora, con el proyecto titulado: *Inmigración y empresa en Galicia: la movilización diferencial del capital financiero, humano y social*. Universidad de A Coruña, 2010.
5. En esta investigación, se ha definido a inmigrantes retornados como aquellos inmigrantes de nacionalidad española independientemente de su país de nacimiento, es decir, se incluye a retornados descendientes de españoles gallegos, tanto de segunda como de tercera generación.
6. La comparación de inmigrantes retornados y extranjeros de similares contextos de origen ha permitido explorar como la falta de barreras jurídicas condiciona una inserción como emprendedores donde la acumulación de capital financiero, humano y social no se ve obstaculizada por la situación jurídica. Esta cuestión ha sido analizada ampliamente en el trabajo de tesis doctoral de la autora señalado en la nota 1.

sección del artículo, se presentan los resultados del análisis de las narrativas de los emprendedores respecto al uso de la pareja en el negocio y, en particular, para las mujeres solas. A continuación, se exploran las diferentes estrategias y percepciones para la (no) inclusión en la actividad empresarial de los hijos de los emprendedores.

## 2. La intersección entre familia y empresa en la literatura sobre empresariado inmigrante

La intersección entre negocio y familia ha sido un elemento central en el marco de la literatura sobre empresariado inmigrante (Ram, 1992). La producción científica saca a la luz que aquellos inmigrantes con un respaldo de su entorno familiar más fuerte tienen más posibilidades de tener éxito en sus negocios (Rajman y Tienda, 2000). Los lazos familiares y de amistad apoyan el crecimiento de la empresa inmigrante 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 sitúe 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 inmigrante. Por ello, para llevar a cabo un minucioso análisis de las empresas, hemos de plantearnos que las características del hogar o la unidad familiar condicionarán un tipo u otro de estrategia empresarial (Ram y Jones, 2001). Ram y Jones (2001) muestran que una unidad familiar con presencia de otros adultos o parientes políticos en edad laboral implica una relación de obligación mutua y confianza entre los miembros del hogar que se puede traducir en una dedicación mayor al negocio.

### *1.1. De la invisibilidad a la autonomía de las mujeres en la empresa inmigrante*

Desde diferentes líneas de investigación, se ha señalado una «género-ceguera» en la investigación sobre empresariado inmigrante (Cole, 1997; Westwood, 1988; Josephides, 1988; Dhaliwall, 1998; Hillman, 1999). Estas aproximaciones señalan que el estudio del empresariado inmigrante no ha acertado en analizar las implicaciones del sistema patriarcal en los grupos étnicos, y en particular en las relaciones específicas que se generan en una forma de trabajo intensivo como es el autoempleo.

En esta misma línea de análisis, destaca el trabajo de Felicitas Hillman (1999) sobre la participación de las mujeres turcas en la economía étnica de Berlín. La autora destaca que si para los hombres inmigrantes el empresariado se constituye como una válvula de escape a las precarias condiciones laborales a las que se encuentran confinados por la discriminación, las mujeres no han conseguido escapar de este tipo de empleos a través de la economía étnica. El mismo análisis se desprende de otras investigaciones como la de Westwood (1988), donde plantea que no existe ruptura entre trabajo doméstico y trabajo productivo en la economía étnica. Esposos, padres y hermanos recogen el salario de las mujeres, las cuales son vistas como elementos productivos donde

el trabajo remunerado no es considerado como fuente de independencia económica, sino como una extensión de los roles familiares, aunque este capital sea crucial para la puesta en marcha del negocio.

Un sólido intento por dar luz a esta «género-ceguera» en el estudio de la mujer inmigrante en el autoempleo es el análisis de Mirjana Morokvasic (1999), que señala la invisibilidad en la incorporación de las mujeres a la empresa inmigrante. La autora pone de relieve que es necesario considerar que las conclusiones de algunos estudios de orientación feminista sobre la empresa inmigrante que han remarcado la participación de la mano de obra femenina como un recurso para la supervivencia de los negocios, tienen el peligro de considerar a las mujeres como víctimas de la economía étnica, no como seres activos y cambiantes dentro del proceso de movilidad ascendente. Morokvasic (1999) señala que, para salir de una excesiva visión pasiva y victimizada de las mujeres en la economía étnica, se ha de completar esta perspectiva estudiando a aquellas que se han adentrado en el autoempleo y se han convertido en pequeñas empresarias líderes de las iniciativas.

Si la motivación para abrir un negocio para los varones es una movilidad social ascendente bloqueada en el empleo por cuenta ajena (Ram y Jones, 2001), para las mujeres la atracción por el autoempleo es aún mayor (Apitzsch y Kontos, 2003). Así es planteado en investigaciones donde se pone de manifiesto que sí, para los inmigrantes en general se trata de una estrategia empresarial de subsistencia (Hughes, 2003; Lazaridis y Koumandraki, 2003), para las mujeres se constituye en estrategia de resistencia mayor, debido a las desventajas de extranjería, etnia y género. Veamos, en la siguiente sección, como se ha analizado la participación de los hijos en la empresa inmigrante.

### *1.2. El papel de los hijos en la empresa inmigrante*

El estudio de la segunda generación o de los hijos de los inmigrantes en la sociedad de acogida presenta sus líneas más consolidadas en relación con la inserción sociolaboral y cultural en las sociedades de acogida (Crul y Vermeulen, 2003; Alba, 2005). Sin embargo, son escasas las aproximaciones al fenómeno de la empresa inmigrante familiar y la implicación de los hijos (Cobas y De Ollos, 1989; Ram y Jones, 2001; Song, 2001). La participación de los hijos en el negocio requiere un análisis específico en cuanto a la organización de la actividad productiva y reproductiva de la familia.

