

MULLERES INMIGRANTES LATINOAMERICANAS E EMPRESARIADO ÉTNICO: DOMINICANAS EN MADRID, ARXENTINAS E VENEZOLANAS EN GALICIA

LAURA OSO CASAS / MARÍA VILLARES VARELA

Departamento de Socioloxía, Ciencia Política e da Administración

Facultade de Socioloxía

Universidade da Coruña

Recibido: 11 de xaneiro de 2005

Aceptado: 28 de febreiro de 2005

Resumo: Este artigo presenta, desde unha perspectiva comparada, as estratexias empresariais das mulleres inmigrantes dominicanas en Madrid e das arxentinas e das venezolanas en Galicia. O texto céntrase na análise das variables que facilitan ou que dificultan a estratexia empresarial, a saber: a situación familiar e o tipo de migración (mulleres casadas, xefas de fogares monoparentais ou solteiras sen cargas familiares); as redes sociais e comunitarias e a presenza de "enclaves" étnicos; a experiencia empresarial previa no país de orixe; a socialización familiar no traballo por conta propia e a cultura de orixe. En función da articulación destas variables configúranse as diferentes estratexias empresariais de mobilidade social: a vía empresarial como estratexia refuxio; o empresariado como estratexia de continuidade profesional e a empresa como unha estratexia de mobilidade social familiar.

Palabras clave: Migración feminina / Mulleres inmigrantes empresarias / Empresariado étnico / Migración e mobilidade social / Migración dominicana / Migración arxentina / Migración venezolana / Inmigración latinoamericana en España.

LATIN AMERICAN IMMIGRANT WOMEN AND ETHNIC ENTREPRENEURSHIP: DOMINICAN WOMEN IN MADRID, ARGENTIN AND VENEZUELAN WOMEN IN GALICIA

Abstract: The article presents, from a comparative point of view, the entrepreneurial strategies of immigrant women from Dominican Republic in Madrid, and from Argentina and Venezuela in Galicia. The article focuses on the main variables that improve or not the entrepreneurial strategy: the family situation and the type of migration (married women, women heads of households, single women without economic charges); the social and community networks; the presence of "ethnic enclaves"; the entrepreneurial experience in the country of origin the family socialisation in self-employment and the culture of origin. The articulation of this variables will determine the different entrepreneurial social mobility strategies: entrepreneurship as a refuge strategy, entrepreneurship as a professional continuity strategy and entrepreneurship as a family social mobility strategy.

Keywords: Female migration / Entrepreneur immigrant women / Ethnic entrepreneurship / Migration and social mobility / Dominican migration / Argentine migration / Venezuelan migration / Latin American immigration in Spain.

1. INTRODUCCIÓN

Desde que nos anos oitenta Wilson e Portes (1980) cuestionaron a hipótese, ata aquela aceptada, segundo a cal o enclave étnico era descrito como un espazo de explotación para pasar a ser considerado como un espazo de aprendizaxe, o debate académico sobre as empresas étnicas non fixo máis que acrecentarse (Waldinifer, 1993). Segundo estes dous autores, a *economía étnica constituíase como unha vía*

de ascenso social para os inmigrantes que dificilmente atopaban unha posibilidade de mobilidade social no mercado secundario autóctono. O estudo de Wilson e Portes sobre o enclave de inmigrantes cubanos de Miami mostraba que os inmigrantes empregados polos seus compatriotas se atopaban nunha mellor posición que aqueles que traballaban no sector secundario autóctono. A pesar dos baixos salarios, os inmigrantes aceptaban traballar na economía de enclave durante unha tempada, o que lles permitía aprender a profesión para poder establecerse posteriormente por conta propia e iniciar, así, o seu propio ascenso social (Waldinifer, 1993). Malia as críticas que suscitaron as reflexións teóricas derivadas dos traballos de Wilson e Portes, así como da súa continuación (Portes e Bach, 1985; Portes e Manning, 1986), unha liña de análise quedou aberta, orientada á concepción do empresariado étnico como unha vía de mobilidade social para os inmigrantes.

O advento da sociedade postindustrial e a nova división internacional do traballo trouxo consigo un descenso progresivo do emprego no sector industrial, no que tradicionalmente se ocupaban os inmigrantes, en beneficio dunha progresiva terciarización e dunha cualificación do traballo. Son varias as investigacións que poñen de relevo que *o desenvolvemento do empresariado étnico nos países tradicionais de inmigración responde a unha estratexia de mobilidade social dos inmigrantes ante a crise do sector secundario e as limitadas oportunidades de emprego non cualificado no sector servizos* (Marie, 1992; Blaschke et al., 1990).

Así, a nova reestruturación económica determinou o crecemento do empresariado étnico, o cal favoreceu o interese académico e político por este fenómeno; interese, á súa vez, alimentado polo desenvolvemento progresivo dunha representación positiva do empresariado étnico, que se contrapón á visión da inmigración ligada á marxinação, á delincuencia... A dita imaxe ás veces considera o empresariado étnico como unha vía de integración, entendida no sentido de éxito social (Body-Gendrot e Ma Mung, 1992). Non obstante, se a literatura sobre empresariado étnico nos Estados Unidos e en Europa foi desenvolvéndose pouco e pouco, son moi escasos os estudos que se centraron no papel da muller inmigrante como emprendedora (Morokvasic, 1991; Hillmann, 1999).

A invisibilidade da que gozaron tradicionalmente as inmigrantes, e que xa foi amplamente denunciada pola literatura sobre xénero e inmigración, alcanzou igualmente a aquelas que se empregan por conta propia. *O interese polo estudo do empresariado étnico desde unha perspectiva de xénero deriva do feito de que implica un conxunto de novos interrogantes.* Como sinala Morokvasic, poden formularse unha serie de cuestións á hora de abordar o estudo das mulleres inmigrantes que traballan por conta propia: como acceden as mulleres inmigrantes ao autoemprego e cales son os beneficios para elas de traballar nesta actividade?; as oportunidades para acceder ao autoemprego son maiores para os inmigrantes varóns que para as mulleres?; o cambio do status da muller de traballadora dependente a independente trae consigo un cambio nas relacións de xénero? (Morokvasic, 1999, p. 7).