Diferentes líneas de investigación plantean que la participación de los hijos en la empresa inmigrante parece depender de la intersección entre las relaciones de reciprocidad y obligación y la falta de oportunidades en el mercado de trabajo por cuenta ajena. Así, se plantea que se activan relaciones «morales» para la participación en el trabajo de los diferentes miembros de la familia, con lo cual se destierra la presencia de un cálculo de interés propio a través de la colaboración en el negocio familiar (Stewart, 2003).

La participación de los hijos en el negocio no parece ser producto del consenso en la toma de decisiones, sino que está imbricado en un sistema social

mayor, que es la dinámica familiar y la estructura de la sociedad de acogida. Así, la edad, el género, las relaciones de poder y las necesidades de la empresa inciden directamente sobre la participación de los hijos. En diferentes trabajos empíricos, se ha constatado que, si bien los padres expresan en ocasiones aspiraciones para que los hijos desarrollen actividades profesionales fuera del negocio, la dinámica del mismo precisa de este involucramiento. De este modo, aunque el discurso de los padres esté enfocado hacia una inversión en credenciales educativas, la necesidad de «echar una mano» en el negocio dificulta el aprovechamiento de la trayectoria profesional (Ram y Jones, 2001).

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 (Sanghera, 2002). La ambivalencia experimentada ante la continuidad en el negocio por parte de los hijos muestra que, en ocasiones, aunque ellos tengan un futuro económico asegurado en los negocios con éxito, en la práctica, el bajo estatus de ellos en la sociedad de acogida no los hacen una salida atractiva. Sin embargo, la participación de los hijos también puede dotar de innumerables recursos inmateriales que contribuirá al capital humano y social de estos hijos de los emprendedores (Song, 2001). Aspectos como el espíritu de sacrificio, la capacidad de ahorro y el contar con una malla de seguridad (Catarino y Oso, 2011) pueden complementar y reforzar la inserción sociolaboral de los emprendedores.

A continuación se presentan los resultados del trabajo de campo respecto a las estrategias de la participación de los diferentes miembros de la familia en la actividad empresarial.

### **3. La participación de la pareja en la estrategia empresarial: dentro o fuera del negocio como estrategia de movilidad social**

Como se planteaba en páginas precedentes, algunas investigaciones ponen de manifiesto como la participación de miembros de la familia en el negocio es desarrollada mayoritariamente por los varones, mientras que para las mujeres es algo anecdótico (Anthias y Mehta, 2003). Los resultados del trabajo de campo cualitativo constatan este enfoque. Los emprendedores inmigrantes varones en Galicia parecen amortiguar las desventajas derivadas de la posición de clase utilizando la mano de obra femenina. De este modo, la familia inmediata sirve de apoyo mayoritariamente para los varones, y no para las mujeres. En muchos casos, poner en marcha un negocio simboliza un deseo de independencia y logro personal que genera espacios de poder, por lo que la presencia del marido no es deseada.

Dentro de los grupos de emprendedores analizados en el trabajo de campo, son los inmigrantes de nacionalidad extranjera los que parecen ubicarse con mayor frecuencia en el tipo de negocio familiar llevado por la pareja, donde el varón es el titular que se apoya en el trabajo femenino. Mientras que la tipo-



logía de negocio llevado por la mujer se da en mayor medida en los emprendedores inmigrantes retornados.

Por tanto, la participación de la pareja como mano de obra es más frecuente entre los inmigrantes emprendedores de nacionalidad extranjera. Las barreras jurídicas y financieras para la puesta en marcha de los negocios condicionan que la participación de la familia sea requerida en mayor medida. La accesibilidad y flexibilidad de esta fuerza de trabajo y la necesidad de evitar costes para el desarrollo del negocio hace que contar con la pareja sea una alternativa muy utilizada por los varones. Esta flexibilidad se manifiesta en que esta fuerza de trabajo puede ser activada de forma casi automática, y se adapta a cuando el negocio requiere más mano de obra intensiva (por ejemplo: en los inicios del ciclo empresarial o en épocas de mayor trabajo o de menores ingresos). Veamos como es expresado:

Este negocio necesita por lo menos a dos personas a tiempo completo. Pero el dinero no da más que para una y media... [Risas.] Hasta hace tres meses, teníamos a una chica, también brasileña, a media jornada. Pero no podíamos pagarlo. Por eso es que nos vamos arreglando así... En el futuro, la idea es tener a alguien a jornada completa y yo también. Pero por ahora hacemos así, yo vengo a las seis, meto el pan y la bollería. Mi mujer llega a las nueve, después de llevar a los niños al colegio. Ella se pone con los desayunos. Y así estamos hasta las tres. En la tarde se abre a las cinco. (Roberto, emprendedor brasileño con panadería)

Y lo mío es de jardinería, paisajismo. Aquí puedo buscar de eso. También hice unos cursos del INEM... En Argentina tenía una empresa, estaba a cargo de un grupo y teníamos algún contrato con jardines públicos y algún recinto privado. Desde que llegué tuve ofertas, pero claro, también con la inversión que hicimos en esto, y ahora era cerrarlo o venirme yo a ayudar. El negocio da, pero si lo trabajas. Estamos mi marido y yo. Antes lo llevaba mi marido. Pero hubo un bajón, nos abrieron una cadena cerca, un Coren, así que ahora estamos los dos. (Pilar, argentina con asador de pollos)

Yo no necesito a alguien todo el año. Sólo durante los días fuertes. Por ejemplo, los domingos tenemos mucha gente. O por ejemplo cerca de las navidades no tenemos mucha clientela. Es más de semana, de la gente que trabaja por aquí, en las tiendas. Vienen a comer. El resto del día, yo me arreglo solo. Sabes como es esto, hay días que no paras y otros días que estás aquí aburrido. Entonces cuando veo que hay mucho trabajo, llamo a L. [su pareja] y viene... a veces trae a la niña, o la deja con una vecina. Hacemos así. Es que el negocio no da más dinero por ahora y ya nos costó mucho trabajo ahorrar y montar esto [...] Ella trabaja por horas, limpiando en una clínica dental y en una casa, con la niña, pues, ahora no puede trabajar mucho. (Mario, colombiano con cafetería)