Se a investigación en España desenvolveu poucos estudos sobre empresariado étnico en xeral, a situación das mulleres inmigrantes emprendedoras aínda é máis descoñecida, sendo case inexistentes os traballos neste terreo¹. Este artigo presenta algúns dos resultados obtidos nunha investigación desenvolvida para o Instituto da Muller sobre mulleres inmigrantes empresarias². Ao longo do texto analízanse, desde unha perspectiva comparada, as estratexias empresariais das mulleres dominicanas en Madrid, así como das mulleres arxentinas e das venezolanas en Galicia³. A hipótese de partida desta investigación foi que a *estratexia empresarial pode constituírse nunha alternativa de mobilidade social e de saída dos sectores laborais clásicos reservados ás mulleres inmigrantes neste país*, como a limpeza, o coidado de nenos e de anciáns, a hostalería ou a prostitución; é dicir, nunha posibilidade de mobilidade social para as mulleres inmigrantes. Así, nós seguimos a liña de investigación que no seu día abriron Wilson e Portes: o estudo do empresariado étnico como unha estratexia de mobilidade social. Non obstante, se esta foi a nosa hipótese principal de partida, os resultados da investigación poñen de manifesto que, máis alá dunha relación lineal (empresariado étnico/mobilidade social), nos atopamos ante unha variedade de situacións que configuran estratexias empresariais e de mobilidade social de maneira diferente para as mulleres, segundo a combinación dunha serie de variables. *O obxectivo fundamental deste artigo é, precisamente, analizar esas variables, a saber: a situación familiar e o tipo de migración (mulleres casadas, xefas de fogares monoparentais ou solteiras sen cargas familiares); as redes sociais e comunitarias e a presenza de “enclaves” étnicos; a experiencia empresarial previa no país de orixe, a socialización familiar no traballo por conta propia e a cultura de orixe. Mostraremos como, en función da articulación destas variables, se configuran as diferentes estratexias empresariais de mobilidade social para as mulleres inmigrantes: a vía empresarial como estratexia refuxio, o empresariado como estratexia de continuidade profesional e a empresa*

¹ Véxase o capítulo dedicado ás traballadoras por conta propia no estudo do IOE (2001).

² *El empresariado étnico como una estrategia de movilidad social para las mujeres inmigrantes*, investigación dirixida por Laura Oso Casas. Esta investigación incluíu a realización dun traballo de campo cualitativo (no que, ademais das autoras deste artigo, participaron tamén outras investigadoras como Natalia Ribas, Amelia Sáiz, Irene López e Marta Carballo) con mulleres inmigrantes dominicanas e ecuatorianas en Madrid, marroquís e chinesas en Barcelona, así como arxentinas e venezolanas en Galicia. Nas páxinas que seguen analizaremos, de maneira comparativa, só os resultados do traballo de campo levado a cabo polas autoras deste artigo, por un lado, con mulleres dominicanas en Madrid e, por outro, con mulleres arxentinas e venezolanas en Galicia (Oso, 2004). Un primeiro intento de comparar os resultados deste traballo de campo sobre a base da problemática do empresariado étnico como unha estratexia de mobilidade social para as mulleres inmigrantes foi igualmente levado a cabo por Oso e Ribas (2004) con mulleres dominicanas en Madrid e marroquís en Barcelona.

³ A análise que presentamos a continuación resulta da explotación de doce entrevistas en profundidade, realizadas con mulleres dominicanas empresarias en Madrid, de dúas entrevistas a informantes clave, así como dos resultados dos traballos anteriores levados a cabo pola autora (Oso Casas e Machín Herranz, 1993). Un total de dez persoas foron contactadas ao longo do traballo de campo con mulleres dominicanas en Madrid. O traballo de campo realizado para o estudo cualitativo de empresarias inmigrantes en Galicia baseouse na realización dun total de 21 entrevistas en profundidade semidirixidas a mulleres orixinarias da Arxentina (9) e de Venezuela (10), principalmente; e dúas entrevistas complementarias a mulleres procedentes do Uruguai. En todos os casos trátase de mulleres que traballan por conta propia, soas ou con algún familiar. A selección das mulleres que fan ser entrevistadas circunscribeuse aos municipios da Coruña e de Vigo, por ser estas cidades os principais focos de recepción de inmigrantes da Comunidade Autónoma galega.

como unha estratexia de mobilidade social familiar. Pero, antes disto, imos ver como se foron configurando estes dous fluxos migratorios, en Madrid e en Galicia, e cales son as súas particularidades.

2. ESTRATEXIAS MIGRATORIAS DAS DOMINICANAS EN MADRID E DAS ARXENTINAS E DAS VENEZOLANAS EN GALICIA

A República Dominicana foi tradicionalmente un país emisor de man de obra, aínda que os destinos habituais desta migración foron Porto Rico e os Estados Unidos. Non obstante, a finais dos anos oitenta e a principios dos anos noventa, os dominicanos empezan a dirixirse a España, sendo a importante presenza das mulleres unha das características que distinguen este novo fluxo migratorio. En efecto, do conxunto dos inmigrantes en España, os dominicanos son aqueles que presentan un índice máis elevado de feminización, sendo a presenza de mulleres (preto do 63%) moito máis elevada cá de homes (INE, 2005). Esta característica aínda estaba máis marcada nos inicios deste fluxo migratorio. En efecto, no ano 1992 o 82,1% dos dominicanos cun permiso de residencia en vigor eran mulleres (dato extraído da estatística sobre permisos de residencia a estranxeiros do ano 1992).

O aumento destas correntes migratorias foi consecuencia da maior permeabilidade das fronteiras españolas no momento en que empezaron a desenvolverse os fluxos de entrada. Ata o mes de setembro de 1993, os cidadáns dominicanos non necesitaban visado para entrar como turistas e para permanecer durante tres meses no territorio español. Aproveitando esta conxuntura, así como a demanda de mulleres para o servizo doméstico que se desenvolveu nas grandes cidades españolas, e en concreto en Madrid, as pioneiras da inmigración dominicana a España foron chegando e introducíndose no mercado de traballo. Atopámonos cunha corrente migratoria na que o peso de mulleres xefas de fogar, que optan polo éxodo como unha estratexia de mantemento do fogar transnacional, é forte. En efecto, para as mulleres dominicanas en España a migración constitúese ás veces nunha estratexia do fogar dirixido por unha muller. Mulleres separadas, viúvas, divorciadas, nais solteiras, ou casadas que deixan aos seus maridos no país de orixe abundan entre as mulleres que saíron desde a República Dominicana cara a España en busca dunha vida mellor para a súa familia (Oso, 1998). Unha cadea migratoria que segue estando protagonizada por mulleres, aínda que na actualidade se foi equilibrando en maior medida ante a chegada de homes.

Entre a comunidade dominicana en Madrid atópanse focos de asentamento de inmigrantes, como os barrios de Cuatro Caminos, Alvarado, Valedacederas, Prosperidad, Aluche, Alcobendas e Fuenlabrada. Da concentración de dominicanos en espazos públicos, característica de principios dos anos noventa (como a concentración no denominado Parque de Aravaca-Plaza de la Corona Boreal), pasouse a un

maior asentamento da comunidade. A migración dominicana foi dando lugar á formación do que poderíamos denominar “enclave” étnico⁴: o barrio de Cuatro Caminos. Neste barrio desenvolvéronse negocios que ofreceron diversos servizos aos dominicanos (bares, axencias de viaxe, axencias de envío de diñeiro, locutorios, supermercados, tendas de roupa, etc.).

Para as mulleres arxentinas e venezolanas a decisión de migrar adoita ser, na maioría dos casos, unha opción conxunta no marco da familia nuclear. Todas as nosas entrevistadas chegaron casadas ou con parella a España. Para estas mulleres e para as súas familias, a migración configúrase como un proxecto de supervivencia dunha “clase media deteriorada” a causa da actual situación social, económica e política da Arxentina e de Venezuela. Para as mulleres arxentinas, e sobre todo para as que chegaron tras a “crise do *corralito*”, a migración estivo marcada pola falta dun emprego estable, pola incerteza ante os desexos de prosperar e pola inseguridade cidadá. Estas mulleres chegaron a España buscando unha calidade de vida que se perdera no seu país, así como un estado do benestar máis sólido (un bo sistema sanitario e educativo gratuíto). Para as mulleres venezolanas a inseguridade cidadá como causa da emigración aínda está máis presente ca no caso das arxentinas. En moitas ocasións, a “psicose” que manifestan vivir en Venezuela a causa dos constantes atracos e secuestros está detrás da decisión de migrar, de tal maneira que o problema económico e a falta de saídas profesionais non se configuran como factores realmente desencadeadores da marcha, xa que o factor desencadeador desa marcha é a violencia. Trátase dunha inseguridade extensible tamén á saúde pública, ao sistema xurídico e, incluso, ao sistema monetario (patente, por exemplo, nas continuas desvalorizacións da moeda).

A aterraxe en terra galega destas mulleres e das súas familias non é arbitrario. Galicia parece configurarse como un relevante foco de acollida dos inmigrantes procedentes de países aos que tradicionalmente emigraban os galegos. Tanto os arxentinos coma os venezolanos localízanse na Comunidade Autónoma a través dos lazos que os seus pais, os seus avós e/ou os seus maridos ataron con Latinoamérica décadas atrás. O peso dos lazos coa comunidade galega favorece o asentamento neste territorio, facilitando unha integración xurídica e social destes inmigrantes. En efecto, moitas das arxentinas e das venezolanas entrevistadas teñen a nacionalidade española ou están xestionándoa. A regularidade xurídica outórgalles ás mulleres venezolanas e ás arxentinas unha indiscutible vantaxe (acceso ao mercado de traballo formal e á vivenda, etc.), no seu traxecto migratorio, fronte ás dominicanas.

Aínda que estes inmigrantes son recoñecidos polas administracións como retornados, gozando de todas as vantaxes xurídicas e sociais que isto supón, poderíase utilizar a noción de “falso retornado”, xa que *de facto* estes migrantes non naceron en España, e despois emigraron e regresaron, senón que viron a luz en terras ame-

⁴ En termos de Portes (Portes, 1980; Herranz, 2000), o enclave étnico ou inmigrante fai referencia a grupos de inmigrantes concentrados espacialmente, que organizan unha variedade de empresas, que aglutinan forza laboral coétnica, consumidores, etc.

ricanas onde desenvolveron unha parte importante do seu ciclo vital, sendo realmente os seus pais os protagonistas do éxodo. Eles son unicamente descendentes que recuperan o vínculo coa terra galega polas portas que estes lazos abren ao continente europeo, de modo que se produce unha reinvenção de identidades, unha resignificación dos vínculos de parentesco que unen a estes migrantes con Galicia. Así, os “falsos retornados” necesitarían reinventar estes vínculos para xustificar o seu proxecto migratorio supostamente de “retorno”. Ademais, prodúcese unha resignificación ideolóxica, simbólica e relacional destes lazos en primeira persoa, aínda que foran os seus pais e os seus avós os que deixaron liñas de parentesco e afecto abertas décadas atrás⁵.

3. O CAMIÑO CARA AO EMPRESARIADO

A perruquería é a empresa que en maior medida adoitan montar as mulleres dominicanas en Madrid. Este tipo de empresa xorde para darlle servizo principalmente á comunidade dominicana ou inmigrante, alimentándose da economía étnica. No seus inicios, as perruquerías dominicanas reagrupaban a todas as mozas que traballaban no servizo doméstico e que necesitaban de tratamentos especializados para peitear o seu cabelo⁶. Non obstante, a chegada de inmigrantes procedentes doutros países (de África, de Latinoamérica) levou ás nosas empresarias dominicanas a abrir os seus negocios a mulleres doutras procedencias, diversificándose a orixe étnica da clientela. Máis alá da demanda deste tipo de servizo por parte das mulleres inmigrantes, outra das causas do auxe dos negocios de perruquería entre as dominicanas é o baixo grao de instrución dalgunhas mulleres desta procedencia⁷.

⁵ Os “falsos retornados” non retornan *de facto*, simplemente chegan á terra dos seus antepasados. No discurso das mulleres entrevistadas é frecuente facer mención ao fortalecemento de lazos co territorio galego que, ata o inicio do proxecto migratorio, eran liñas afectivas difusas no imaxinario familiar. Atópanse con familiares cos que se mantivo relación a través dos pais ou dos avós, con hábitos e pautas de lecer que se resignifican a medida que se produce o asentamento e un maior contacto. Así o recollen Bryceson e Vuorela: como a idea de pertenza construída na práctica diaria de Anderson (Anderson, 1983; Bryceson e Vuorela, 2002) dentro dunha comunidade imaxinada (*imagined communities*), as familias tamén son comunidades imaxinadas nas que os lazos se reinventan cando é necesario para desenvolver o ciclo vital e, neste caso, tamén migratorio.

⁶ O tipo de pelo rizo característico da comunidade dominicana, e a tradición nos peiteados que acostuma levar esta poboación, non se adapta ás perruquerías españolas. Existe unha demanda de servizos de perruquería especializados en tratamentos con produtos importados, como o desrizado, etc.

⁷ O estudo que realizamos en Madrid no ano 1992 con inmigrantes orixinarios do suroeste da República Dominicana puxo de manifesto que, en efecto, o nivel educativo de moitas mulleres era baixo. Procedían do medio rural e, en moitos casos, non pasaron por unha migración intermedia antes da transoceánica, de maneira que de pequenos pobos como Vicente Noble chegaban directamente a Madrid (Oso Casas e Machín Herranz, 1993). Pola súa parte, a enquisa levada a cabo por IOE sinala, igualmente, a importancia do carácter rural da inmigración de traballadores domésticos procedentes deste país; un 43% dos enquisados proveñen de municipios de menos de 10.000 habitantes. Esta enquisa revela a importancia numérica do campesiñado entre os familiares dos inmigrantes enquisados de orixe dominicana (IOE, 2001, pp. 268 e 270). Un 42% dos traballadores domésticos dominicanos só tiñan estudos primarios, mentres que aqueles sen estudos representaban un 0,6% dos enquisados. Non obstante, non podemos esquecer que un 41% dos dominicanos traballadores do servizo doméstico en España dispoñían de estudos secundarios, alcanzando un 17% aqueles con estudos superiores. Así, desde o punto de vista global, o nivel de estudos dos empregados de fogar dominicanos é superior ao dos traballadores españois neste mesmo sector, entre os cales máis dun 4% non teñen ningún tipo de estudos, o 50% só estudos primarios, e chegando só aqueles con estudos secundarios e superiores a un 30% e a un 16%, respectivamente.

Para aquelas que dispoñen dun escaso nivel educativo a perruquería convértese nunha das poucas alternativas á hora de poñer un negocio. A maioría das mulleres dominicanas dispoñen, grazas á tradición cultural e á socialización no seu país de orixe, duns coñecementos mínimos para “*poner los rulos y peinar*”. Aprenderon desde pequenas, sendo habituais na sociedade dominicana algúns tratamentos como o alisado e o peiteado do cabelo crecho. Tradicionalmente, as dominicanas “peiteanse unhas a outras”, polo que a maioría dispón dunhas mínimas habelencias como perruqueiras. É tamén un negocio que non necesita dun investimento importante. Ademais, a Administración española non require diplomas para poder montar unha perruquería dominicana, polo que se trata dunha estratexia adaptada para aquelas mulleres que non dispoñen de cualificación nin de moitos recursos económicos⁸.