Como vemos, la fuerza de trabajo femenina parece estar al servicio de la estrategia colectiva familiar: oscilando entre el trabajo por cuenta ajena y la colaboración en el negocio. En las empresas llevadas por la pareja, se percibe como estas constituyen una prolongación del espacio privado, donde las rela-



ciones de poder se reproducen también en la dinámica de trabajo. Así, en este tipo de negocios, se produce en algunos casos un reparto de tareas desigual y estático entre varones y mujeres de la unidad familiar. Las mujeres suelen desarrollar aquellas tareas más intensivas en horas de trabajo y con una mayor identificación con el espacio privado. Por ejemplo: en los negocios de hostelería, las mujeres se ocupan de la cocina y la limpieza y los varones, de las tareas de cara al público; a diferencia de los negocios regentados por mujeres, donde las trabajadoras realizan indistintamente las diferentes actividades.

Veámos en páginas precedentes como en la literatura se ha abordado el caso de las mujeres inmigrantes que lideran los negocios de forma individual como una estrategia de empoderamiento (Bhachu, 1987; Morokvasic, 1999). Los resultados del trabajo de campo muestran que el hecho de que las mujeres emprendedoras entren en el autoempleo liderando las iniciativas tiene repercusiones más complejas. Esta estrategia se da con mayor frecuencia en los discursos de las mujeres emprendedoras inmigrantes de nacionalidad española. El acceso a la regularidad jurídica desde los inicios del trayecto migratorio facilita poner en marcha estrategias empresariales donde el recurso a la mano de obra familiar no es tan necesario. Además, el contar con un mayor capital financiero desde los inicios también facilita el llevar adelante el negocio en solitario.

Inicialmente, podríamos pensar que este tipo de negocio llevado por la mujer con el varón, al margen de la actividad empresarial, puede ser analizado como una estrategia de independencia para el empresariado femenino, pero el fenómeno requiere de mayor atención. Las estrategias analizadas muestran una apuesta por una inserción del varón en el mercado de trabajo español por cuenta ajena, mientras que la mujer se autoemplea como una estrategia de resistencia. A través de este patrón de inserción laboral, las mujeres no salen necesariamente mejor situadas: se apuesta porque los varones retomen sus estudios o se ubiquen en puestos de trabajo en España acordes con la profesión desarrollada en el país de origen, mientras que las mujeres se quedan relegadas a su proyecto de autoempleo como refugio. Como consecuencia, se puede plantear que las mujeres presentan una restricción en su movilidad laboral a medio y largo plazo con respecto a sus parejas. O, dicho de otro modo, el negocio llevado por la mujer resulta ser una plataforma para la movilidad profesional del varón. Esta estrategia parece contribuir a una estrategia de inserción independiente de las mujeres en el mercado de trabajo como líderes de las pequeñas empresas a corto plazo, pero no una alta movilidad laboral a medio y largo plazo, para la que los hombres están invirtiendo en capital humano formal en España. Veamos como es percibido:

Mi marido está ahora intentando cursar créditos para homologar. Los dos somos ingenieros mecánicos y vemos como de difícil es aquí para las mujeres también. Entonces decidimos que ahora estoy yo en el negocio, me ocupo de las nenas y él está tomando esos créditos. Cuando le salga algo, pues ya veremos qué pasa... (Marta, emprendedora de nacionalidad española y origen argentino con lavandería)

[Y que estáis los dos aquí trabajando...]. Bueno, en realidad yo, yo soy la titular. Él está homologando. Ahora aún es que le dieron sus papeles, porque él no es descendiente de gallegos. Entonces el negocio está sólo a mi nombre, él me echa una mano a veces, pero lo llevo yo. La idea es que él ahora que tiene los papeles, desde hace quince días que los tiene nada más, pues la idea es que si a él le sale algo de lo suyo pues que lo agarre, pero en principio se quedará aquí conmigo, y echando una mano con la nena. (Fina, venezolana con librería)

Yo en ocasiones pienso que ahora sí, trabajo para mí, pero el costo es que estoy un poco deprimida. No hago lo que he aprendido a hacer. Ni siquiera sé hacer muy bien mi trabajo aquí. No me interesa. Yo adoraba mi trabajo en Caracas. Entonces sí, tenemos plata, el negocio va bien y a ver si podemos emplear a alguien ahora en los meses que vienen. Pero por el momento no nos arriesgamos. Y mi esposo tiene suerte porque ha encontrado ahora a tiempo parcial con un estudio de arquitectos. Por lo menos uno de los dos está bien ahora. (Luisa, venezolana con tintorería)

Por tanto, en líneas generales, para las mujeres emprendedoras retornadas, profesionales en sus países de origen, la trayectoria empresarial no necesariamente se convierte en una estrategia de trabajo independiente, sino como una plataforma para el sostén de la familia y para que el varón se inserte de forma satisfactoria en el mercado laboral por cuenta ajena mientras ellas se relegan a actividades para las que se encuentran sobrecualificadas. Se puede afirmar que la mayor distancia entre la ocupación en el país de origen y la ejercida en España en el negocio incide en la percepción de movilidad social para estas mujeres. Veamos, en la siguiente sección, como se perciben las estrategias de participación de los hijos en el negocio.

#### **4. Participación de los hijos en el negocio: reciprocidad, obligación y oportunidades laborales limitadas**

Como se señalaba en páginas precedentes, la literatura señala como el empresario inmigrante parece ser sinónimo de la participación de mujeres e hijos en la estrategia empresarial. El debate refleja que la participación de los hijos en la empresa inmigrante depende de la intersección entre las relaciones de reciprocidad y obligación y la falta de oportunidades en el mercado de trabajo por cuenta ajena (Sanghera, 2002). Estas aportaciones señalan también que la participación puede bloquear la trayectoria educativa de los hijos, al tener que dedicar horas al negocio (Ram y Jones, 2001).

Sin embargo, los resultados del trabajo de campo muestran que la toma de decisiones sobre la dedicación de los hijos al negocio y las repercusiones sobre su movilidad educativa son múltiples, dependiendo de la funcionalidad de la empresa en la estrategia de movilidad social variadas. Los discursos analizados muestran que la participación en los negocios por parte de los hijos se da en mayor medida en aquellos más vulnerables en relación con el capital financiero, humano y social adquirido, de modo que es más frecuente para los inmigrantes con nacionalidad extranjera.

Esta participación en el negocio de los hijos dependerá principalmente de la interrelación entre el ciclo de vida familiar, el ciclo migratorio, el ciclo de la empresa, el tipo de actividad realizada, la posición en la unidad familiar y el género. Comprobamos que, por ejemplo, en las primeras fases del negocio, en las que se intenta reducir los costes al máximo, será más probable recurrir a la mano de obra de otros miembros de la familia, como los hijos e hijas mayores. De este modo, se produce una gradación de la intensidad de las tareas dependiendo de la edad de los hijos (desde hacer algún recado, hasta estar al frente en momentos puntuales o apoyar en las tareas reproductivas, etc.). El tipo de negocio también influirá en la implicación de los hijos: aquellos que se basten con la mano de obra de una o dos personas, no recurrirán en tanta medida a la mano de obra familiar, mientras que negocios de mayor tamaño o de amplias jornadas, como en hostelería, echarán mano de los hijos con mayor intensidad. En síntesis, se puede plantear que los negocios familiares recurrirán a la mano de obra familiar en las fases más vulnerables de la empresa. Esta participación se enmarca igualmente dentro de estas relaciones de reciprocidad y obligación.

Yo creo que todos tienen que colaborar. Por ejemplo: Verónica trabajó mucho en el negocio, pues, en la cafetería, en el X, aquí en Coruña. Teníamos un empleado y estábamos luego los tres trabajando. En ese momento, mis hijos estaban trabajando en X de camareros y estudiando. Ellos ya se hicieron su dinero desde bien chicos. Además que yo creo que los chicos tienen que saber valorar lo que cuesta el dinero. Lo que cuesta el ganarlo... No se les puede dar todo dado. (Luis, padre de familia de origen brasileño con cafetería)

Aunque no te digan, tú sabes que tienes que controlar, pues, por ejemplo, cuando te vas de acampada con tus amigos. El resto de la gente no piensa en esas cosas. Yo sí tengo que pensarlo. Sé que el viernes no me debo ir porque el bar está lleno de gente. Y tengo que bajar por la noche. Entonces, pues, me voy el sábado. O por ejemplo pues ir a actividades..., pues si son los viernes, no voy. O si terminan a las ocho tampoco, porque sé que a las ocho me necesitan aquí. (Laura, hija de familia colombiana con bar)

Estas narraciones reflejan que el hecho de que los hijos colaboren en el negocio en los momentos de mayor vulnerabilidad puede bloquear la consecución del currículo formal por la ocupación de horas de la jornada en el negocio. Sin embargo, la participación en él dota de otro tipo de herramientas a los individuos. Las narraciones de los entrevistados muestran como el crecer en el entorno de un negocio familiar permite la transmisión de habilidades y redes de las que no se benefician otros inmigrantes. En el caso de los empresarios contactados, se plantea que, aunque sus expectativas sobre los hijos se enmarquen en el empleo por cuenta ajena y en la formación académica, los valores adquiridos en el marco de una familia empresaria serán beneficiosos para sus hijos. Dentro de estos valores, se destaca la adquisición de habilidades empresariales, el conocimiento de estrategias de ahorro y de reducción del consumo en los momentos difíciles y del sentido del sacrificio y el riesgo:

Mi niña tiene diez años y en diez años ella ya percibe, ella ya se ha dado cuenta lo que es para nosotros tener un negocio, es pequeñita pero lo percibe, lo entiende, lo ve. No sé si eso a ella le va a influir en un futuro para que ella también quiera a lo mejor montar un negocio o no, pero lo ha vivido y sabe el esfuerzo que estamos nosotros haciendo hoy en día para eso, sabe que nosotros los sábados tenemos que trabajar mucho, que tenemos que estar aquí y ella sabe por nosotros y sabe como está el negocio lleno de gente, como nos ha visto trabajar lo ha percibido; y yo creo que lo entiende y me parece que sí puede influir positivamente, pero evidentemente ella tendrá su proyecto de vida y nosotros la apoyaremos en lo que ella quiera hacer. Pero yo creo que sí puede influir de la misma manera que nos influyó a nosotros. (Carlos, colombiano con café)

Hombre, de palabra, sí, o sea, de vivencia, no. Mi hija empieza a protestar que no soy como las mamás de sus compañeras, que no voy con ella al cine, que no la puedo llevar de compras todo el tiempo, pues no porque tengo que trabajar. «¿Por qué tienes que trabajar?», «Porque si no trabajo no hay dinero, pues para mantenernos la casa que tenemos y para que tú puedas ir al colegio». Entonces, yo creo que sí que enseña cosas positivas. (Julia, brasileña con negocio)

Además, las ventajas y desventajas de crecer en una familia empresa son narradas en los discursos respecto a la incertidumbre en la movilidad ocupacional de los hijos. Como vemos, la acumulación de la experiencia en la actividad empresarial añade valor al capital humano de los descendientes, que lo podrán activar cuando lo necesiten. Pero, además, el contar con una empresa familiar es percibido como un factor positivo en caso de encontrarse en situaciones de desempleo en el futuro. De este modo, los emprendedores plantean que el negocio también puede actuar como red de seguridad para los hijos, ante la posibilidad de «fallar» en la trayectoria educativa o en el mercado de trabajo por cuenta ajena. Así, los empresarios expresan que, en sus expectativas sobre los hijos, es prioritaria la inversión en educación, pero que, a su vez, el negocio puede funcionar de colchón ante las dificultades de encontrar un empleo por cuenta ajena o bien como espacio de trabajo puntual en momentos de desempleo de los hijos.