No caso das empresarias arxentinas e venezolanas en Galicia, atopamos unha tipoloxía de negocios máis diversa que a que acabamos de ver para o colectivo dominicano en Madrid. Ao longo do traballo de campo contactamos con mulleres que, fundamentalmente, puxeron negocios orientados ao sector servizos, desde librerías, quioscos, restauración, ciber-cafés, tendas de regalos e decoración, téxtil, bixutería, franquías de tinturerías e panaderías, etc. A estratexia depende, fundamentalmente, da experiencia con que se conte nesa actividade e do capital do que se dispoña: algunhas profesionais intentan montar a empresa en función da súa profesión (algunhas das mulleres coas que contactamos montaron clínicas veterinarias); a elección da posta en marcha dun café responde a que non se necesita un coñecemento específico e a que non resulta tan custoso coma outros negocios; o sistema de franquías implica un alto investimento pero logo require dun esforzo mínimo en canto a remodelación do local, publicidade, subministración de materiais, etc.; outras entrevistadas desenvolveron estratexias nas que recuperan *hobbies* (artesanía, por exemplo) ou habilidades “extraprofesionais” que tiñan en orixe e que converten en iniciativa empresarial en Galicia. O nivel educativo das venezolanas e das arxentinas entrevistadas é, xeralmente, alto⁹. A diferenza das mulleres dominicanas, as arxentinas e as venezolanas entrevistadas chegan a Galicia xa coa idea de traballar por conta propia desde un principio. Ao contar con redes familiares espa-

⁸ “Aquí en España todavía no han puesto muchos requisitos para montar una peluquería, no tienes que tener un título homologado por el Ministerio de Educación, no es como en Estados Unidos que tienes que pasar primero un examen. Por eso todo el mundo pone peluquerías. Aquí no hay una retención de decir: «vamos a ver si esa persona es peluquera»”. Aprenden nos patios a poñer un alisado para quitar as ondas do cabelo, a facer uns ruliños e xa ¡veña!, ¡vamos montar una perruquería! “Yo digo que por eso se ha dado tanto aquí (...) las facilidades que tienes. A lo mejor, con dos millones de pesetas tú te montas una peluquería. No es un negocio que lleve tanto tiempo” (Patricia, perruqueira dominicana).

⁹ Das 21 mulleres entrevistadas, 10 teñen estudos medios e 11 superiores. Ademais, a gran maioría ten unha experiencia laboral mínima de 10 anos na súa profesión no seu país de orixe (a excepción das máis novas). Unha diferenza na inserción en España das mulleres arxentinas e das venezolanas é o tema da homologación dos estudos. Para as arxentinas, o proceso non é traumático posto que existe un convenio de homologación entre España e a Arxentina para un bo número de titulacións. A maioría das venezolanas entrevistadas, ao non existir este tipo de convenios, aínda non lograron a homologación da súa titulación agás nun caso. As veces obtiveron unha validación parcial do título ou ben cunha graduación menor da que gozaban no seu país. Ademais, moitas das nosas informantes venezolanas non ten intención de tramitar a homologación, posto que este proceso implica completar as materias non homologadas en España, e iso supón un importante custo de tempo e de esforzo.

ñolas, teñen unha información privilexiada sobre a situación do mercado de traballo en España, da problemática da homologación dos seus estudos no caso das venezolanas, así como da dificultade de atopar un emprego estable e acorde coa súa cualificación.

Vexamos máis polo miúdo que variables interveñen na configuración das estratexias empresariais das nosas protagonistas.

4. VARIABLES DETERMINANTES DA ESTRATEXIA EMPRESARIAL

◆ *Situación familiar e tipo de migración* (mulleres casadas, xefas de fogares monoparentais ou solteiras sen cargas familiares). O traballo de campo pon de manifesto que o proceso de acumulación de diñeiro necesario para poder montar un negocio se ve facilitado no caso de mulleres que se atopan coa súa parella en España, que é o caso da maioría das arxentinas e das venezolanas entrevistadas, así como dalgúñas das nosas informantes dominicanas. É máis doado aforrar para unha parella de inmigrantes que para unha muller soa, xa que esta dificilmente poderá lograr os obxectivos de aforro para o investimento inicial que supón o negocio.

As arxentinas e as venezolanas empresarias chegan a España xa cos recursos económicos necesarios para o investimento, grazas á venda de propiedades e ao aforro acumulado nos anos de traballo de ambos os dous cónxuxes no país de orixe. A parte máis importante dos fondos procede desta fonte; nalgúns casos, recórrese aos préstamos para completar a parte do capital que lles falta.

No caso das mulleres dominicanas, o feito de tratarse de xefas de fogares transnacionais determina que o aforro do que dispoñen as mulleres inmigrantes como empregadas de fogar teña que destinarse, a modo de remesas, ao seu país de orixe para manter aos fillos, de maneira que se frean as posibilidades de acumulación para poder montar un negocio en España. As xefas de fogares monoparentais atópanse máis afogadas pola necesidade de enviar transferencias monetarias á República Dominicana, dificultando a súa capacidade de aforro. A presión do fogar transnacional bloquea a estratexia empresarial desas nais solteiras, separadas, viúvas ou divorciadas que deben enviar diñeiro ao seu país de orixe para “sacar adiante aos seus fillos”.

No caso das mulleres dominicanas, obsérvase que o matrimonio cun español lles abre portas ao proceso empresarial: por un lado, facilítalles a adquisición de recursos económicos para o investimento inicial do negocio e, por outro, elimínalles as barreiras administrativas coas que se atopan as inmigrantes á hora de montar unha empresa. A experiencia empresarial dos homes españois cos que se casaron ou cos que se xuntaron algunhas das mulleres dominicanas entrevistadas tamén facilita a apertura dun negocio. A estratexia matrimonial (matrimonio dominicano ou

matrimonio mixto cun español) constitúese, xa que logo, nun factor determinante que abre o camiño á estratexia empresarial para as mulleres dominicanas.

♦ *As redes sociais e comunitarias e a presenza de “enclaves” étnicos.* As redes sociais e comunitarias actúan como mecanismos para facilitar os trámites que se requiren á hora de abrir o negocio: información e consellos sobre xestións administrativas, avais bancarios, etc. As dominicanas empresarias adoitan apoiarse en compatriotas para conseguir informacións e consellos sobre como montar unha empresa en España. Os primeiros empresarios van aconsellando aos novos e, sobre todo, aqueles que dispoñen de maiores recursos económicos e educativos, servindo incluso de avalistas ou facilitando o capital inicial que se require para montar a empresa. As asociacións de inmigrantes tamén facilitan os trámites administrativos e lles prestan axuda ás mulleres á hora de montar unha empresa. O enclave étnico de Cuatro Caminos funciona coma un colchón, aparecendo como un contexto que facilita a vía empresarial, así como a inserción na sociedade de acollida.