Aquí, por lo menos, tenemos la tranquilidad de estar trabajando para el patrimonio de nuestros hijos, como hicieron nuestros padres. Allá, en este momento, la verdad es que la inversión privada y la empresa privada están en peligro, Si yo tengo propiedades derivadas de mis padres, mira, no soy millonario pero bien. Y lo mismo para mis hijos. Si el negocio va bien, y el día de mañana lo necesitan, pueden comer de aquí. (Alba, madre de familia de origen venezolano con negocio de decoración de fiestas)

Nosotros tuvimos la oportunidad de estudiar. Yo estudié Empresariales. Ahora estoy de administrativo, pero aquí trabajé en hostelería un montón de tiempo, mientras estudiaba y después. Así que la carrera en vez de sacarla en el tiempo que debía, pues se demoró dos años más, pero a veces pasaba que estabas en verano sin trabajo claro, o en el paro, y bueno, pues echabas una mano y recibías un dinero. Está bien tener esa seguridad de que el negocio va bien. (Luis, hermano de familiar de origen uruguayo con panadería)

Yo no quiero trabajar de esto, pero sé que si va mal algo, vengo aquí y a lo mejor me saco 500 euros, con los que puedo ir pagando medio alquiler... No sé. Y ya sé el negocio, es flexible. Entonces tiene esa ventaja. (Sara, hija de familia de origen argentino con casa de comidas)

Por tanto, una mayor vulnerabilidad de los inmigrantes emprendedores en el acceso a capitales parece influir en la colaboración de los hijos en el negocio familiar. Esta colaboración parece afectar a la dedicación «a tiempo completo» en la trayectoria educativa, pero, por otro lado, parece permitir acceder a otras habilidades, conocimientos y recursos que pueden ser de utilidad (del mismo modo que lo están siendo los recursos adquiridos por los descendientes de emprendedores del enclave gallego en Latinoamérica). Además, ante el posible bloqueo en la inserción en el mercado de trabajo por cuenta ajena para los hijos de los inmigrantes, el negocio aparece como un colchón que amortigua una fallida inserción laboral. Hasta aquí las estrategias empresariales que incluyen la participación de los hijos como la interrelación entre negocio y familia en los discursos proactivos hacia la no-presencia de los hijos en el negocio por parte de los emprendedores que se desarrolla en la siguiente sección.

## 5. Estrategia empresarial basada en la protección de los hijos

Como se ha puesto de manifiesto en algunas investigaciones, el empresariado inmigrante se ubica en áreas del mercado que no se corresponden con un estatus social elevado en los contextos de asentamiento (Rath, 2000). Cuando es así percibido por los emprendedores, la estrategia empresarial es planteada como una plataforma para que los hijos adquieran movilidad educativa y laboral fuera del negocio. Esta estrategia es la que podemos encontrar de forma mayoritaria entre los inmigrantes retornados contactados, para los que la inserción laboral a través del negocio es percibida como una trayectoria de movilidad social descendente. El trabajo de campo realizado constata lo puesto de manifiesto en otras investigaciones donde los padres pierden capital financiero para ganar capital humano para sus hijos (Marger, 2001).

Por ello, los discursos de algunos emprendedores enfatizan que el negocio es una vía de ingresos para que los hijos puedan tener una trayectoria educativa exitosa al margen de la actividad. Esto se traduce en diferentes tipos de estrategias de utilización del negocio como una vía de protección para los hijos, pero fuera de la actividad empresarial. De este modo, la presencia de los hijos en la empresa no tiene por qué acarrear una contribución productiva. Veamos cuáles son los resultados del trabajo de campo cualitativo al respecto.

### 5.1. La presencia de los hijos en la empresa como espacio para el cuidado

En investigaciones anteriores sobre el empresariado femenino inmigrante, se percibe como el negocio es, durante unas horas de la jornada laboral, un espacio de sustitución y/o prolongación de las tareas de cuidado de los hijos (Oso

y Villares, 2005). Para algunas de las familias contactadas, la presencia de los hijos en el negocio se percibe simplemente como un juego o como parte del espacio para el cuidado de los hijos. Además, los discursos de los entrevistados reflejan que, en ocasiones, los hijos están en el lugar de trabajo como una estrategia de cuidado.

Así, los hijos más pequeños son atendidos por los padres empresarios en el negocio durante aquellas horas que no están en la escuela o al cuidado de un tercero. Cuando los hijos son mayores, perciben que el colaborar en el negocio no es un trabajo, sino el modo de poder «disfrutar» de algo de tiempo con los padres emprendedores.

Esta participación en la vida de la pequeña empresa se identifica en mayor medida en los negocios de emprendedores de nacionalidad española. La presencia de los hijos no es percibida como un modo de contribución productiva a la unidad familiar, ni como un modo de adquirir valores de la cultura empresarial, sino como un juego durante aquellos espacios de tiempo en los que no se puede estar en casa al cuidado de los hijos.

La niña sí puede ser, de vez en cuando viene y como está aquí tiene que tratar por lo menos de no estorbar. [Risas.] Si tiene que ayudar, a ella le encanta atender, «Mamá pero es que no me hacen caso cuando les digo, ¿en qué les puedo ayudar?». [Risas.] Bueno, «tú simplemente diles que les puedes ayudar y decirles donde está colocada una cosa, donde está colocada otra»; pero mi niña si le pongo a hacer solamente el trabajo de la tienda no le gusta, ella colocar o contar cosas se aburre rápidamente, empieza y dice adiós, pero no sé. (Sonia, emprendedora de nacionalidad española y origen venezolano con tienda de ropa)

Nunca he tenido que colaborar, pero sí muchas veces he ido porque me gusta, me encanta y sobre todo, antes. Ahora tengo muchos problemas para ir. Nunca lo he hablado con mi madre pero no me gusta nada ir por todos los problemas que tiene ella con las socias. Entonces llegar allí y ver aquello como está totalmente abandonado, normal como están tan así, con una relación tan horrible. Claro, mi madre no tiene ganas de nada y supongo que la otra tampoco, no tiene ganas ni de limpiar casi y me pone tan mal ver eso en ese estado porque yo si fuera mío, no sé, no tengo mucha visión de negocio y soy muy, muy exigente en ese sentido, me encantaría tener un negocio así no me importaría, pero claro, me gustaría hacerle esto, lo otro, tal. Voy allí y me enfermo. Pero antes iba mucho, igual todo el verano que tenía libre, me levantaba con mi madre todos los días a las seis de la mañana para ir y estaba con ella toda la mañana allí, a mi me encanta. Y después estaba allí y me iba a un sitio, a otro. Luego tenía cosas que hacer o, pero la acompañaba y mi madre... La iba a buscar los croissants, los cafés con leche fresquitos y tal, los croissants, recién hechos y nada pero sólo por acompañar a mi madre no por... Iba realmente por acompañar a mi madre, pero no por echar una mano porque no hacía falta realmente no. No le quitaba de nada a ella, le iba a buscar el tabaco para vender pero cosas que hubiera ella podido arreglar de otra manera nada... (Pilar, hija de nacionalidad española y origen uruguayo con librería)

Sin embargo, también se identifican discursos diferentes donde, para otros emprendedores, la percepción de descenso en la movilidad social que supone la inserción en el negocio en España con respecto a la situación en el país de origen hace que se «aleje» a los hijos de la actividad productiva. Veamos como es percibido.

### 5.2. *«El negocio, ni pisarlo». La empresa como plataforma para la movilidad fuera del negocio*

El hecho de que se produzca una percepción de un alto descenso en la movilidad social de las familias con respecto a la situación en el país de origen provoca un alto rechazo a que los hijos participen del negocio. Para aquellas familias que se autopoicionaban como clase media-alta en el país de origen, altamente cualificados y con una exitosa trayectoria laboral, el negocio es percibido como un traumático retroceso en las trayectorias de movilidad social.

Esta percepción de descenso en la escala social se vincula al bajo estatus de los negocios detentados. Esta tendencia se da mayoritariamente para los inmigrantes emprendedores retornados. Por ejemplo, para una familia que en Venezuela eran ingenieros, con una trayectoria laboral exitosa y un alto patrimonio, el hecho de llevar en Galicia una franquicia de tintorería es percibido como un alto descenso en la movilidad social debido al menor estatus del negocio. Así, en las entrevistas realizadas, este factor se traduce en la narración del negocio como un sacrificio para que los hijos prosperen fuera del mismo y una aversión hacia la idea de que los hijos participen en el negocio o le den continuidad. A este discurso se añade una constante referencia a la alta inversión en educación complementada con otros conocimientos (idiomas, música, etc.) y habilidades a lo largo de los años de formación. Por tanto, en los inmigrantes de nacionalidad española se identifica una percepción de pérdida de estatus y de capital financiero por una inversión en el capital humano de los hijos fuera del negocio. Por tanto, el hecho de que los padres regenten un negocio familiar no implica necesariamente la presencia de expectativas en la continuidad por parte de los hijos, sino todo lo contrario. Veamos como es expresado:

El venezolano que puede, paga la educación privada, aunque aquí esté limpiando casas... ¿Por qué un colegio privado?, porque, si bien es cierto que siempre tuve claro que aquí la educación pública es muy buena, yo tengo amigos que son profesores, ¿no? Ellos hacen comentarios como que a lo mejor ahora en España se ve un poco esto de que no les paran mucho a los niños en clase, o sea imparten su materia y ya, te ponen la materia y si no la haces es tu problema, eh [...], mis niños venían acostumbrados de un colegio en el que el profesor hacía un seguimiento diario... Entonces, hablando un poco con gente que es profesora y tal, me recomendaron que, por los menos los primeros años, por la primaria me dijeron, que los pusiera en un colegio privado y que si ellos después no tenían ningún problema de adaptación a la ciudad en sí, pues que siempre tenía la opción de trasladarlos a un colegio público. (Lucía, emprendedora de nacionalidad española y origen venezolano con tienda de ropa)



Esa es la misma idea que le quiero transmitir yo a mi hija. Lo mismo que hicieron mis padres. Totalmente, totalmente y siempre la apoyaremos, independientemente de que nosotros ahorita estemos con un negocio. Ella que estudie, cueste lo que cueste. (Carlos, emprendedor de nacionalidad española y origen venezolano con café)

No, no. Porque, por ejemplo, la mía, la mayor, está haciendo Química y ella quería Farmacia, y ya está viéndose que después de que se terminé Química, que alguna materia le convalidan..., y pasará a Farmacia. Porque a ella le gusta Farmacia, de toda la vida le ha gustado Farmacia. Incluso al abuelo le gusta Farmacia y hace tiempo que anda mirando si consigue una farmacia. Que es, ser, la meta de ella, no le gusta... Además, se adaptaron muy bien, porque ellas el gallego ya lo entendían muy bien. No lo hablaban, aunque ahora ya lo hablan algo. Pero no tuvieron problema, porque ya había tocado el tema, y venían de vacaciones ya ellos conocían o sea... Así que ellas que se establezcan bien aquí, el negocio lo llevamos nosotros. (Isidro, emprendedor de nacionalidad española y origen venezolano con ultramarinos)