A socialización como asalariado nun negocio coétnico supón, igualmente, unha estratexia de aprendizaxe na vía empresarial que adoptan algunhas das mulleres dominicanas. Algunhas das nosas entrevistadas traballaron de asalariadas en España para perruquerías ata que conseguiron o capital necesario para poder montar o seu propio negocio. O traballo asalariado constitúese, así, nun paso previo á vía empresarial. Supón unha socialización no funcionamento dunha empresa, así como nos trámites administrativos e na adquisición dunha clientela. Esta estratexia reproduce o esquema tradicional apuntado por Wilson e Portes (1980), segundo a cal os inmigrantes aceptan traballar na economía étnica durante unha tempada, aínda que as condicións de traballo sexan duras, porque iso lles permitirá a aprendizaxe da profesión e tamén poder establecerse máis tarde por conta propia montando o seu propio negocio.

En Galicia non se pode falar de enclave étnico debido á menor presenza da po-boación inmigrante. As mulleres arxentinas e as venezolanas contactadas recorren á rede de familiares ou de coñecidos que os seus pais, os seus avós ou os seus cón-xuxes deixaron en España. Os galegos do outro lado do océano mantiveron un vínculo con Galicia e agora os seus descendentes retoman estas redes no seu proxecto vital e migratorio. Xeralmente, as mulleres entrevistadas utilizaron este tecido para a posta en marcha do negocio, así como para súa instalación en terras galegas. O tecido social funciona para diversas cuestións: avais de alugueiros do local, asesoramento sobre as zonas de emprazamento do negocio, información sobre a existencia de axudas institucionais, xestión da empresa, busca de empregados, promoción da empresa, busca de vivenda, etc. Deste modo, parece que os lazos afectivos e familiares se reinventan: os galegos, ou a diáspora galega en Latinoamérica, botaban man do enclave inmigrante, e os seus fillos e netos botan man da familia no seu itinerario migratorio coa mesma finalidade. Cómpre destacar, ademais, como algunhas das mulleres entrevistadas disertan sobre a peculiaridade de Galicia respecto á necesidade de cubrirse dunha boa rede de familiares e de amizades no seu itinerario migratorio. Neste sentido, esta rede facilita a inserción resi-

dencial e laboral, pero tamén ofrece axuda noutros ámbitos da vida cotiá. A rede social é especialmente valorada na súa instrumentalidade potencial: rede de coñecidos e familiares desde a cal se establecen relacións de “clientelismo” (Lamela, 1998).

♦ *A experiencia empresarial previa, a socialización familiar no traballo por conta propia e os valores culturais de orixe.* A experiencia empresarial previa no país de orixe como dona dun negocio, na República Dominicana, na Arxentina ou en Venezuela, é fundamental para incentivar ás mulleres a montar un negocio cando chegan a España. A cualificación e a experiencia profesional no oficio tamén benefician a estratexia empresarial. O feito de proceder dunha familia emprendedora tamén se constitúe nun factor importante que facilita o espírito empresarial, ou o feito de ter socializado e ter convivido no marco dun contexto familiar no que o modelo de referencia é o traballo por conta propia.

No caso das empresarias arxentinas e das venezolanas prodúcese unha *resignificación da posta en marcha do negocio dos descendentes de galegos socializados no traballo por conta propia que levaban a cabo os seus pais*. As fillas de galegos sinalan que están socializadas no traballo por conta propia xa que os seus pais tamén foron inmigrantes emprendedores¹⁰. Así, a idea do aforro para investir capital no negocio, de asumir riscos, etc., parece ser percibida como unha característica máis na socialización destas mulleres. Deste modo, algunhas das nosas informantes afirman relativizar as desvantaxes do traballo por conta propia e asumilas como algo habitual, incluso aínda que no seu país de orixe desenvolveran traballos como empregadas por conta allea e nunca como empresarias¹¹. As nosas informantes aseguran que a migración é un fenómeno selectivo psicoloxicamente, que fai que os inmigrantes estean máis preparados para o risco.

Por outra parte, a cultura de orixe tamén inflúe na mentalidade emprendedora. As mulleres dominicanas están acostumadas a manter os seus fillos, e para iso teñen xeralmente que poñer en marcha estratexias empresariais, moitas veces na economía informal (venta de alimentos, de roupa, etc.). É unha cultura caracterizada polo hábito de “buscar a vida”, debido ás dificultades económicas coas que se teñen que enfrontar as mulleres nos seus países de orixe e ás responsabilidades que con frecuencia teñen que asumir como principais soportes económicos da familia, ante a falta de responsabilidade dos homes.

“Yo me decía: yo tengo que hacer algo porque en mi país yo no vivía así, de brazos cruzados. En mi país tenemos la costumbre de que cada uno se busca la vi-

¹⁰ O amparo na economía étnica como unha vía de ascenso social para os inmigrantes que non atopaban unha posibilidade de mobilidade social no mercado secundario autóctono (Wilson e Portes, 1980) parece ter sido a estratexia dos galegos emigrados a Latinoamérica.

¹¹ Esta resignificación do seu papel produtivo á hora de cruzar o Atlántico –tanto para os galegos vía Latinoamérica como para os seus descendentes no camiño de volta– parece acomodarse á hipótese de Waldinger *et al.* (1990), recollida por Herranz (2000), en referencia ás características dos grupos étnicos. Neste sentido, ademais das condicións do mercado no país de destino, cómpre valorar as características dos grupos étnicos para explicar a emerxencia do empresariado emigrante. As características do grupo inclúen tanto factores de predisposición como a mobilización de recursos. Nesta liña aparecen factores de predisposición configurados por elementos como a cualificación, a experiencia nos negocios, o coñecemento do idioma e o nivel socioeconómico de aspiración.

da de cualquier manera, que no tiene por qué necesariamente ser asalariado. Por ejemplo: yo vivo aquí y de pronto me pongo a vender empanadas en la esquina y ya me gano la comida de mis hijos vendiendo empanada, crema de habichuelas, haciendo cualquier tontería. La mujer dominicana no se sienta a vivir del salario del marido. Y para vivir del salario del marido, tiene que ganar el marido mucho dinero; de lo contrario, la mujer que tiene el hombre pobre tiene que hacer algo (...). En la República Dominicana muchas mujeres no pueden ir a trabajar en casas de familia porque tienen que cuidar de sus niños, y si no está preparada para ganar un salario en una oficina, tiene que ponerse en una esquina a vender pan dulce, a vender empanada, arepas de maíz... Viene el marido de trabajar y se pone a vender fruta en la calle y la mujer está en casa haciendo dulces. Y buscan la forma de ganarse la vida. Pero no las ves en una hamaca tumbada pensando: ¿qué voy a comer hoy?" (Gabriela, perruqueira en Madrid).

Estas variables analizadas combínanse de diferente maneira dando lugar a diversas estratexias empresariais, que pasamos a resumir a continuación.

5. ESTRATEXIAS EMPRESARIAIS DE MOBILIDADE SOCIAL

5.1. A VÍA EMPRESARIAL COMO ESTRATEXIA REFUXIO

A maioría das mulleres dominicanas entrevistadas tiveron que pasar polo servizo doméstico cando chegaron a España. Como xa se puxo de manifesto noutras investigacións, a principal vantaxe que lles confire o servizo doméstico interno é a capacidade de aforro desde o momento en que, ao estar cuberto o aloxamento e a manutención, as mulleres dispoñen do salario íntegro para poder remitilo ao país de orixe. Así, a modalidade de interna constitúe unha boa alternativa para aquelas mulleres acabadas de chegar, para aquelas en situación de irregularidade xurídica ou para as que teñen unha familia que manter no seu país de orixe. É a modalidade de emprego máis apta para o inicio do ciclo migratorio e a que máis beneficia ao fogar transnacional (pola maior posibilidade de aforro e de envío de remesas monetarias) (Oso, 2002). O servizo doméstico interno utilizouse polas mulleres entrevistadas como un trampolín ou como unha situación temporal cara a outra modalidade de emprego. Esta temporalidade está marcada pola necesidade do pagamento dunha débeda, pola ausencia doutro tipo de traballos nun mercado competitivo, pola primeira aterraxe ao chegar a España, así como por ser unha vía para regularizar a situación xurídica. Aquelas que tiveron que empregarse inicialmente como internas pasaron posteriormente a traballar na modalidade de externas, compartindo polo xeral o piso con outros compatriotas¹².

¹² Como é ben sabido, o traballo como externa fixa ten a vantaxe da independencia, da separación de espazos entre o privado e o laboral, da disposición de tempo libre e dunhas menores relacións paternalistas e de dominación entre a traballadora e os seus patróns, aínda que a modalidade de externa supón máis gastos no contexto receptor, mingando a capacidade de aforro (Oso, 2002).

“Yo vine con 19 años y era una chica normal y corriente a la que sus padres le daban todo, no teníamos problemas de nada en mi familia. ¿Y en qué vas a trabajar? Pues en una casa, cuidando una niña. Era como cuando a un animal lo enjaulan. Así me sentía yo, me sentía fatal, como humillada. Y nadie me humillaba, pero yo me sentía humillada. Y decidí que no trabajaría más tiempo así, y al año y dos meses salió una ley e hice los papeles y ya decidí trabajar por horas” (Marta, peruqueira dominicana en Madrid).

Para unha boa parte das mulleres dominicanas a vía empresarial configurouse nunha estratexia para saír do servizo doméstico, deste nicho ocupacional que no contexto madrileño foi reservado ás inmigrantes. A través da apertura dun negocio aspírase a saír das redes de dependencia dos patróns; trátase dunha busca de independencia e dunha maior liberdade ante un mercado de traballo asalariado limitado a este sector de actividade. O servizo doméstico aparece como un camiño que cómpre atravesar previamente para despois poder montar un negocio. Podemos supoñer que a presenza en Madrid de mulleres dominicanas cun baixo nivel educativo, así como o peso elevado de mulleres que deben manter fogares transnacionais, dificulta a saída do servizo doméstico e entorpece igualmente o paso de interna a externa. Tamén obstaculiza a posta en marcha de negocios. Trátase dunha estratexia refuxio, ante as dificultades de atopar un emprego alternativo ao servizo doméstico no mercado de traballo autóctono. Desta maneira, as nosas informantes desenvolven, tal e como foi formulado por Light, unha estratexia de autodefensa básica e omnipresente dos inmigrantes fronte á exclusión e ás desvantaxes do mercado laboral (Light, 2000).

A posta en marcha de negocios para as arxentinas e para as venezolanas residentes en Galicia ás veces tamén se configura como unha estratexia refuxio pero dun modo diferente ás mulleres dominicanas. A maioría das nosas entrevistadas traballaban no seu país de orixe como asalariadas, tiñan un nivel de ingresos medio-alto, desenvolvían empregos acordes coa súa cualificación e, nalgúns casos, tiñan posibilidades de promoción, de formación, etc.¹³. Como xa se sinalou, grazas á rede de apoio familiar, elas coñecían antes de saíren do seu país a dificultade na homologación dos títulos (caso das venezolanas) e a inestabilidade do mercado de traballo en España. Así, emigraron xa coa idea de traballar por conta propia, asumindo unha profesión diferente á que desenvolvían na Arxentina ou en Venezuela. A segmentación do mercado de traballo en España relega a estas mulleres a postos moi por baixo da súa cualificación¹⁴ (limpeza, coidados, hostalería e venda), percibindo esta opción como un proceso de mobilidade social descendente moi acusado. Por esta

¹³ En Venezuela, as nosas entrevistadas adoitaban ocuparse en empregos estables acordes coa súa alta cualificación e con posibilidades de mobilidade laboral, mentres que as mulleres arxentinas non puideron levar a cabo as súas expectativas profesionais no país de orixe debido á crise económica.

¹⁴ A distribución sectorial dos estranxeiros en España e as características das ramas de actividade cunha importante presenza de inmigrantes apuntan á existencia de procesos de segregación étnica, que non parecen explicarse por factores como a cualificación, os estudos ou a experiencia profesional. Para as mulleres estranxeiras, son as ramas do servizo doméstico e da hostalería as que aglutinan a preto das tres cuartas partes da actividade en España, segundo os datos da Seguridade Social referidos ao ano 2001 (Cachón, 2003).

razón, asumen a apertura do negocio como a única alternativa posible á opción restritiva que lles abre o mercado de traballo español. Dun modo similar ás mulleres dominicanas, tal e como apuntaba Light, o autoemprego entre traballadores inmigrantes é frecuente debido ás súas desvantaxes no mercado laboral por cuestións como a discriminación racial, étnica e relixiosa, pero tamén pola dificultade á hora de acreditar o seu capital humano (Light, 2002), sendo este o caso das nosas entrevistadas. Venezolanas e arxentinas atópanse con barreiras menos rixidas ca outros colectivos étnicos pero, sen dúbida, perciben unha brecha cos nacionais na inserción no mercado de traballo español.

“La idea era, pues, trabajar en la profesión de uno. Yo soy arquitecto y mi hermana es contable. Pero aquí no homologan los títulos y es necesario buscar trabajo de lo que sea. Y el abrir esto fue una alternativa, simplemente; no es que sea lo que más nos gusta..., pero no nos quedó más remedio que montarnos nosotras algo. Es una posibilidad de trabajar, simplemente. Allí teníamos trabajo de lo nuestro, pero allí la cosa se puso mal y hubo que salir (...). Pero siempre está en mente que si nos saliera un buen trabajo, aunque sea de otra cosa que no sea nuestra profesión, cerraríamos esto. Por ejemplo, yo soy arquitecto. A mí si me cogen de delineante, como le llaman acá, yo estoy contenta ya. Y de limpiadora no voy a trabajar, que es lo único que piden aquí, porque para eso, ya estoy en el bar. Entonces, como te digo, esto lo abrimos porque no encontramos una salida que nos gustara, que nos viniera bien” (Isabel, venezolana cun café bar na Coruña).

Se para as mulleres dominicanas a apertura dun negocio propio implica ter percorrido un longo treito do seu itinerario migratorio, constituíndose no final do seu traxecto de mobilidade social, para as mulleres arxentinas e para as venezolanas entrevistadas a iniciativa empresarial é o principio do proceso. Supón unha situación de amparo ante un mercado de traballo que non presenta as características necesarias para unha inserción satisfactoria no emprego por conta allea. Todo iso é explicable de termos en conta a condición socioeconómica acomodada da que gozaban todas elas nos seus países de orixe.

5.2. A EMPRESA COMO UNHA ESTRATEXIA DE CONTINUIDADE PROFESIONAL

Para algunhas das nosas entrevistadas, o empresariado constituíuse nunha estratexia de continuidade respecto da profesión que realizaban no seu país de orixe. Para as mulleres dominicanas que xa eran perruqueiras na República Dominicana, a traxectoria empresarial é distinta á daquelas mulleres que tiveron que empregarse no servizo doméstico e que optaron pola empresa para poder saír deste sector de actividade. Neste caso, a vía empresarial constituíuse tamén no final do camiño, pero nun sentido distinto ao estudado anteriormente, xa que se trata do último estadio dunha carreira profesional como perruqueiras que se iniciou no seu país e que adoita supoñer o paso previo para ser perruqueiras asalariadas en España. Esta carreira

culmina co traballo por conta propia en España. Así mesmo, atopamos casos que responden a estratexias de mulleres profesionais liberais dominicanas, e é que non todas as dominicanas que migraron a España tiñan un nivel de instrución baixo, non todas se empregaron no servizo doméstico, senón que algunhas mulleres eran profesionais liberais no seu país de orixe e, como tales, seguiron desenvolvendo a súa carreira en España.

Para as arxentinas e as venezolanas residentes en Galicia a empresa, ás veces, tamén se configura como unha continuidade da súa traxectoria ocupacional de orixe. Algunhas das nosas entrevistadas eran empresarias no seu país de orixe e non teñen experiencia como traballadoras asalariadas. A apertura dun negocio en España percíbese como unha prolongación da súa traxectoria profesional anterior, asumindo os mesmos riscos e inconvenientes:

“Yo tenía allá una clínica también, pero yo ya veía que lo que yo había alcanzado allí ya era el tope, que también otros compañeros de profesión, pues allá estaban a ese nivel, y que la cosa no daba más de sí... pero no me iba mal. Entonces lo que pensamos fue que yo dejé allí a una persona encargada del negocio, y la clínica seguía abierta. (...) Entonces yo cuando llegué ya vine con la idea de montar la clínica, era lo que llevaba haciendo toda mi vida, trabajar por mi cuenta en mi profesión, y entonces se trataba de probar suerte por ahí también” (Sara, veterinaria arxentina na Coruña).

5.3. A EMPRESA COMO UN PROXECTO FAMILIAR

A estratexia empresarial dalgunhas das mulleres entrevistadas responde a un proxecto familiar no que a emigración e a vía empresarial se combinan. Algunhas das nosas entrevistadas migraron conxuntamente co seu marido. Neste caso, ambos os dous cónxuxes proxectan a apertura do negocio como unha estratexia familiar, no que se involucran todos os membros da familia ou complementario ás ocupacións destes. A empresa, no marco dun proxecto familiar, configúrase como unha boa estratexia para os problemas de conciliación aos que ten que facerlle fronte a muller inmigrante que ten fillos e que traballa.

Como xa se sinalou anteriormente, entre as mulleres dominicanas hai unha forte presenza de mulleres soas, xefas de fogares transnacionais, aínda que algunhas tamén migraron coa súa parella. Neste caso, ambos os dous cónxuxes acostuman empregarse previamente como asalariados ata que van aforrando o diñeiro necesario para investir no negocio. Entre as nosas entrevistadas venezolanas e arxentinas, a posta en marcha do negocio é máis rápida. Como apuntamos con anterioridade, planease desde o país de orixe, chegando ás veces a Galicia cos cartos aforrados para o investimento.

“Nosotros vinimos a Colmenar Viejo porque a mí me salió un trabajo en una empresa de productos naturales. Trabajaba en la oficina en contabilidad, pero te-

níamos la cosa de tener otro hijo. En la empresa me dieron una serie de opciones con las cuales no estaba de acuerdo y me salí. En ese momento me quedé embarazada y justo mi marido estaba con montar algo. Entonces se estilaban los locutorios. Cuando la niña tuvo cuatro meses nos decidimos a montarlo. Entonces yo trabajaba con mi niña ahí. Estaba en el locutorio todo el día, trece horas. Y así arrancamos. Y seguí trabajando la economía familiar. El siguió trabajando fuera como autónomo, todo lo llevo yo. Luego ya empezó a ayudarme una chica, que me ayudaba con la niña, pero al final se quedaba ella atendiendo al público y yo estaba más tiempo con mi hija. Después siempre he tenido gente ayudándome por horas, por mi situación familiar, en ese momento es cuando tuve a mis tres niñas. Entonces he estado también mucho tiempo en mi casa con mis niñas. Ahora que mis hijas ya están un poquito más grandecitas, yo voy a asumir la jornada de mañana” (Mariana, locutorio e tenda de ultramarinos en Madrid).

6. CONCLUSIONES

Como xa vimos, para as mulleres dominicanas en Madrid a migración constitúese en moitas ocasións nunha estratexia do fogar dirixido por unha muller. Mulleres separadas, viúvas, divorciadas, nais solteiras e mulleres casadas que deixan á familia no país de orixe abundan entre as mulleres que saíron desde a República Dominicana cara a España. De diferente modo, a característica principal de Galicia como contexto receptor da inmigración é o seu vínculo cos destinos maioritarios da emigración galega (Arxentina, Uruguai, Venezuela, Cuba, Brasil). Parentes e coñecidos dos emigrantes galegos deciden desenvolver o seu ciclo migratorio e vital nesta Comunidade Autónoma, o que en gran medida facilita a súa regularización xurídica.

A perruquería é a empresa que adoitan montar maioritariamente as mulleres dominicanas en Madrid e, en menor medida, locutorios e negocios de alimentación. En cambio, os negocios que montaron as mulleres venezolanas e as arxentinas en Galicia presentan unha distribución máis heteroxénea, localizándose principalmente arredor do sector servizos: hostalería, comercio polo miúdo, téxtil, etc. Na maioría dos casos trátase de negocios na economía formal, que contan cunha clientela principalmente española.

A existencia dun enclave étnico en Madrid facilita a posta en marcha de negocios para as mulleres dominicanas. Así, as redes sociais e comunitarias funcionan como mecanismos que facilitan os trámites requiridos á hora de abrir un negocio. Debido a unha menor presenza de inmigrantes nas cidades galegas, non se xerou un enclave de latinoamericanos que puxera en funcionamento estas redes sociais e comunitarias como nalgúns barrios madrileños. Con todo, si se observa como as mulleres arxentinas e as venezolanas botan man da rede de familiares ou de coñecidos que os seus pais, os seus avós ou os seus maridos deixaron en España, reinventándose os lazos con Galicia.

Para moitas das dominicanas entrevistadas, a vía empresarial configurouse nunha estratexia para saír do servizo doméstico, deste nicho ocupacional que no contexto madrileño foi reservado ás inmigrantes. No caso das mulleres arxentinas e das venezolanas residentes en Galicia, na maior parte dos casos xa se parte desde o país de orixe coa idea e cos recursos para montar un negocio. As arxentinas e as venezolanas son privilexiadas na posta en marcha de iniciativas empresariais fronte ás mulleres dominicanas, que teñen que traballar varios anos para conseguir os recursos suficientes.

Recollemos tres estratexias principais na posta en marcha do negocio étnico:

- *O negocio como estratexia refuxio*: a segmentación do mercado de traballo e a segregación étnica relega ás mulleres inmigrantes a postos moi por baixo da súa cualificación, polo que se asume a apertura do negocio como a única alternativa ao traballo por conta allea en empregos pouco valorados socialmente como, por exemplo, o servizo doméstico. A diferenza clave entre as mulleres dominicanas en comparación coas arxentinas e coas venezolanas contactadas é a seguinte: mentres que as dominicanas teñen que pasar anos traballando no servizo doméstico para lograr poñer en marcha a vía empresarial, as arxentinas e as venezolanas optan polo negocio para non caer no servizo doméstico.
- *A empresa como estratexia de continuidade profesional*: é o caso de mulleres empresarias nos seus países de orixe que perciben a súa iniciativa como unha continuidade da traxectoria ocupacional anterior.
- *A vía empresarial como un proxecto familiar*: a empresa das arxentinas e das venezolanas configúrase na maioría das ocasións como un proxecto familiar-empresarial no que todos os membros da familia complementan as súas ocupacións para o éxito do proxecto migratorio. Tamén é o caso dalgunhas das dominicanas entrevistadas, aínda que a forte presenza de xefas de fogares monoparentais dificulta a estratexia da empresa-familia.

A realidade social das mulleres empresarias dominicanas en Madrid e das arxentinas e das venezolanas en Galicia permite poñer de relevo que realmente non podemos falar dunha relación estritamente lineal entre as estratexias empresariais e de mobilidade social para as mulleres inmigrantes. En efecto, atopámonos ante unha variedade de situacións. Así, as estratexias empresariais e de mobilidade social constrúense de maneira diferente, a saber: a *vía empresarial como estratexia refuxio*, o *empresariado como estratexia de continuidade profesional*, e a *empresa como unha estratexia de mobilidade social familiar*. E no marco desta construción é fundamental a articulación dunha serie de variables, tales como a *situación familiar e o tipo de migración (mulleres casadas, xefas de fogares monoparentais ou solteiras sen cargas familiares)*, *as redes sociais e comunitarias*, *a presenza de “enclaves” étnicos*, *a experiencia empresarial previa no país de orixe*, *a socialización familiar no traballo por conta propia*, *así como a cultura de orixe*.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, B. (1983): *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. Londres: Verso.
- BIBIANO, J.; ASPERILLA, A.F. (2003): “Elementos del proceso de la emigración española de los años sesenta. La voz de un pasado reciente”, en: *Ciudadanía y derechos sociales y políticos de los inmigrantes*. (Gaceta Sindical. Reflexión y Debate). Confederación Sindical de Comisiones Obreras.
- BRYCESON, D.; VUORELA, U. [ed.] (2002): *The Transnational Family*. Oxford: Berg.
- CACHÓN, L. (2003): “Inmigración y mercado de trabajo en España”, en: *Ciudadanía y derechos sociales y políticos de los inmigrantes*. (Gaceta Sindical. Reflexión y Debate). Confederación Sindical de Comisiones Obreras.
- CLIFFORD, J. (1994): “Diásporas”, *Cultural Anthropology*, núm. 9.
- COLECTIVO IOE (2001): *Mujer, inmigración y trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, IMSERSO.
- COMISIÓN INTERMINISTERIAL DE EXTRANJERÍA (1993): *Anuario Estadístico de Extranjería 1992*. Madrid: Ministerio del Interior, Comisión Interministerial de Extranjería.
- GREGORIO GIL, C. (1997): *La migración femenina y su impacto en las relaciones de género*. Madrid: Narcea.
- HERRANZ, Y. (2000): “Inmigración e incorporación laboral”, *Revista Migraciones*, núm. 8. Madrid.
- INE (2005): *Padrón de Habitantes 2005*. Madrid: INE. (En www.ine.es).
- LAMELA, C. (1998): *La cultura de lo cotidiano. Estudio sociocultural de la ciudad de Lugo*. Madrid: Akal.
- LAMELA, C. (1999): “Relaciones y desigualdades de género como mecanismo de selección en los procesos migratorios”, *Revista Migraciones*, núm. 6. Madrid.
- LIGHT, I. (2002): “Ethnic Economies”, *Seminario sobre Empresariado Étnico en España*. Universitat Autònoma de Barcelona, Centre d’Estudis Internacionals i Interculturals.
- LÓPEZ DE LERA, D. (2004): “Situación demográfica de las mujeres extranjeras”, en L. Oso [dir.]: *El empresariado étnico como una estrategia de movilidad social para las mujeres inmigrantes en España*. (Informe de investigación inédito). Madrid: Instituto de la Mujer.
- MARIE, C.V. (1992): “Les étrangers non-salariés en France, symbole de la mutation économique des années 80”, *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, núm. 1.
- MASSIAH, J. (1983): *La mujer como jefe de familia en el Caribe. Estructura familiar y condición social de la mujer*. París: UNESCO.
- OSO CASAS, L.; MACHÍN HERRANZ, S. (1993): “Choque de culturas: el caso de la inmigración dominicana en la Comunidad Autónoma de Madrid”, *Sociedad y Utopía*, núm. 1.
- OSO, L. (2002): “Stratégies de mobilité sociale des domestiques immigrées en Espagne”, *Revue Tiers Monde*, t. XLIII, núm. 170, (abril-xuño).
- OSO, L. [dir.] (2004): *El empresariado étnico como una estrategia de movilidad social para las mujeres inmigrantes en España*. (Informe de investigación inédito). Madrid: Instituto de la Mujer.
- OSO, L.; CATARINO, C. (1997): “Les effets de la migration sur le statut des femmes. Le cas des Dominicaines et des Marocaines à Madrid et des Cap-Verdiennes à Lisbonne”, *Migrations Société*, vol. 9, núm. 52, (xullo-agosto).

- OSO, L.; RIBAS, N. (2004): "Empresariado étnico y relaciones de género: el caso de las mujeres marroquíes y dominicanas en Madrid y Barcelona", *IV Congreso sobre la Inmigración en España*. Girona.
- PIORE, M. (1983): "Notas para una teoría de la estratificación social del mercado de trabajo", en L. Toharia [comp.]: *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Madrid: Alianza.
- PORTES, A. (1981): "Models of Structural Incorporation and Presente Theories of Labor Immigration", en M. Kritz, C.B. Kelly e S.M. Tomasi: *Global Trends in Migration: Theory and Research on International Population Movements*. New York: Center for Migration Studies.
- RIBAS, N. (2001): "¿Estrategias transnacionales? Una pregunta acerca de las migraciones femeninas en España", *Arxius de Ciéncies Socials*, núm. 5 (novembro).
- VERTOPEC, S.; COHEN, R. (1999): "Introduction", en S. Vertovec e R. Cohen [ed.]: *Migration, Diasporas and Transnationalism*, vol. 9. Cheltenham/Nothampton: Edward Elgar/The International Library of Studies on Migration.
- WALDINGER, R.; ALDRICH, H.; WARD, R. (1990): "Oportunities, Group Characteristics, and Strategies", en R. Waldinger *et al.*: *Ethnic Entrepreneurs, Immigrant, Business in Industrial Societies*. London: Sage.
- WHITEFORD, M.B. (1978): "Women, Migration and Social Change. A Colombian Case Study", *International Migration Review*, 12.
- WILSON, K.L.; PORTES, A. (1980): "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, 86, 2, pp. 295-319.