Me gustaría que fueran lo que ellos quisieran sobre todo, que a lo mejor no le voy a inculcar tanto lo del comercio porque estar amarrado a un comercio es eso, es estar amarrado, si bien es cierto que estás estable [...], también es cierto que tienes más responsabilidades, o sea a veces trabajar para otros te da muchos beneficios y te quita mucho de perder horas de sueño, que creo que es más fácil, ¿no? Si ellos profesionalmente se pueden desenvolver sin tener que estar amarrado, o sea si les gusta esto que lo escojan, pero no se lo quiero imponer. Por eso que, si llega el momento y quieren montar un negocio, van a tener todo nuestro apoyo, pero que se preparen como hicimos nosotros. Porque no le tengo miedo, o sea nací, crecí y me desarrollé, la persona que se meta en un negocio y lo trabaje por lo menos tiene su último garantizado; ahora que una oficina es más jugoso porque puedes desconectar, si bien es cierto que hay gente que no se desconecta nunca, ¿OK?, pero una persona que más o menos sepa poner los límites a lo que es el trabajo y a su horario de ocio, este [...], es más fácil cuando tú trabajas para otra persona que cuando tú eres responsable de todo, tú tienes que cerrar, o tú tienes que estar pendiente de que te abran a la hora, de que te cierren a la hora... Es un poquito más complicado, ahora, en lo que les pueda ayudar, pues claro que sí. (Sonia, emprendedora de nacionalidad española y origen venezolano con tintorería)

Por tanto, vemos como el negocio familiar responde a diferentes estrategias de movilidad ocupacional para los hijos. En algunos casos, siendo una red de seguridad ante situaciones de desempleo, en otros, como una vía para la acumulación de recursos inmateriales, y para otros, como una vía para encontrar la prosperidad fuera del negocio. En el siguiente cuadro, se recoge una tipología de las estrategias identificadas para los diferentes tipos de emprendedores.

## Conclusiones

La ubicación de los negocios en las áreas del mercado más bajas, donde la competitividad se basa principalmente en largas jornadas laborales, condicio-

**Tabla 1.** Tipología de empresas empresariales según la participación de la familia

Estrategias empresariales	Impacto en los miembros del hogar	Emprendedores retornados	Emprendedores extranjeros
<b>Negocios apoyados en la utilización de la pareja</b>	Extensión de las relaciones del espacio doméstico al negocio.		
	Invisibilidad de la fuerza de trabajo femenina y doble carga de tareas.	-	+
<b>Negocios liderados por mujeres solas</b>	Negocio como plataforma de inserción laboral de la pareja por cuenta ajena.	+	-
	Negocio para la trayectoria ocupacional de la mujer.	-	+
<b>Negocios apoyados en la utilización de los hijos</b>	Bloqueo de la trayectoria educativa.	-	+
	Adquisición de recursos inmateriales.	+	+
	Negocio como red de seguridad.	-	+
<b>Negocios sin utilización de los hijos</b>	Presencia en el negocio como espacio para el cuidado.	+	-
	Negocio como plataforma para la inversión en credenciales educativas fuera del negocio: pérdida de capital financiero para los padres por el capital humano de los hijos.	+	-

Fuente: elaboración propia en base a los resultados del trabajo de campo cualitativo.

na que el apoyo en fuerza de trabajo informal sea una variable relevante para la subsistencia de los negocios. En este sentido, una mayor vulnerabilidad en el acceso a un estatus jurídico regular, a capital financiero, humano y social, condiciona que se utilice la mano de obra familiar. Diferentes tipologías de estrategias empresariales en función de estos modelos de empresa familiar surgen del trabajo de campo. Por tanto, la participación de la pareja, la reagrupación de otros familiares y la participación de los hijos en la actividad empresarial son estrategias empleadas para amortiguar las dificultades de las fases más vulnerables del negocio (inicios, momentos de necesidad de mano de obra, etc.). Esta estrategia parece corresponderse en mayor medida con los inmigrantes de nacionalidad extranjera. En este sentido, los varones utilizan más la mano de obra familiar que las mujeres y señalan en sus narraciones que la flexibilidad de este recurso es necesaria para mantener a flote la iniciativa empresarial.

Por otro lado, un acceso y una movilización más satisfactorios de los diferentes capitales permitirá negocios llevados de forma individual, donde las mujeres retornadas son las protagonistas. Si bien la literatura apunta a los negocios de las mujeres liderados de forma individual como una estrategia de empoderamiento, los resultados del trabajo de campo muestran que la empresa

no necesariamente beneficia por igual a los miembros de la unidad familiar. De ese modo, esta estrategia individual presenta a los cónyuges varones como los beneficiados de la actividad empresarial. Así, mientras las mujeres permanecen en el negocio como una estrategia de resistencia ante la movilidad laboral descendente, los varones invierten en mayor medida en la homologación de sus titulaciones y en insertarse en empleos más acordes a su cualificación profesional.

La participación de los hijos presenta también sus claroscuros en las narraciones de las familias de inmigrantes emprendedores contactados. La dedicación de los hijos al negocio se enmarca en unas relaciones familiares de toma y daca y reciprocidad por los sacrificios de la migración. El trabajo de campo ha constatado lo puesto de manifiesto en la literatura en relación a como el tiempo invertido por los hijos en el negocio puede bloquear la trayectoria educativa. Sin embargo, también ha sacado a la luz como el negocio permite a los descendientes ser receptores de recursos inmateriales (habilidades en la gestión, conocimiento de diferentes tareas, etc.) que complementarán su capital humano en el caso de necesitarlo en un futuro.

Por tanto, el negocio es una plataforma para la movilidad laboral de los hijos, fuera o dentro de él. Las narraciones de los inmigrantes emprendedores al respecto enfatizan las expectativas puestas en la movilidad educativa de los hijos y, en general, no se presentan deseos de que los descendientes den continuidad. El hecho de que estos negocios no se vinculen a posiciones que den estatus social hace que los emprendedores depositen sus expectativas para los hijos fuera de la empresa. No obstante, las necesidades de la empresa hacen que, en ocasiones, el discurso de los padres entre en contradicción con la dedicación efectiva de los hijos en la misma. Además, la narración al respecto suele incidir igualmente en como el negocio se puede convertir en una red de seguridad para los hijos ante las limitadas oportunidades de inserción laboral o ante una fallida trayectoria educativa.

### Referencias bibliográficas

- ALBA, Richard (2005). «Bright vs. Blurred boundaries: Second generation assimilation and exclusion in France, Germany, and the United States». *Ethnic and Racial Studies*, 28 (1), 20-49.
- ANTHIAS, Floya (1992). *Ethnicity, Class, Gender and Migration: Greek Cypriots in Britain*. Aldershot: Avebury.
- ANTHIAS, Floya y MEHTA, Nishi (2003). «The Intersection between Gender, the Family and Self-employment: the Family as a Resource». *International Review of Sociology*, 13 (1), 112-135.
- APITZSCH, Ursula y KONTOS, Maria (2003). «Self employment, Gender and Migration». *International Review of Sociology*, 13 (1), 201-214.
- BACHRACH, Tracy y MAIN, Karen (1998). «Women and the False Promise of Micro-entrepreneurship». *Gender and Society*, 12 (4), 424-440.
- BHACHU, Parminder (ed.) (1987). *Enterprising Women: Ethnicity, Economy, and Gender Relations*. Londres: Routledge.

- BOUZADA, Xan (2005). «A cancelación do ciclo migratorio galego: emigrantes retornados e microempresa». En: FRAIZ, J.A. (dir.). *Procesos migratorios en Galicia: Sociedade, Economía e Emprego. Revista Galega de Emprego*, 4. Secretaría Xeral de Emigración. Xunta de Galicia.
- CATARINO, Christine y OSO CASAS, Laura (2011). «The Transmission of Labour Commitment within Families of Migrant Entrepreneurs in France and Spain». *Gender, Generations and the Family in International Migration*, 163-192. Amsterdam: IMISCOE. Amsterdam University Press.
- COBAS, Jose; DE OLLOS, Ione (1989). «Family Ties, Co-Ethnic Bonds and Ethnic Entrepreneurship». *Sociological Perspectives*, 32, 403-411.
- COLE, Patricia (1997). «Women in Family Business». *Family Business Review*, 10, (4), 25-41.
- CRUL, Maurice y VERMEULEN, Hans (2003). «The Second Generation in Europe». *International Migration Review*, 37 (3), 965-986.
- DHALIWAL, Spinder (1998). «Silent Contributors: Asian Female Entrepreneurs and Women in Business». *Women's Studies International Forum*, 21 (5), 463-474.
- HILLMAN, Felicitas (1999). *A Look at the «Hidden Side»: Turkish Women in Berlin's Ethnic Labour Market*. Londres. Blackwell Publishers.
- HUGHES, Karen (2003). «Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership». *Gender, Work and Organization*, 10 (4).
- JOSEPHIDES, Sasha (1988). «Enterprising Women: Ethnicity, Economy and Gender Relations». En: WESTWOOD, Sallie y BHACHU, Parminder (1988). *Enterprising Women: Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge.
- LAZARIDIS, Gabriella y KOUMANDRAKI, Maria (2003). «Ethnic Entrepreneurship in Greece: A Mosaic of Informal and Formal Business Activities». *Sociological Research on Line*, verano, 8 (2).
- MARGER, Martin (2001). «Social and human capital in immigrant adaptation: The case of Canadian business immigrants». *Journal of Socio-Economics*, 30, 169-170.
- MOROKVASIC, Mirjana (1999). «Beyond the Hidden Side: Immigrant and Minority Women in Self-Employment and Business in Europe». Ponencia presentada en la *IOM workshop on Women in Migration*.
- OSO, Laura y VILLARES, María (2005). «Mujeres inmigrantes latinoamericanas y empresariado étnico: Dominicanas en Madrid y argentinas y venezolanas en Galicia». *Revista Galega de Economía*, 14 (1).
- OSO, Laura (dir.) (2008). *El empresariado étnico como una estrategia de integración social: Género y segunda generación*. Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia. Informe inédito de investigación.
- RAIJMAN, Rebecca y TIENDA, Marta (2003). «Ethnic Foundations of Economic Transactions: Mexican and Korean Immigrant Entrepreneurs in Chicago». *Ethnic and Racial Studies*, 26 (5), 783-801.
- RAM, Monder (1992). *Managing to Survive: Working Lives in Small Firms*. Blackwell Business.
- RAM, Monder y JONES, Trevor (2001). «Making the link: Households and small business activity in a multi-ethnic context». *Community, Work and Family*, 4 (3), 327-348.
- RATH, Jan (2000). «A game of ethnic musical chairs? Immigrant businesses and niches in the Amsterdam economy». En: BODY-GENDROT, Sophie y MARTINELLO, Marco (coord.). *Minorities in European Cities. The Dynamics of Social Integration and Social Exclusion at the Neighbourhood Level*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire, and New York: Macmillan Press and St. Martin's Press, 26-43.

- SANGHERA, Balihar (2002). «Microbusiness, household and class dynamics: The embedding of minority ethnic petit commerce». *The Sociological Review*, 241-257.
- SONG, Miri (1999). *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Temple University Press.
- STEWART, Alex (2003). «Help One Another, Use One Another: Toward an Anthropology of Family Business». En: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 383-396.
- VILLARES, María (2009). «Estrategias empresariales de los retornados en Galicia: La transmisión de recursos inmateriales en la empresa». En: LINARES, Xoan (coord.). *Hijos y nietos de la emigración española: Las generaciones del retorno*. Cepam. Grupo España Exterior.
- (2010). «Female Immigrant Entrepreneurship in Spain: The Creation of a Model for the Analysis of Entrepreneurship Strategies». En: ABRAHAM, Margaret et al. (eds.). *Women and Citizenship in a Local/Global World*. Londres: Ashgate Publishers.
- WESSENDORF, Suzanne (2007). «Roots Migrants: Transnationalism and "Return" among Second-Generation Italians in Switzerland». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33 (7), 1083-1102.
- WESTWOOD, Sallie (1988). *Enterprising Women: Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge.