

**LA CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE  
AUTOEMPLEO POR PARTE DE LA  
INMIGRACIÓN MARROQUÍ EN ESPAÑA**



2004

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>1.1. La finalidad general: autoempleo e inmigración marroquí en España</b> .....	<b>4</b>
<b>1.2. Los objetivos del estudio y las hipótesis básicas adoptadas</b> .....	<b>6</b>
<b>1.3. Metodología utilizada</b> .....	<b>7</b>
<b>2. LA GLOBALIZACIÓN Y LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS</b> .....	<b>9</b>
<b>2.1. Globalización y migración</b> .....	<b>9</b>
<b>2.2. Inmigración y España</b> .....	<b>14</b>
<b>2.3. La cultura del trabajo y el espíritu emprendedor</b> .....	<b>17</b>
<b>2.3.1. Sociología de la inmigración</b> .....	<b>17</b>
<b>2.4. La Economía étnica en España</b> .....	<b>19</b>
<b>2.5. Dos factores estratégicos en la creación de empleo inmigrante:</b> <b>las redes sociales y el capital social</b> .....	<b>24</b>
<b>3. CARACTERIZACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA DE LA COMUNIDAD MARROQUÍ EN ESPAÑA</b> .....	<b>28</b>
<b>3.1. Marroquíes residentes de forma regular en España</b> .....	<b>28</b>
<b>3.2. Descripción sociodemográfica de los marroquíes residentes en España</b> .....	<b>37</b>
<b>3.2.1. Caracterización por género</b> .....	<b>37</b>
<b>3.3. La distribución geográfica de la colonia marroquí en España</b> .....	<b>42</b>
<b>3.4. La situación sociolaboral de los marroquíes</b> .....	<b>45</b>
<b>3.4.1. Evolución del volumen de trabajadores marroquíes</b> .....	<b>45</b>
<b>3.4.2. Marroquíes demandantes de empleo y beneficiarios de prestaciones por desempleo</b> .....	<b>53</b>
<b>4. TRABAJO E INMIGRACIÓN MARROQUÍ</b> .....	<b>57</b>
<b>4.1. El mercado de trabajo en Marruecos</b> .....	<b>57</b>
<b>4.1.1. Contexto del mercado laboral en Marruecos</b> .....	<b>58</b>
<b>4.1.2. La estructura básica</b> .....	<b>59</b>
<b>4.1.3. Empleo, desempleo y contribución de la educación</b> .....	<b>62</b>
<b>4.1.4. Los rendimientos en Educación</b> .....	<b>68</b>
<b>4.1.5. Aspectos reguladores e institucionales</b> .....	<b>69</b>

---

4.1.6. Migración laboral doméstica e internacional.....	75
4.1.7. Restricciones y desafíos .....	76
4.2. La iniciativa empresarial en Marruecos .....	78
4.2.1. La importancia de la Empresa familiar en el desarrollo del autoempleo .....	80
4.2.2. Las restricciones institucionales .....	82
4.3. Inmigración y autoempleo en España .....	82
5. ANÁLISIS DE LOS PROCESOS PARA LA GENERACIÓN DE AUTOEMPLEO POR LOS MARROQUÍES EN ESPAÑA .....	86
5.1. Factores facilitadores en la generación de autoempleo .....	86
5.2. Obstáculos y necesidades más relevantes.....	93
5.3. Percepción de las posibilidades futuras .....	96
5.4. Sostenibilidad y duración de la actividad empresarial marroquí en España .....	98
6. CONCLUSIONES .....	101
BIBLIOGRAFÍA .....	107

## **1. INTRODUCCIÓN**

Este estudio pretende indagar sobre la capacidad de creación de autoempleo por parte de la población marroquí emigrada a España. El propósito es, al mismo tiempo, iniciar una investigación en un territorio aún poco conocido en nuestro país y que se define académicamente como economía étnica, tal como se entiende este concepto en los Estados Unidos de América, como asimismo intentar comprender la concepción que dicha comunidad tiene del fenómeno del autoempleo.

Esto se lleva a cabo sobre dos vectores. Por un lado, nos ha obligado a indagar en la situación del empleo en el país de origen. Pensamos que comprender cómo se percibe el empleo y el autoempleo en Marruecos nos ayudará a entender mejor la dinámica laboral de la comunidad marroquí inmigrante en España.

El segundo vector es, a partir del análisis de los grupos de discusión realizados, intentar comprender cómo elaboran los marroquíes inmigrantes la reflexión en torno al trabajo y al autoempleo en el territorio de acogida, España. Consideramos que contrastar esta información, proveniente de diversas fuentes, puede proporcionarnos instrumentos útiles para analizar la gestación del autoempleo marroquí en España. Ello implica describir la realidad social y económica del mercado laboral en Marruecos y conocer las estructuras culturales que afectan también a las dinámicas que se desarrollan en ese mercado. Es imperioso señalar que la actividad humana en el orden de la economía no se agota en la simple descripción socio-económica. Es necesario, también, hacer un ejercicio de conocimiento y comprensión de las dinámicas culturales que puedan dar explicación al por qué se producen unos procesos y no otros. Por ejemplo, es muy relevante entender los motivos por los que los marroquíes en Madrid buscan acceder a un empleo en grado de dependencia, antes que a crear un negocio propio: ello puede deberse, como hipótesis de trabajo, a que es más fácil lo primero que lo segundo en las primeras épocas de la emigración. Pero también puede influir el hecho de que en Marruecos la búsqueda de una fuente de trabajo e ingresos para las familias es recurrir preferentemente a la creación de un negocio propio, dado que las oportunidades de

acceso a un empleo formalmente ofertado en el mercado laboral, son muy limitadas. Ello se debe, principalmente, a las propias limitaciones e imperfecciones de dicho mercado, en un país con las características de desarrollo relativo menor.

En el mismo sentido, interrogarnos por la razón por la cual los marroquíes tienden a poner negocios relacionados con la alimentación, nos lleva nada menos que al planteamiento religioso de esta comunidad étnica: las tiendas y carnicerías halal<sup>1</sup> les permiten cumplir con los requisitos a los que les obliga su religión musulmana en cuanto al consumo de alimentos permitidos.

### **1.1. La finalidad general: autoempleo e inmigración marroquí en España**

España, plenamente inserta en los procesos de globalización que caracterizan nuestra era, está testimoniando un complejo proceso de flujos inmigratorios tanto de origen regional como mundial y de naturaleza fundamentalmente económica.

Esta tendencia, en la que participa España con un vigor desconocido históricamente y notablemente acrecentado en el último lustro, exige la realización de estudios y análisis que profundicen en la creciente dinámica de integración de mercados laborales más allá de las fronteras tradicionales y que ya superan lo meramente comunitario y europeo, para pasar al ámbito global. Ello representa, además, un claro desafío en los distintos niveles institucionales y no institucionales, formales como informales. Por otra parte, es hoy indudable que esta corriente inmigratoria actual ha pasado a constituir un poderoso factor de crecimiento demográfico, no previsto ni siquiera en el pasado reciente.

---

<sup>1</sup> El término halal se entiende a los alimentos permitidos por la Sharia (ley musulmana) en contraposición a los alimentos haram, los no permitidos.

En este contexto general, la inmigración marroquí en España constituye reconocidamente uno de los colectivos extranjeros más importantes, así comunitarios como extracomunitarios, -el segundo según datos de 2003 y el primero hasta entonces-, que teniendo una trayectoria de ya más de veinte años de inserción en el mercado laboral español, se ha incrementado muy significativamente en la última década.

El colectivo marroquí se caracteriza por una serie de pautas socio-culturales y religiosas que influyen en su dinámica individual y colectiva y en sus procesos de integración al mercado de trabajo. Si bien se han realizado estudios sobre la incorporación de los marroquíes a dicho mercado, aún quedan por indagar las formas de generación de autoempleo mediante la creación de pequeñas empresas y en régimen de autónomos. Los estudios existentes hasta el presente en otros países nos permiten afirmar que las características que presenta el autoempleo pertenecería a lo que en el mundo académico anglosajón se denomina como “economía étnica”. Por tal se entiende, siguiendo a Edna Bonacich y John Modell, quienes fueron los primeros que operativamente definieron a la economía étnica, como aquella gestionada por cualquier tipo de grupo inmigrante o étnico autoempleado, sus empleadores, sus empleados co-étnicos y sus trabajadores de la familia no pagados o asalariados y con su actividad dirigida fundamental y principalmente, cuando no exclusivamente, a la propia comunidad de inmigrantes en el país o región de acogida. Al mismo tiempo se diferencia de la de aquellos actores pertenecientes a la misma comunidad étnica que crean autoempleo para atender al mercado laboral general.

El objeto del estudio, en concreto, es detectar la capacidad de creación de autoempleo por parte de los inmigrantes marroquíes de acuerdo a su formación, posibilidades económicas y funcionamiento de sus redes migratorias. En este caso interesa identificar qué tipo de empresas están creando y en qué grado se pueden o no categorizar como dentro del concepto de economía étnica, entendiendo por tal, como decimos en el párrafo anterior, a la creación de negocios destinados a determinados colectivos particulares de inmigrantes y no tanto a la población en general. Esta distinción no tiene importancia meramente académica, sino que implica una conceptualización fundamental para desarrollar caminos, políticas y procedimientos para la empleabilidad

de este colectivo inmigrante de impacto tan significativo en la actualidad y sin duda en el futuro, debido a las obvias implicaciones geográficas de cercanía y políticas entre España y Marruecos.

### **1.2. Los objetivos del estudio y las hipótesis básicas adoptadas**

Señalamos como objetivos específicos del estudio:

1. Comprender la concepción de autoempleo que tienen los marroquíes asentados en España.
2. Detectar los tipos principales de empresas que llevan a cabo los inmigrantes marroquíes.
3. Conocer los factores que facilitan la creación de autoempleo en este colectivo.
4. Conocer los obstáculos que pueden frenar su actividad de autoempleo y las necesidades que manifiestan para un mejor desempeño de esta actividad.
5. Detectar las posibilidades futuras del autoempleo marroquí en España, en especial su sostenibilidad y duración.

Hipótesis:

- 1º. Suponemos que la cosmovisión religiosa de los marroquíes ejerce influencia en la generación de autoempleo por parte de éstos.
- 2º. Suponemos que a mayor nivel de formación, mayor capacidad de creación de autoempleo de los marroquíes.
- 3º. Que las redes sociales de la comunidad marroquí favorecen la creación de autoempleo dentro de y para su propia comunidad.
- 4º. Que la procedencia urbana de los marroquíes influye más positivamente que la procedencia rural a la hora de la creación de autoempleo.

### **1.3. Metodología utilizada**

De acuerdo con los objetivos del estudio, se ha aplicado fundamentalmente la metodología cualitativa porque ella nos permite entender los mecanismos de generación de autoempleo por parte de los marroquíes. Además nos posibilita profundizar en la concepción que subyace en la mentalidad marroquí acerca del autoempleo. Esta metodología ha permitido analizar el discurso de los empresarios y trabajadores autónomos marroquíes.

Se han utilizado las siguientes técnicas de investigación que, complementadas entre ellas, nos permitirían una mayor fiabilidad y rigor científico:

- análisis de fuentes secundarias
- grupos de discusión

Se han analizado distintas fuentes secundarias que incluyen las estadísticas nacionales sobre inmigración como las estadísticas e informes sobre la economía marroquí.

En cuanto a la técnica de los grupos de discusión, como fuente primaria de información, se han realizado 2 grupos de discusión con empresarios y trabajadores autónomos marroquíes.

Los criterios de formación de los grupos de discusión, en total dos, han sido los siguientes:

Grupo A: Hombres y mujeres marroquíes, rifeños, según franjas de edades (menores de 30 años, entre 30 y 45 y mayores de 45 años), autoempleados o que trabajen por cuenta ajena pero han intentado o deseado instalarse por cuenta propia.

Grupo B: Hombres y mujeres marroquíes, según franjas de edades (menores de 30 años, entre 30 y 45 años y mayores de 45 años) autoempleados o que trabajen por cuenta ajena pero hayan intentado o deseado instalarse por cuenta propia.

La técnica del grupo de discusión se considera pertinente para analizar el discurso que crea y forma un grupo durante la sesión, pero, que responde, obviamente, al discurso social que genera dicha comunidad. Por supuesto hay muchos matices, que a veces se pierden en razón del tiempo y el espacio insuficientes para la profundización en determinadas temáticas. En los grupos aquí descritos se ha indagado en cómo se concibe el autoempleo por los marroquíes y de los factores que facilitan y los obstáculos que influyen en el desarrollo de la actividad de autoempleo.

## **2. LA GLOBALIZACIÓN Y LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS**

### **2.1. Globalización y migración**

Dentro del amplio fenómeno de la globalización, un vector de dicho proceso es sin duda el más claro y determinante: los movimientos migratorios. En su definición más simple, la migración se refiere al movimiento de las personas y a su reubicación geográfica temporal o permanente. Las personas y los pueblos han estado siempre, históricamente hablando, en movimiento y se han desplazado a largas distancias. Las causas y los impulsos que han provocado estos movimientos son diversos: los ejércitos victoriosos y los imperios se han extendido por todas partes del mundo y se han implantado en nuevos territorios, los derrotados y desposeídos han huido a tierras más defendibles y lugares más seguros, los esclavizados han sido arrancados de sus hogares y reubicados en los territorios de los amos de turno, los desempleados y subempleados han buscado trabajo, los perseguidos han buscado asilo y los curiosos y aventureros han siempre viajado, buscando y explorando.

Los conceptos principales que deben resaltarse y considerarse con respecto a la migración son, académicamente hablando, los siguientes:

- ✓ su extensión
- ✓ su intensidad
- ✓ su velocidad
- ✓ su impacto, tanto en el país receptor como en el de origen

Adicionalmente, es importante considerar las instituciones políticas y sociales que dan lugar a los mercados globalizados de trabajo y a los flujos migratorios.

William McNeill ha argumentado que dos categorizaciones, una geográfica y una social, distinguen a la mayoría de las formas de migración en la historia de la humanidad: migraciones centrales y periféricas y migraciones de elite y de masa. Comúnmente, las migraciones de élite han sido de contenido militar y de conquista

sobre la periferia de los estados y los imperios, seguidas a continuación por los asentamientos en las regiones fronterizas por la aristocracia y sus subalternos. Esto puede haber ido acompañado por migraciones de élite de misioneros, comerciantes y funcionarios, como así también por migraciones de masa de nómadas y campesinos que se desplazaban a territorios nuevos y menos poblados. Mc Neill distingue estas migraciones a la periferia de los flujos al centro: las élites migran a los centros del poder político y de actividad económica, mientras que las clases pobres rurales y la mano de obra especializada van a las ciudades en busca de trabajo. Este modelo es muy apropiado para analizar gran parte de la historia de la humanidad en que centro y periferia, ciudad y medio rural proporcionan una representación más apropiada del espacio político que la establecida a partir de fronteras políticas fijas. En verdad, se puede afirmar que fue la emigración la que ayudó a definir y a ampliar los límites exteriores del control político de un estado o imperio, más que el cruce de fronteras políticas inmutables. Graficar las formas geográficas de las migraciones anteriores al advenimiento del estado-nación, es representar simultáneamente el carácter y la localización de los límites y fronteras de los Estados.

Las migraciones, en definitiva, hacen referencia a los movimientos de los pueblos a través de las regiones y entre los continentes, sean ellos migraciones de trabajadores, diásporas o procesos de conquista y colonización. Estos movimientos podrán considerarse como globales cuando nos estamos refiriendo a migraciones transoceánicas o transcontinentales y que en general han precedido a la formación de los Estados-nación. Y por supuesto, no todas las migraciones a través de las fronteras pueden considerarse globales. El éxodo de poblaciones étnicamente alemanas desde Europa del Este y de la ex URSS inmediatamente después de la II Guerra Mundial, o los flujos de emigrantes desde España e Italia a la Europa del Norte en la década de los 50, debe considerarse como una forma de regionalización o migración regional, dada la contigüidad y constitución étnica y cultural de los Estados y sociedades afectadas por estos flujos.

Así como la extensión geográfica y las pautas de la migración son variables, también lo es la intensidad de los flujos. La indicación de la intensidad surge al examinar, por ejemplo, la dimensión de la migración en relación a la población del país receptor y a la del país de origen. Es importante determinar, asimismo, si los flujos migratorios son un fenómeno de élite o de masa. Estos factores cualitativos son importantes como evidencia de la intensidad.

La rapidez o velocidad de la migración puede ser establecida de dos maneras. Primero, podemos considerar el movimiento de las personas en períodos de tiempo determinados, acotando el tiempo entre el comienzo y el final de una migración de masa. En segundo lugar, podemos considerar la velocidad en términos individuales: el tiempo que le lleva a un migrante desplazarse desde su lugar original hasta el nuevo país de acogida. Es evidente que los cambios en las tecnologías del transporte ha contribuido significativamente en este aspecto.

¿Qué áreas de la vida social son afectadas y transformadas más profundamente por las pautas y características de los movimientos migratorios, sean globales o regionales? La mayor parte de la literatura sobre las migraciones se centra en los mercados de trabajo. Ello responde a que históricamente es la búsqueda de trabajo, como sustento de la supervivencia, lo que ha motivado principalmente, aunque no únicamente, los flujos migratorios.

El movimiento de asalariados poco cualificados que responde, en principio, a la dinámica de oferta y demanda de los mercados, es únicamente un aspecto, aunque de gran importancia, del movimiento masivo de personas en el mundo. Las migraciones también interactúan con, y son constitutivas y parte integral a su vez, de redes de poder político, cultural y militar. Estos elementos están en los orígenes, como decíamos anteriormente, de las migraciones. Las pautas y las formas de la globalización militar, de conquista y colonización, generan nuevas corrientes de colonizadores de las sociedades victoriosas a las derrotadas o de refugiados de las zonas devastadas a lugares de refugio. Por lo tanto, el impacto de las migraciones globales o regionales en las sociedades de acogida y de origen es, como es lógico esperar, multifacético y de

una gran complejidad. Al estar presentes profundas implicaciones de orden económico, cultural y político, deben esperarse consecuencias muy significativas en todos estos terrenos.

Es obvio que las migraciones afectan las pautas generales del trabajo y del empleo. No obstante, sería muy limitativo y reduccionista pretender que todos los impactos y consecuencias económicas de las migraciones pueden entenderse solamente a través del estudio y análisis de los aspectos del empleo y del trabajo. Las personas migran con su cultura. Por lo tanto, el establecimiento de comunidades de inmigrantes crea un nuevo y amplio rango de relaciones sociales entre los que emigraron y los que se quedaron en el país o región de origen, así como entre las sociedades de acogida y las sociedades de origen, antes no existentes. El asentamiento de dichas comunidades inmigrantes, con o sin extensas relaciones con sus orígenes, crea y transforma las formas de control cultural y de identidad social. La misma presencia de una comunidad inmigrante genera un punto de comparación y de contraste, inevitable, con la o las culturas locales. El movimiento de personas da también lugar a la generación de nuevas ideas, creencias religiosas, comportamientos diferentes, etc.

El flujo de personas, evidentemente, no ocurre en un vacío. Por lo contrario, debe ser organizado y coordinado a través del tiempo y del espacio. La migración requiere infraestructuras e instituciones de transporte, redes de comunicación y reglamentaciones, del carácter que sean: formales o informales, explícitas o implícitas, oficiales o subterráneas.

Asimismo, la estratificación de los flujos migratorios tanto globales como regionales, puede ser analizada en una primera instancia en términos de la desigualdad de orígenes y destinos. La desigual distribución de posibilidades para migrar para diferentes grupos, en y desde diferentes lugares y el poder relativo de determinados flujos migratorios y de las agencias oficiales responsables por su regulación, pueden ser analizados en términos de jerarquías de poder. El citado autor McNeill, al distinguir entre migraciones de élite y de masas, no solo señala las diferentes composiciones de los flujos migratorios, sino también las muy diferentes capacidades de los diferentes

grupos sociales en cuanto a sus posibilidades de obtener los recursos para emigrar y poder acceder a otras sociedades y territorios. Esta jerarquía de poder en los migrantes se refleja en las estructuras jerárquicas de poder entre los Estados, que da a su vez lugar a diferentes capacidades a los Estados para controlar los movimientos de personas, mantener la integridad de sus fronteras y dimensionar la estructura y características de los regímenes migratorios.

Mientras que la extensión e intensidad geográficas de las migraciones antes de 1914 y después de 1945 guardan un balance semejante, no se discute que la masiva migración posterior a la II Guerra Mundial no tiene ninguna relación con el período entre ambos conflictos bélicos mundiales. Se puede afirmar con rotundidad que, en los tiempos actuales, no existe ningún país o región del mundo que no esté recepcionando o emitiendo mano de obra (Held, Mc Grew, Gold Blatt, Peraton, 2001, 297).

Como consecuencia del colapso de los Estados comunistas europeos y el soviético, un amplísimo grupo de áreas geográficas que anteriormente estaban “selladas”, se incorporaron con un enorme dinamismo a los flujos de migración, tanto regionales como globales, a los cuales tampoco escapa España, fundamentalmente como receptora. Por lo tanto, no es necesario argumentar en exceso para concluir que la era contemporánea está presenciando un muy complejo proceso de flujos migratorios superpuestos e interrelacionados, tanto de naturaleza económica, como no económica. Indudablemente, mucha de la migración contemporánea está orientada por el desarrollo de mercados de trabajo que superan el marco tradicional de los Estados y tanto por acuerdos informales y de hecho, como por acuerdos formales e institucionalizados.

El impacto más obvio de estas migraciones, como ya se ha comentado anteriormente, es demográfico, siendo nuestro país un clarísimo ejemplo en el último lustro. Estos flujos alteran la composición y dimensión no solo del país de origen, sino también del receptor. Pero para los estados modernos y desarrollados, estos movimientos tienen implicaciones a muchísimo más largo plazo, que tienen que ver con el nivel del suministro de servicios de la seguridad social, de vivienda, de educación y del propio desarrollo del entramado socio-económico.

## **2.2. Inmigración y España**

Tal como hemos señalado anteriormente, en los últimos años se ha producido y continúa produciéndose, un resurgimiento poderoso de los movimientos migratorios. Según datos del año 1998, cerca de 140 millones de personas, aproximadamente el 2% de la población mundial, reside en un país en el que no ha nacido. Las Naciones Unidas ya destacaban que en el año 1989, hace quince años, cerca del 9% de la población de Estados Unidos, 6% de la población de Austria, 17% en Canadá, 11% en Francia y 17% en Suiza, eran nacidos en el extranjero. Inclusive Japón, país al que se le considera muy homogéneo en términos de su estructura poblacional y geográficamente inmune a los inmigrantes, está sujeto actualmente a problemas importantes de inmigración ilegal. Los datos de nuestro país y lo acontecido en la última década son también concluyentes y constituyen un fenómeno sin igual en la historia de España, en torno al 6% de la población residente en nuestro país es de origen inmigrante.

Estos significativos flujos de principalmente mano de obra, han alterado y alteran las oportunidades económicas para los trabajadores locales en los países de acogida y han generado y generan un importante debate sobre el impacto económico de la inmigración y en relación a las políticas de inmigración que los países de acogida deben, o desean, definir y aplicar. Este debate sobre el impacto económico de las políticas en relación a la inmigración se centra típicamente en tres preguntas fundamentales. Primero ¿cómo se desempeñan, en términos laborales y sociales, los inmigrantes en el país de acogida? Segundo ¿qué impacto tienen los inmigrantes en las oportunidades de trabajo y empleo de los naturales del país? Finalmente ¿cuáles son aquellas políticas de inmigración más beneficiosas en el corto, medio y largo plazo para el país de acogida?

La última década ha testimoniado una verdadera explosión en la investigación de los muchos aspectos de la inmigración, incluyendo los temas económicos y, en particular, la generación de empleo. En este último sentido se considera crítico determinar el impacto que en el mercado laboral del país de acogida tienen las habilidades y cultura de trabajo de los inmigrantes en relación a los naturales del país. De hecho muchas de las investigaciones académicas se han dedicado a entender los factores que determinan

las habilidades de los flujos inmigratorios, medir dichas mismas habilidades y características culturales en el país de acogida y evaluar cómo dichos diferenciales afectan los resultados económicos.

Un fenómeno general que afecta no solo a España, en concreto, sino a todos los países receptores de inmigración, es que al mismo tiempo que han aumentado tan importantemente dichos flujos, ha aumentado tremendamente el porcentaje de inmigrantes ilegales y ha disminuido dramáticamente el nivel de preparación cultural de los que llegan.

Es evidente que el impacto económico de los actuales flujos inmigratorios excede el ámbito de los mercados laborales. La inmigración afecta los sistemas educativos, la financiación de los sistemas de seguridad social, el coste de la salud pública y los costes de la seguridad pública. Muchos de estos efectos son difíciles de determinar y de calcular, teniendo como tienen una clara incidencia en la evaluación final de si la inmigración es buena o es mala para el país de acogida.

El caso de los EEUU es de imprescindible consideración, dada la dimensión de sus flujos inmigratorios y de que los mismo han fluctuado dramáticamente durante el último siglo. Entre 1881 y 1924, 25.8 millones de personas entraron al país. Esto supuso una reacción orientada al control y que motivó que durante la década de los 30, solo medio millón de inmigrantes entraron a EEUU. Desde entonces, el número de inmigrantes legales aumenta a una tasa de un millón por década y está ahora cerca de los niveles históricos de los principios del siglo XX. En 1998 cerca de un millón de personas era admitida anualmente y cerca de 300.000 personas ingresaban ilegalmente por año (1997).

La dimensión del flujo inmigratorio no solo ha aumentado en números absolutos, sino también su participación en el crecimiento de la población. De hecho, el nuevo flujo inmigratorio está cercano a representar entre un 40 y un 50 por ciento del crecimiento de la población. Como consecuencia de estas tendencias, la fracción de población nacida en el extranjero ha pasado en EEUU del 4,7% a casi un 10% entre 1970 y 1998.

Si éstas son las cifras para EEUU, las tendencias en el caso español parecen calcadas, representando un cambio sociocultural y económico sin precedentes en la historia de nuestro país.

El caso de EEUU ofrece lecturas de interés en cuanto al desempeño económico de los inmigrantes y que deben considerarse también para el caso español. En 1970 el inmigrante promedio viviendo en EEUU ganaba en torno al 1% más que el natural promedio. En 1990, el inmigrante promedio en el país ganaba un 15% menos. El empeoramiento de esta situación es parcialmente debido a la disminución de los niveles educativos y de habilidades laborales de las olas sucesivas de inmigración. Este cambio histórico en los aspectos educativos de la población inmigrante es un punto fundamental en la implantación y discusión de las políticas inmigratorias y constituye uno de los objetivos principales de este informe.

A pesar de que la tendencia en cuanto a la mezcla de habilidades es la señalada, sería un error interpretar dicha tendencia como que todo inmigrante que entra al país está menos formado. La población inmigrante está fuertemente polarizada: hay muchos inmigrantes con menos educación y muchos inmigrantes altamente cualificados. En otras palabras, los inmigrantes tienden a agruparse en ambos extremos de la distribución por cualificación, pero la gran mayoría tiende a desplazarse hacia los de menor cualificación. Esto es muy importante, porque tiene implicaciones en el largo plazo: la experiencia de los EEUU indica que la diferencia de cualificación y sus consecuencias sobre el desempeño económico del inmigrante, no se acortan sustancialmente durante la vida laboral de los inmigrantes.

Los estudios realizados en EEUU por Betts y Lofstrom, asociando nivel educativo y nivel de ingresos, concluyen claramente en la importancia de la educación en la obtención de niveles de ingreso. Esto nos lleva directamente a los aspectos culturales de la inmigración, a la consideración de la “diversidad” de la población y a la problemática de la asimilación de la inmigración por el país receptor. Obviamente, la asimilación influye sobre otros muchos aspectos socioeconómicos.

### **2.3. La cultura del trabajo y el espíritu emprendedor**

#### ***2.3.1. Sociología de la inmigración***

Las investigaciones realizadas en los últimos años en las principales sociedades de acogida y la elaboración académica, resaltan la importante relación entre la sociología económica y la sociología de la inmigración. Estos campos están experimentando una enérgica renovación, basados en estudios empíricos de la inmigración, de la étnica y del espíritu emprendedor. Inevitablemente, los nombres de dos gigantes del pensamiento sociológico y económico, como Joseph Shumpeter y Max Weber, surgen como los grandes impulsores y constructores del puente biunívoco entre la economía y la sociología, de los que se desprende una profunda relación entre la sociología económica y la sociología de la inmigración.

El pensamiento y la obra intelectual de Joseph Shumpeter, como pionero de la teoría de la innovación emprendedora como fundamento del desarrollo económico y del empresario como agente creador de riqueza, mucho aporta como marco teórico a los estudios de las pautas y comportamientos del espíritu emprendedor y la étnica. Con estos fundamentos y marcos de estudio, muchas investigaciones desarrolladas en los últimos años están aportando valiosísima información para una mejor comprensión de las sociedades multiculturales y multiétnicas, resultantes de los actuales poderosos movimientos migratorios.

Hoy puede afirmarse que ya existe un importante campo de investigación y reflexión conocido como el de la sociología de la inmigración. Esta disciplina atrae un interés creciente en función del vigor de los flujos migratorios en la actualidad, en Estados Unidos y la Unión Europea principalmente, dentro del esfuerzo que supone convertir lo que se percibe como un problema social, en un activo social basado en la diversidad.

En cuanto a entender los fundamentos del espíritu emprendedor, es útil señalar que tanto los economistas como los sociólogos están de acuerdo en que la acción económica hace a la adquisición y uso de recursos escasos. Todas las actividades necesarias para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios escasos,

son convencionalmente consideradas como económicas. No obstante, existe menos acuerdo sobre el conjunto de motivaciones de los agentes económicos y de las influencias sociales y culturales que contribuyen a modelar sus actos.

Históricamente, la sociología económica se ha preocupado menos por los aspectos psicológicos de la racionalidad individual, que por las influencias del entorno social del agente económico. Si la escuela neoclásica entiende que dichas acciones son racionales, en el sentido de que están orientadas en forma deliberada y a través de medios específicamente seleccionados para dicho fin, la sociología económica aporta la visión de un actor/emprendedor sujeto y objeto de una red de relaciones socioculturales que están presentes en cada etapa del actuar del mismo, desde la selección de los objetivos económicos, hasta la organización de los recursos disponibles y la forma de ejecutarlo. Este es el enfoque clásico de Max Weber, quien en su imprescindible obra “Economía y sociedad”, distingue tres formas de proceder en el impulso emprendedor: las guiadas por el hábito, las guiadas por la emoción y los sentimientos y las guiadas por la consecución deliberada de objetivos. Esta última forma, denominada como acción “racional”, se diferencia a su vez en si su objetivo se centra en la obtención de un propósito individual, o en el logro de algún valor trascendental. Weber asume que la acción instrumental racional está socialmente orientada en la medida en que toma en cuenta el comportamiento y expectativas de otros y es por lo tanto orientada en ese sentido. Es importante subrayar que para Weber “tener en cuenta a otros” no es meramente en cuanto a consideraciones formales en relación a las transacciones del mercado sino y mucho más significativamente, en el sentido de expectativas fundamentales relacionadas con la propia sociabilidad de los sujetos.

Entramos por tanto, y esto es de mucho interés en el contexto de este estudio, en la necesaria consideración de las muchas y variadas formas de influencia social sobre la acción económica. Esto lleva directamente al crucial asunto del asentamiento de las personas y de las comunidades inmigrantes ya que, como señala Karl Polanyi, las transacciones económicas de la más diversa naturaleza están insertas en estructuras sociales altamente influyentes que afectan la forma y las consecuencias de dichas transacciones.

#### **2.4. La Economía étnica en España**

De una manera taxativa, se entiende por economía étnica aquella en la que empleadores y empleados pertenecen a la misma etnia u origen nacional. En consecuencia, a grandes rasgos, decimos que aquella que no es parte de la economía étnica pertenece al mercado laboral general. De esta manera definimos tanto una como la otra a partir de la definición de cada una. Aparentemente simple para definir desde un punto de vista académico y útil en los estudios referidos a las minorías étnicas y de inmigrantes, el concepto de economía étnica, según Ivan Light (2000), procede de tres tradiciones.

La primera se origina con los fundadores europeos de la sociología histórica, la segunda con la literatura de las minorías intermediarias que descendían de la primera, y la tercera autónomamente de los pensadores económicos africano-americanos, singularmente Broker T. Washington. Pero los economistas clásicos no tuvieron interés en la etnicidad como la tuvieron los sociólogos clásicos. Marx, Weber y Sombart pensaron que el capitalismo moderno emergió supeditado a un primitivo predecesor étnico. Los tres distinguieron el capitalismo tradicional del moderno capitalismo.

Si bien la literatura de economía étnica contemporánea proviene de estas tradiciones, le debe especialmente a la teoría de las minorías intermediarias. La teoría de las minorías intermediarias (middleman minority theory) elaborada inicialmente por Bonacich (1973) explica el autoempleo inmigrante a partir de la intermediación que llevan a cabo los grupos étnicos en el movimiento de bienes y servicios. Esta teoría tiene una larga tradición que se sitúa ya en Weber con su concepto del “capitalismo paria”. A Weber le había llamado la atención las minorías étnicas que se especializaban en el comercio en las sociedades precapitalistas. Posteriormente en los inicios del capitalismo moderno estas minorías intermediarias residían en las diásporas que continuaron esta tradición comercial. El prototipo de estas minorías han sido los judíos. De esta manera intermediarios pertenecientes a minorías étnicas se han situado como intermediarios entre proveedores y consumidores de grupos étnicos diferentes (Bonacich y Model 1980). Actualmente se han situado principalmente en sectores intensivos de trabajo, como la industria textil, la venta al por menor o los servicios (hostelerías) en los Estados Unidos de América.

Sin negar los logros de la teoría de las minorías intermediarias, la cual permanece como un caso válido, la teoría económica étnica es más general. Toda minoría intermediaria pertenece a una economía étnica, pero no toda economía étnica recurre a la minoría intermediaria. Una economía étnica, también denominada economía de propiedad o dominio étnica, existe en cualquier sitio donde un inmigrante o un grupo étnico mantienen un sector económico privado en el cual controlan la propiedad. La clave está en el dominio de la propiedad. Además, el tamaño de la economía étnica afecta su significación. Una gran economía étnica tiene mayor trascendencia que una pequeña. Sin embargo, el tamaño no es una característica definitoria de la economía étnica. Una economía étnica pequeña es aún una economía étnica, y todo grupo étnico tiene una economía étnica.

La influencia de Brooker T. Washington en la economía étnica de tradición americana proviene de su liderazgo de la América negra en la última década del siglo XIX. Washington, frente a la postura de DuBois que subrayaba la acción política y la educación, defendía el desarrollo del autoempleo y de los negocios por parte de los negros como estrategia para el avance de la minoría negra. Concibió la Liga nacional de negocios de los negros como una federación de cámaras de comercio locales donde los negros eran los propietarios. Creía que estas ligas mejorarían la condición económica de la minoría étnica en América del Norte. Sin embargo, en la Conferencia de Niágara de 1905 Washington perdió su influencia al ganar la línea de DuBois.

El interés de las ciencias sociales en las economías étnicas empezó en 1972 con la publicación de *Ethnic Enterprise in America* por Ivan Light. Este libro comparaba el autoempleo chino, japonés y africano-americano entre 1880 y 1940, concluyendo que la confianza social se soportaba sobre el empresariado. *Ethnic Enterprise in America* anticipaba las ideas teóricas más importantes que luego vinieron, incluyendo el capital social y el capital cultural. Además, subrayaba las contribuciones de las asociaciones de crédito rotatorio al comercio minoritario. Las asociaciones de crédito rotatorio aún proveen fuerte evidencia a los efectos del capital social sobre los negocios. Pero, ese libro no introdujo el concepto de economía étnica. En cambio si lo hicieron Edna Bonacich y John Modell quienes fueron los primeros que operativamente definieron a

la economía étnica. Por *economía étnica* ambos entendían cualquier tipo de grupo inmigrante o étnico autoempleado, sus empleadores, sus empleados de la misma etnia y sus familiares empleados no retribuidos o asalariados. De este modo, una economía étnica demarcaba el empleo inmigrante y las minorías étnicas que habían creado por su propia cuenta trabajos que les eran proporcionados por el mercado laboral general. Debido a dicha definición uno podía medir el tamaño de cualquier economía étnica con una simple proporción. Si el 16% de todos los trabajadores (incluyendo empleadores y empleados) trabajan en una economía étnica, entonces, el 84% del grupo trabaja en el mercado laboral general. En este sentido, por ejemplo, la economía étnica cubana de Miami comprende autoempleos cubanos, empleadores cubanos y sus empleados cubanos en Miami. La economía étnica cubana no incluye cubanos que trabajen como asalariados en la economía general. Tampoco la economía étnica cubana incluye cubanos que trabajen para agencias del gobierno, para corporaciones multinacionales o negocios privados de no cubanos.

En principio cualquier colectivo es étnico. Pero, en general, los investigadores han definido a los grupos étnicos en términos de sus orígenes nacionales extranjeros. Se distingue entre los indicadores de origen nacional, como por ejemplo, irlandés, mexicano, chino y otros que son aproximaciones a las identidades étnicas reales. En España, es el caso de los colectivos de origen nacional extranjero más comúnmente identificables, como los senegaleses, los marroquíes, los chinos, los colombianos, entre otros. Porque la economía étnica depende también de la etnicidad no-nacional que se origina por los límites o fronteras internas a una nación.

A nivel español habría que estudiar a la minoría gitana desde esta nueva perspectiva. El origen nacional es un buen indicador de etnicidad, aunque puede no representar la realidad étnica. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los iraníes de cuatro diferentes trasfondos etno-religiosos cooperaban con sus paisanos en Los Ángeles. Pero las circunstancias determinaron que se crearan cinco economías étnicas iranianas vinculadas y no una economía étnica iraní unitaria. Vista desde una perspectiva externa, parecería una economía étnica unitaria de origen iraní, pero en la realidad se trata claramente de distintas economías étnicas que confluyen desde el punto de vista

de su identificación social. Lo definitivo es que una economía étnica es tal porque el personal es co-étnico, es decir, pertenecen a una misma etnia.

Por otra parte, el concepto de economía étnica no toma en cuenta los nichos laborales locales o la densidad del tejido empresarial. El concepto de economía étnica no debe llevarnos a confundirla con los nichos laborales, donde se concentran trabajadores asalariados de nacionalidades específicas. Por ejemplo, el hecho de que en los años 90 las mujeres dominicanas y filipinas dominaran el mercado de servicio doméstico en Madrid, no significaba que constituyeran conceptualmente una economía étnica.

Una economía étnica es étnica porque el personal es co-étnico, pero el concepto no hace relación con el nivel o cualidad de la etnicidad en la economía étnica o en la común pertenencia étnica de compradores y vendedores. Compradores y vendedores no necesitan ser co-étnicos en la economía étnica, ni necesitan ellos conducir su negocio con una lengua extranjera. Esta definición no se centra en el negocio conducido por sus dueños para el beneficio de los compradores co-étnicos, en el nivel pequeño o grande de ventas.

Light ha encontrado que algunos grupos etnoraciales se han vuelto fuertemente empresariales, otros tienen un uso medio de él y otros mantienen una proporción baja o uso bajo. En los Estados Unidos, los grupos con alto grado empresarial incluyen a los árabes, armenios, chinos, gitanos, griegos, italianos, japoneses, judíos, indios y paquistaníes, libaneses, coreanos y persas. Inmigrantes de Europa Occidental y Central tienen generalmente un desarrollo medio en Estados Unidos, como tienen los cubanos, y latinoamericanos. Los negros, mexicanos y vietnamitas y portorriqueños han tenido una baja tasa de empresariado en los pueblos y ciudades norteamericanas.

Finalmente no referimos al concepto de economía de enclave étnico que recuerda al concepto de economía étnica y fue frecuentemente identificada con ella en los años 80. Pero estos son conceptos diferentes con diferentes tradiciones intelectuales. Mientras el concepto de economía étnica proviene de la primera literatura de las minorías intermedias, el concepto de economía de enclave étnico deriva de la teoría dual del

mercado laboral, ella misma un producto de los economistas institucionales. La teoría del mercado laboral dual fue desarrollada en los tardíos años sesenta como un esfuerzo para explicar la persistente desigualdad en el empleo. Buscando explicar el reducido ingreso y estatus adherido a la mujer y a las minorías, esta teoría sostenía que a los grupos en desventaja se les confinaba a un sitio inferior, en el mercado laboral secundario, que no ofrecía posibilidad de acceder a los trabajos mejores y más deseados del sector primario del mercado laboral. Al centrarse estos investigadores solamente en los salarios del mercado dual, y del sector secundario, hicieron que el autoempleo se desvaneciera y perdiera interés para el estudio.

Sullivan fue el primero en hacer notar que los estudios del mercado laboral no podían seguir ignorando el autoempleo como una anomalía. Luego Portes y Manning hicieron hincapié en esta visión. Sin embargo los teóricos de la segmentación aún ignoran el autoempleo. Pero hay razones para tomarlo en cuenta:

1. El autoempleo no ha declinado en Norteamérica, Australia y en Europa Occidental.
2. Su prevalencia ha sido largamente subestimada en los documentos oficiales, una práctica que ahora se reconoce como errónea.
3. Finalmente, los efectos del autoempleo son normalmente más fuertes en las comunidades inmigrantes y minorías étnicas, de lo que lo son en la economía general.

En la revisión de esta literatura sobre la teoría de la segmentación Wilson y Portes han acuñado el concepto de “enclave inmigrante”, un concepto anterior del de economía del enclave étnico. Por enclave inmigrante estos autores únicamente comprendían el empleo de trabajadores inmigrantes en “los enclaves o nichos del mercado laboral”. Los trabajadores estaban en el enclave de mercado laboral si sus empleadores eran coétnicos. Wilson y Portes no incluían al autoempleo en su estudio porque únicamente los empleados interesaban a los estudiantes del mercado laboral segmentado, y los autoempleados no eran empleados. Posteriormente otros autores (incluido Portes y Jensen, 1987) han señalado que la propensión al autoempleo de los inmigrantes parece ser más elevada, si bien depende del tamaño del grupo étnico y de su concentración espacial.

Cabe destacar que los estudios sobre economía étnica en España apenas son incipientes. De hecho no existen en España estudios que sistematicen el potencial de los recursos étnicos y/o de clase en los empresarios étnicos. Aunque indirectamente tales factores subyacen en los trabajos de Suárez (1998) referidos a los subsaharianos, de Beltrán (2000) a los chinos y de Herranz (2000) a los dominicanos. Lo cual debería a las organizaciones sociales y económicas y a la comunidad académica plantearse la realización de estudios en este campo tan crítico por sus consecuencias a corto, a mediano y a largo plazo.

### **2.5. Dos factores estratégicos en la creación de empleo inmigrante: las redes sociales y el capital social**

De los distintos tipos de estructuras sociales implicadas en la temática de la inmigración sobresalen dos: las redes sociales y el capital social. Nuestro interés aquí es proporcionar un marco teórico sobre estos aspectos para comprender mejor el fenómeno del autoempleo marroquí.

Los dos tipos de estructuras hacen relación a las transacciones económicas.

#### **a) Redes sociales**

Las redes sociales son asociaciones recurrentes entre grupos de gente que está ligada por las relaciones ocupacionales, familiares, culturales y afectivas. La importancia de las redes sociales en la vida económica es debida a que son fuentes para la adquisición de bienes y recursos escasos tales como el capital y la información. Además, porque ellas imponen restricciones afectivas en la búsqueda de ganancias personales. Las redes sociales se establecen y fortalecen en la medida que la rutina gobierne los vínculos y contactos personales y grupales en los distintos ámbitos. En nuestro caso las redes sociales marroquíes nacen ya en su país de origen y tienen un tinte afectivo muy fuerte por el sentido de pertenencia a una comunidad local y nacional y también por la influencia del parentesco en esas relaciones. Esas redes se extienden a España y se fortalecen por los recurrentes encuentros y asociaciones.

El tamaño y la densidad son las dimensiones más importantes, entre otras, que tienen consecuencias directas sobre el comportamiento económico. El tamaño se refiere al número de participantes en una red y la densidad al número de relaciones y de vínculos entre ellos. Existe relación entre ambas dimensiones. Como ha señalado Boisssevain, a mayor tamaño de la red mayor dificultad de interrelación de los miembros entre sí por lo que se produce menor densidad. Redes relativamente grandes y densas suelen ser más efectivas en el desarrollo de expectativas normativas y reforzamiento de las obligaciones recíprocas de sus miembros.

Una tercera dimensión ejerce influencia en la conformación de las redes sociales: la centralidad de sus miembros. El poder tiende a ser correlativo con esta dimensión. La centralidad tiene que ver con que si un individuo o una empresa mantiene débiles controles sociales o es capaz de controlar las fuentes de información sobre otros miembros de la red. En este contexto es que emergen los líderes sociales de una comunidad determinada. Estos líderes son los que aglutinan información y ejercen influencia sobre otros miembros de la red. Algunos de los empresarios marroquíes adquieren ese carácter de liderazgo y de posición de centralidad en las redes marroquíes. Al mismo tiempo mantienen una posición de centralidad entre distintas redes; hay empresarios marroquíes que ejercen de mediadores sociales entre las redes sociales marroquíes y las redes sociales españolas. Su acervo común sobre ambas redes y sociedades les posibilita un manejo en ambas comunidades y un saber conducir situaciones en ambos campos.

Las grandes redes sociales están compuestas por subredes o grupos sociales que pueden ser más densas que las primeras pero con un tamaño menor. El entrelazamiento de estas subredes o subgrupos determinan las características de las grandes, razón por la cual es útil el conocimiento de estas más pequeñas para el conocimiento de las grandes. Sin embargo, no es fácil detectar las pequeñas subredes o grupos sociales.

Dependiendo de las características de las redes sociales y de su posición personal en ellas los individuos pueden ser capaces de movilizar una cantidad significativa

de recursos, escabullirse de la vigilancia y control social de su propia conducta o, por el contrario, estar dependiendo de las expectativas de los grupos que componen esas redes.

## **b) Capital social**

El capital social se refiere a la capacidad de los individuos para manejar recursos escasos en virtud de su pertenencia a redes sociales o a estructuras sociales más amplias.

Pero los recursos en sí mismos no son el capital social sino que éste se refiere a la capacidad individual para movilizar los recursos sobre la demanda. Tales recursos pueden ser “bienes” tangibles como descuentos de precios o cargas libres de intereses o intangible como la información acerca de las condiciones para los negocios, tipos de empleo y “buena voluntad” en las transacciones de mercado.

El capital social es un producto (Kazemipur, 2004) de las redes sociales y de los recursos obtenidos a través de tales redes, así como de la extensión que los individuos están dispuestos a compartir sus recursos con otros. Una red social muy densa no traslada automáticamente a un mayor capital social. El capital social está determinado por dos factores estructurales: la posición de los individuos dentro de la estructura jerárquica de la sociedad, lo que determina la utilización o uso de los recursos y los factores culturales; y la fuerza de la orientación comunitaria entre los individuos de una red, influyendo su voluntad de compartir sus recursos con otros en la comunidad. En consecuencia, la riqueza del capital social en un grupo depende de la densidad de su red como de los recursos que los individuos ponen en común.

En el caso que nos atañe, habrá que tener en cuenta que los marroquíes pueden no apreciar la necesidad de pagar los servicios de gestión o recurrir a terceros no-paisanos sobre cómo montar los negocios, llevar el papeleo administrativo y la contabilidad del negocio, que en nuestras sociedades se comprenden como servicios a pagar por los empresarios. Es indudable que puede deberse a factores

culturales: en Marruecos se recurre a las instancias administrativas para los correspondientes permisos pero, rara vez, y nos referimos a empresas familiares medias y pequeñas, se suele recurrir a terceros para que le lleven el negocio. Por otro lado, uno de los aspectos aún no medidos en el capital social es la tasa de abaratamiento de gastos de los servicios de gestión y otro tipo que se obtiene a través de las redes sociales.

### **3. CARACTERIZACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA DE LA COMUNIDAD MARROQUÍ EN ESPAÑA**

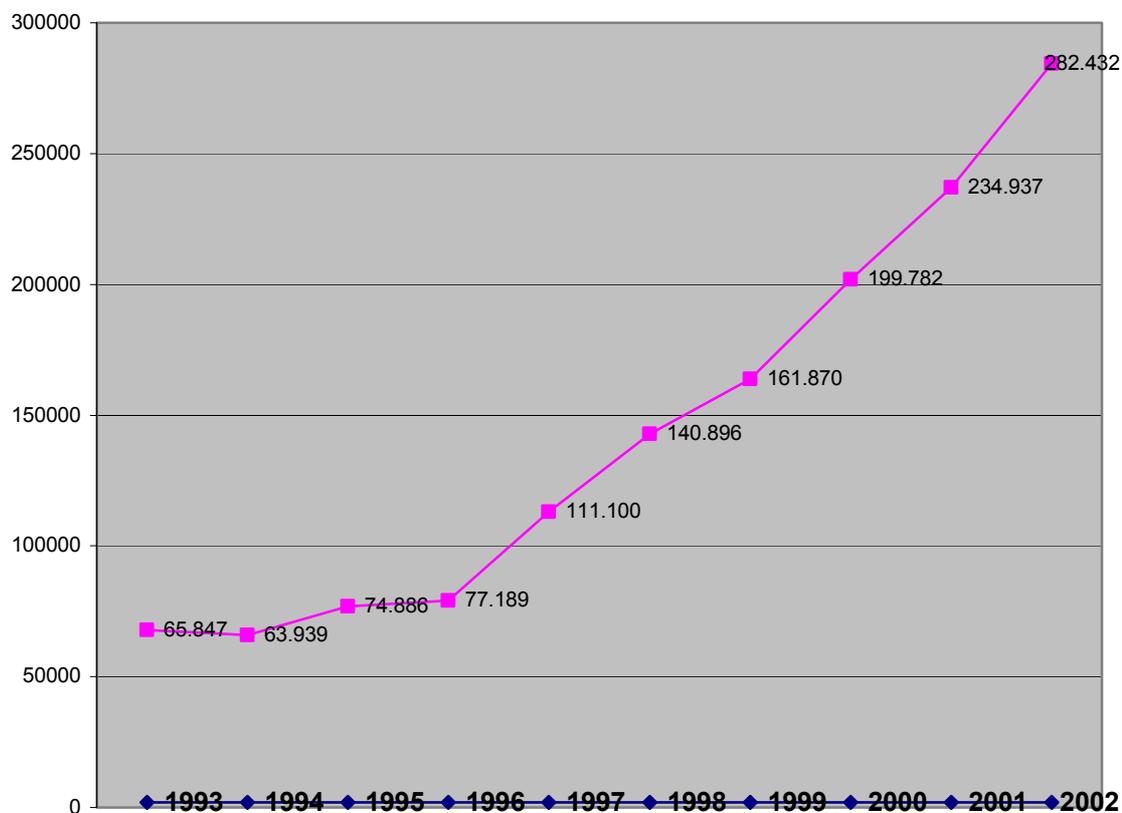
En este apartado pretendemos ofrecer una descripción sociodemográfica global acerca de la comunidad marroquí en España, de modo que presentemos una caracterización suficientemente exhaustiva que sirva de marco al análisis de la información sobre el mercado de trabajo y el autoempleo de los marroquíes. Los datos aquí analizados proceden fundamentalmente de fuentes secundarias.

El análisis de carácter cuantitativo que realizamos a continuación hace relación a los marroquíes que se hallan en España de forma regular. Es decir, a aquellos que tienen un permiso de residencia o un permiso de trabajo o ambos a la vez. El permiso de trabajo se les concede a los que demuestran tener una relación laboral ya sea mediante contrato de trabajo u oferta de trabajo, e incluye también la residencia. En cambio el permiso de residencia se les concede a aquellas personas que no vienen a trabajar. En el caso de los marroquíes suele proporcionarse, a través de la reagrupación familiar, a las esposas e hijos. Pero hay serias dificultades para estimar el volumen de marroquíes que se encuentran en forma irregular en España. La forma más viable sería la de comparar las cifras de residentes legales con aquellas de empadronados. Sin embargo, hay serias reticencias a ello, ya que suele haber serios desfases entre ellas.

#### **3.1. Marroquíes residentes de forma regular en España**

Para la cuantificación de la comunidad marroquí residente legal en nuestro país utilizamos los datos oficiales relativos a residentes con permisos de residencia desde 1993, año a partir del cual disponemos de datos suficientemente comparables.

***Evolución de los residentes marroquíes hasta 2002 (absolutos)***



Fuente: Anuario Estadístico de Migraciones, Ministerio del Interior, 2002

Según se observa en este gráfico la evolución del número de residentes marroquíes ha tenido en España un desarrollo de carácter gradual y sostenidamente creciente. Entre los años 1993 y 2002, ambos inclusive, ha habido un crecimiento de 216.585 residentes. Por lo que la población marroquí desde 1993 se ha cuadruplicado. En términos absolutos el aumento interanual es sostenido en los últimos 10 años, si bien se observa un movimiento suave hasta el año 1996 que se acentúa de manera creciente a partir de ese año.

**Marroquíes residentes en España desde 1993 a junio de 2002.**

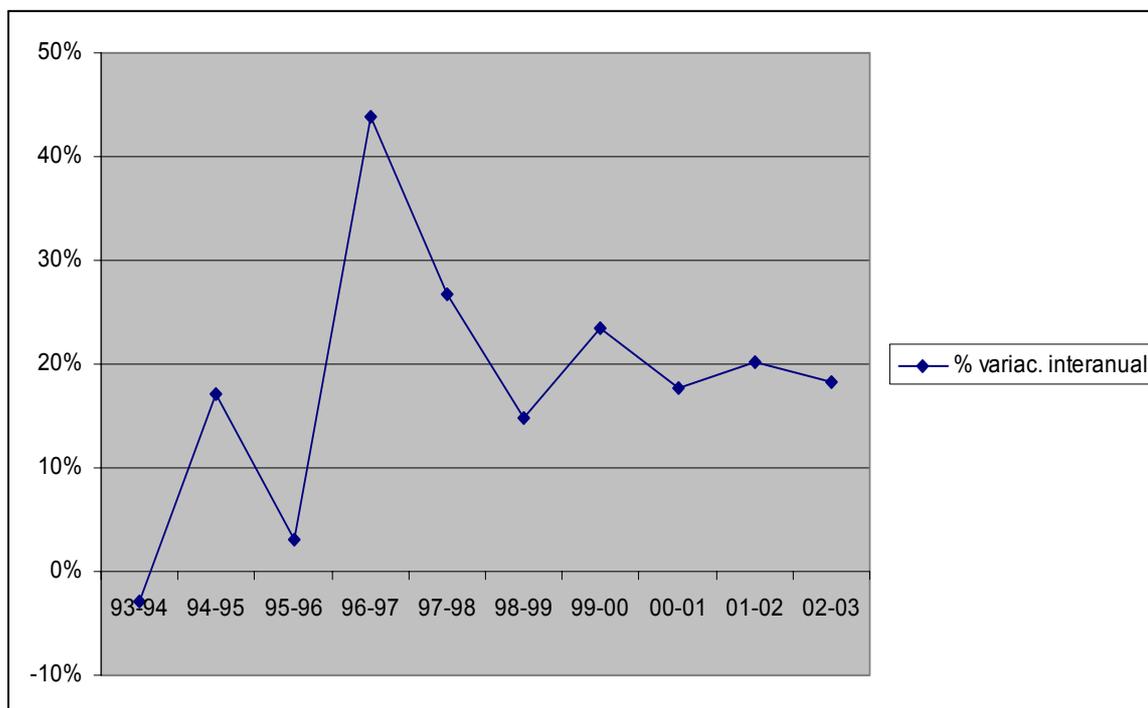
**Tasas de variación interanual**

% variación interanual	
93-94	-3%
94-95	17%
95-96	3%
96-97	44%
97-98	27%
98-99	15%
99-00	23%
00-01	18%
01-02	20%
02-03	18%

*Fuente: Anuarios de migraciones, 1994-2000. Anuarios estadísticos de extranjería, 2000-2002. Balance de la inmigración. Delegación del Gobierno para la Extranjería y la Inmigración, 2003*

Se constata con más claridad cómo se produce ese aumento sostenido al analizar este cuadro de las tasas de variación interanual.

***Evolución de los residentes marroquíes hasta 2003 (tasas de variación interanual)***



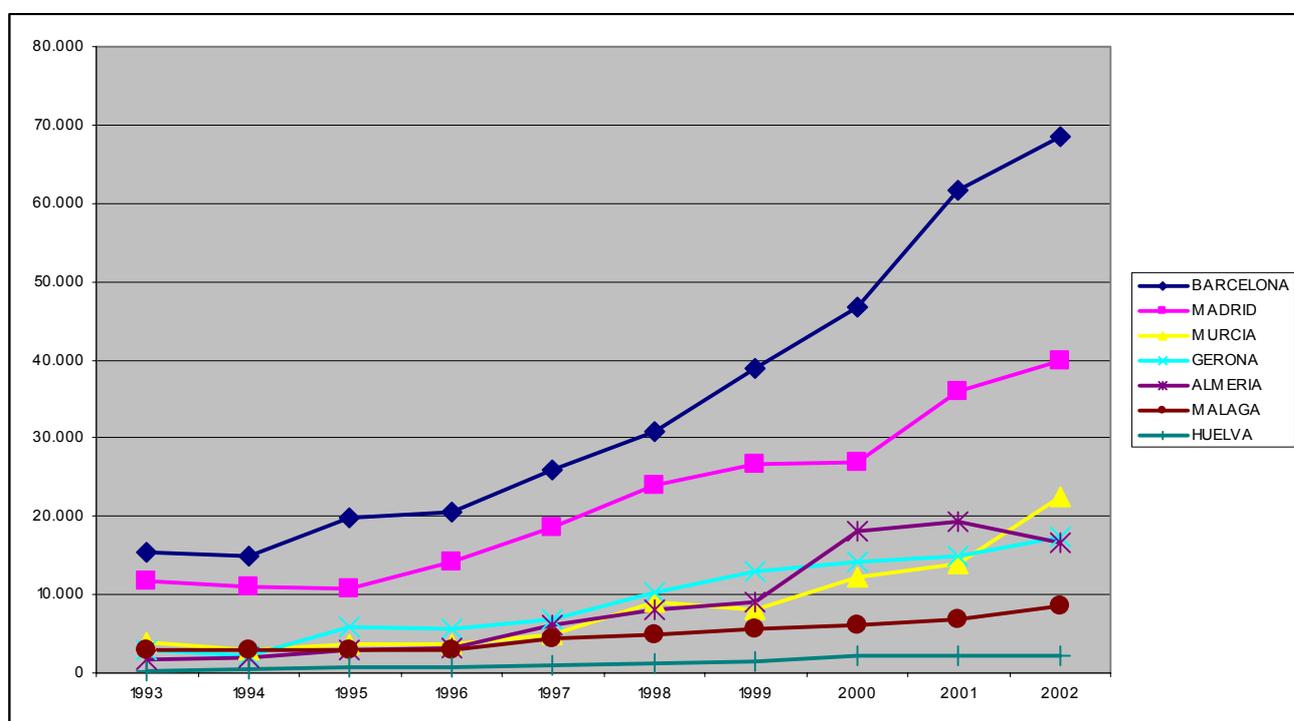
*Fuente: Anuarios de Migraciones, 1994-2000. Anuarios estadísticos de extranjería, 2000-2002. Balance de la inmigración. Delegación del Gobierno para la Extranjería y la Inmigración, 2003*

Aunque aquí no esté consignado en el transcurso del año 1991 a 1992 hubo un aumento significativo con el segundo proceso de regularización del año 1991. En aquél entonces afectó especialmente a los marroquíes, peruanos, dominicanos. En este gráfico se puede apreciar como tras el repunte experimentado en el año 96, el crecimiento se consolidó hasta el año 2002. Aunque también puede observarse un crecimiento ligeramente superior entre los años 1999-2000 y 2001-2002, debido indudablemente a los dos procesos de regularización extraordinaria que tuvieron lugar en estas fechas; lo cual avala la creencia de que los individuos regularizados por esta vía ya se encontraban en España con anterioridad.

El crecimiento en términos absolutos, a nivel provincial, de la comunidad marroquí se considera a lo largo de todo el decenio, particularmente desde 1996. El siguiente gráfico muestra la evolución de la población marroquí para las seis provincias españolas en las que existe una mayor presencia de este colectivo: Barcelona, Madrid,

Murcia, Gerona, Almería, y Málaga; se ha analizado, además, la situación de Huelva (aunque esta provincia únicamente acoge al 0,8% de los residentes marroquíes en España), debido a que en esta provincia se concentran muchos temporeros que trabajan en la recogida de la fresa y otros productos de la tierra, distinguiéndose claramente por ello del resto de las provincias.

***Evolución de los residentes marroquíes hasta 2002 (absolutos). Provincias con mayor presencia de población marroquí***



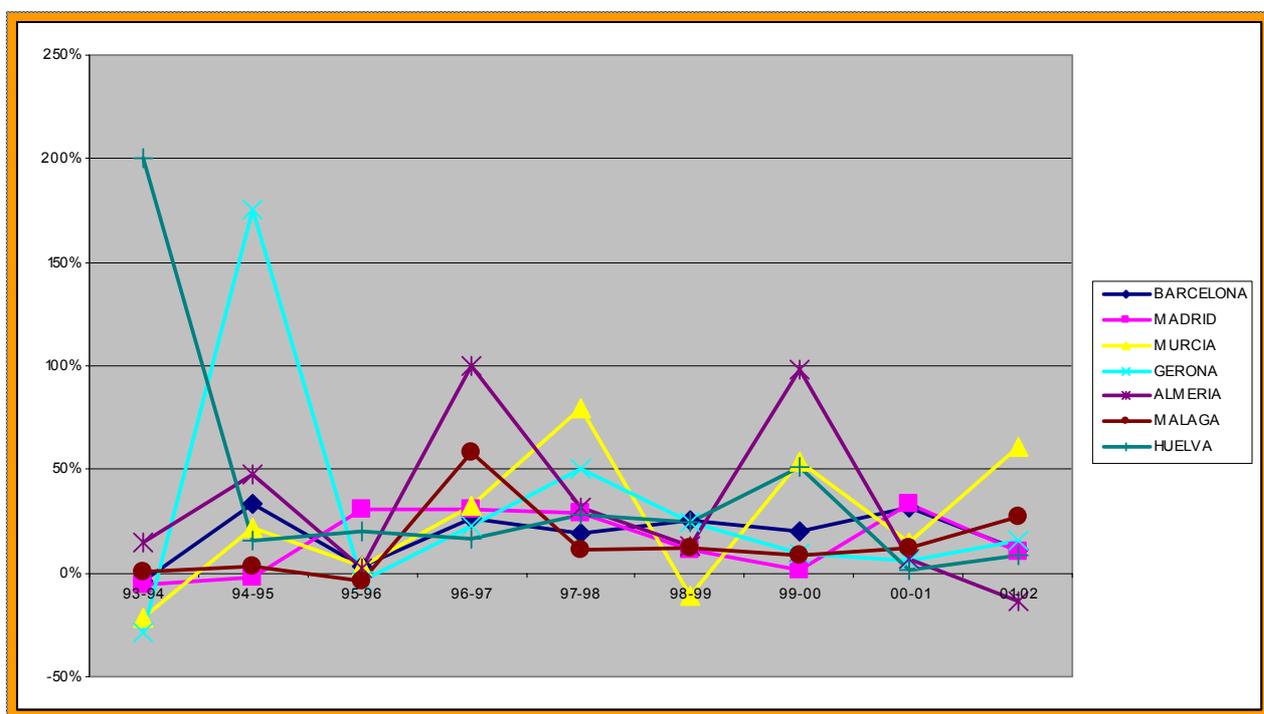
Fuente: Anuarios de Migraciones, 1994-2000. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Anuarios Estadísticos de Extranjería, 2000-2002, Ministerio del Interior

Se observan dos modalidades en la evolución de esta comunidad, según se refiera al área urbana o al área rural. En las provincias caracterizadas por prevalecer el medio urbano (Barcelona, Madrid, Málaga y Gerona) el crecimiento es relativamente estable, mientras que en Murcia, Almería y Huelva, donde predomina más las actividades agrarias, se detectan oscilaciones importantes en las tasas de crecimiento; incluso, en la provincia de Almería, se experimenta un descenso del 14% de residentes marroquíes

entre los años 2001 y 2002. Éste último dato reflejaría la movilidad geográfica de los marroquíes en el medio rural.

Del análisis de la tasa interanual de variación de residentes legales marroquíes en la década objeto de análisis se observa gráficamente.

***Tasas de variación interanual de la evolución de los marroquíes en las provincias con mayor presencia***



Fuente: Anuarios de Migraciones, 1994-2000. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Anuarios Estadísticos de Extranjería, 2000-2002, Ministerio del Interior

El diferente comportamiento según provincias se debe a la naturaleza de los empleos que conforman las diferentes provincias. En las áreas rurales el tipo de trabajo al que se puede acceder está claramente definido por la actividad agraria; pero presentan un mayor nivel de temporalidad. Lo cual influiría en los individuos a cambiar su residencia con mayor frecuencia a diferencia de aquellos asentados en núcleos urbanos relativamente grandes. En estos últimos los tipos de empleo suele ser más extenso. Como se señalaba anteriormente la fluctuación observada a lo largo del tiempo en la

cifra de residentes en la provincia de Almería: al carácter eminentemente agrícola de la misma, puede unirse que dicha provincia se configura como una de las puertas de entrada de la población marroquí hacia el resto de España y la Unión Europea.

En cuanto al régimen legal de la población marroquí residente en España, se constata que, en el intervalo temporal analizado, la mayoría se ha acogido al régimen general para regularizar su situación, que es el de aplicación a la población extranjera procedente de países no comunitarios.

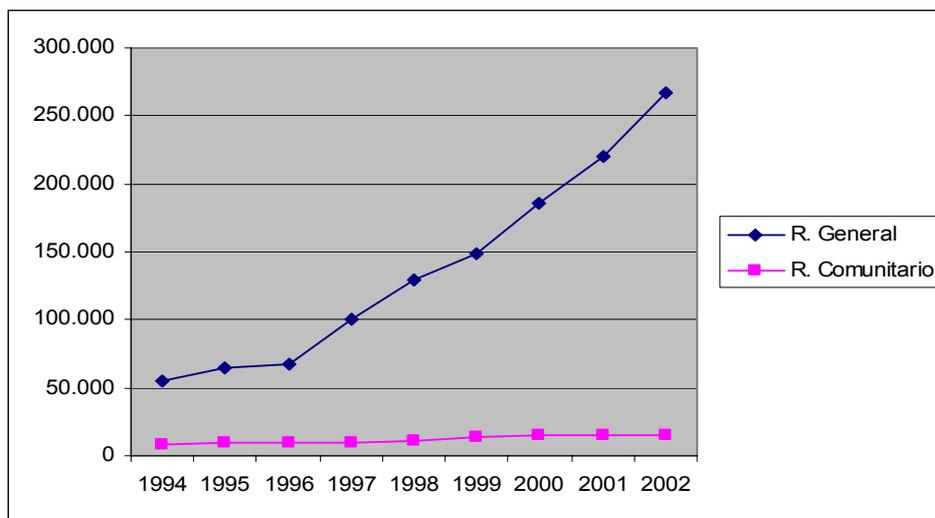
### *Marroquíes residentes según régimen legal*

<b>Año</b>	<b>R. General</b>	<b>R. Comunitario</b>	<b>Total</b>
1994	55.400	8.539	63.939
1995	64.887	9.999	74.886
1996	67.440	9.749	77.189
1997	100.876	10.224	111.100
1998	129.224	11.672	140.896
1999	148.434	13.436	161.870
2000	185.286	14.496	199.782
2001	219.731	15.206	234.937
2002	266.976	15.456	282.432

*Fuente: Anuarios de migraciones 1995 a 2000. Anuarios Estadísticos de Extranjería 2000-2002*

Como se observa en este cuadro la mayoría de los marroquíes residentes, durante el intervalo de tiempo estudiado de 1994 a 2002, se ha acogido al régimen general como medio para regularizar su situación. Obviamente el recurso al régimen comunitario muy pocos lo pueden conseguir dado que sólo lo puede hacer por casamiento con un residente comunitario.

***Evolución de los residentes marroquíes, por régimen legal (absolutos)***



*Fuente: Anuarios de Migraciones, 1994-2000. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Anuarios Estadísticos de Extranjería, 2000-2002, Ministerio del Interior*

Se constata, comparando el peso porcentual de marroquíes acogidos al régimen comunitario en dicho intervalo, la disminución que ha pasado de un 14% en 1994 a sólo el 5% en 2002. La razón principal que explica esta tendencia decreciente sería las nacionalizaciones de marroquíes que lleven mucho tiempo en España, a los que se les exige más de diez años de residencia legal ininterrumpida, desapareciendo posteriormente de las estadísticas de extranjeros.

Sin duda que los procesos de regularización constituyen un aspecto importante en cuanto vía de estabilidad laboral y residencial de los marroquíes. No obstante ello, se observa que en volumen este fenómeno no es comparable a la importancia que adquiere en otras comunidades extranjeras como las de los colombianos o ecuatorianos. En primer lugar, dada la mayor antigüedad en España del colectivo marroquí, es plausible suponer que sus integrantes pueden haberse acogido en mayor medida a las regularizaciones de 1996 y 2000 que a la de 2001: así parece demostrarlo el significativo descenso de solicitudes en el proceso de documentación por arraigo (37.493) frente a la regularización de 2000 (65.941). Además ha de señalarse que la regularización de 2000 abarcó 247.598 solicitudes, de las que 163.913 fueron concedidas; mientras que en el proceso de documentación por arraigo fueron

regularizados 243.790 individuos, de 351.269 solicitantes. Si vinculamos a esto el hecho de que el porcentaje de solicitudes concedidas frente a solicitudes presentadas es sensiblemente inferior en marroquíes (69% y 60% en 2000 y 2001, respectivamente) que en colombianos y ecuatorianos (cifras superiores al 80%, para ambos colectivos en ambas regularizaciones) concluimos que el peso porcentual de la comunidad marroquí en los procesos de regularización extraordinaria se va diseminando progresivamente.

Una posible explicación de este hecho vendría dada por las mayores dificultades que los marroquíes encontrarían a la hora de cumplir los requisitos establecidos por el proceso de regularización<sup>2</sup>. Aunque también es cierto que, entre las peculiaridades de este colectivo, se encuentra la temprana edad a la que se contrae matrimonio (principalmente en el caso de los varones radicados en España) muchas veces en Marruecos y con una mujer marroquí, por lo que la vía de la reunificación familiar cobraría aquí una relevancia mayor que en otros colectivos.

La segunda vía de regularización en importancia es el régimen general y la tercera es la reagrupación familiar (18%). El mayor peso que presenta la reagrupación familiar como vía de regularización en los marroquíes frente a otros colectivos puede obedecer, además de al motivo expuesto anteriormente, también a la mayor antigüedad de esta comunidad en España (lo cual implica un mayor asentamiento y una mayor definición del proyecto migratorio) o a la mayor proximidad geográfica de su lugar de origen (lo cual, indudablemente, implica un menor coste económico en la reunificación).

---

<sup>2</sup> La situación laboral de los marroquíes es muchas veces precaria, pues trabajan en sectores en los que es alta la incidencia de la economía sumergida (agricultura y construcción), con lo cual podría haberles resultado difícil acreditar la incorporación al mercado de trabajo que se requiere en el proceso de documentación por arraigo. Otro ejemplo vendría dado por las peculiaridades de este colectivo en el uso de la vivienda: suelen convivir con integrantes de una unidad familiar extensa, o con amigos; de esta manera, resultaría difícil para muchos acreditar de manera fehaciente la permanencia en España exigida en el proceso de regularización de 2002. Aunque es bien cierto que la situación descrita anteriormente es común a otros colectivos como el ecuatoriano, que han encontrado mayor facilidad en obtener la residencia por la vía de las regularizaciones extraordinarias. Cabría, entonces, preguntarse si no ha existido cierta discrecionalidad por parte de determinados sectores de la administración pública a la hora de evaluar el cumplimiento de los requisitos necesarios para acogerse a los sucesivos procesos de regularización.

Por último y de manera comparativa, el número de marroquíes que obtiene la regularización a través de la vía del contingente (11%) es también muy superior a la de integrantes de otros colectivos. Puede influir en el volumen de esta cifra la antigüedad de la comunidad marroquí en España ya que anteriormente a la Ley 4/2000, la vía utilizada por ésta como forma de regularizar su situación era el contingente. El contingente se estima en relación con la situación nacional del empleo y con determinados sectores económicos, normalmente los nichos de empleo con mayor necesidad de trabajadores.

Descartamos aquí el análisis de los marroquíes que están registrados como estudiantes, asilados y con nacionalidad española, dado que son cifras prácticamente insignificantes que no van a permitirnos obtener información más detallada de la comunidad marroquí.

### **3.2. Descripción sociodemográfica de los marroquíes residentes en España**

Para la descripción sociodemográfica de los marroquíes residentes en España se ha recurrido a la información procedente de fuentes secundarias – estadísticas oficiales- en concreto a las que se refiere al año 2002.

En este apartado vamos a caracterizar la comunidad marroquí a partir del análisis de una serie de variables, entre ellas su distribución por sexo, edad, estado civil, nivel de estudios y situación laboral – población activa y demandantes de empleo.

#### ***3.2.1. Caracterización por género***

Según la tabla que figura a continuación la distribución por sexo de los residentes a lo largo del tiempo señala que la distribución media nacional muestra un grado relativamente elevado de masculinización en esta comunidad, de manera que el 67% de los residentes son hombres.

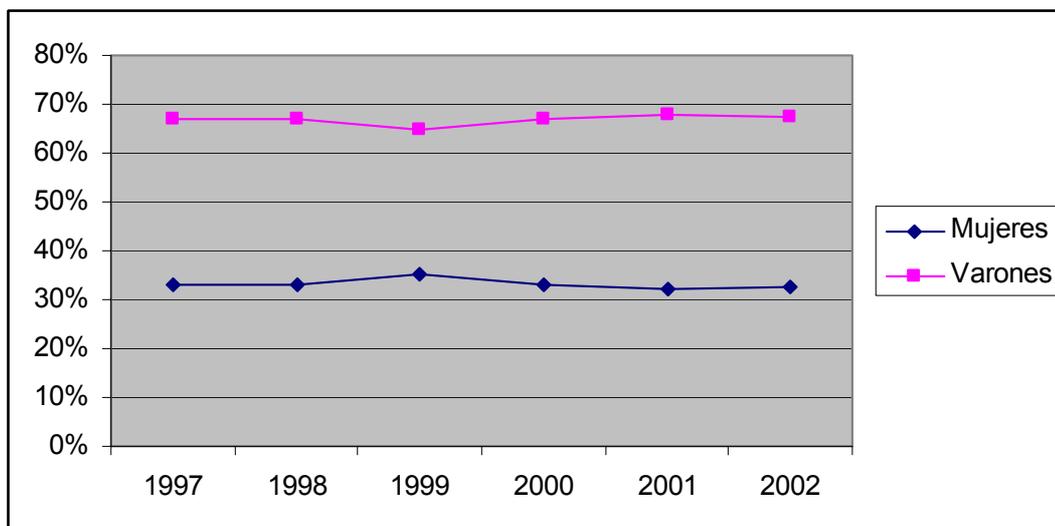
**Marroquíes residentes según género**

<b>Año</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Varones</b>	<b>No consta</b>	<b>Total</b>
1997	34.909	71.036	5.155	111.100
1998	44.912	90.821	5.163	140.896
1999	55.851	102.705	3.314	161.870
2000	65.250	132.473	2.059	199.782
2001	75.151	158.271	1.515	234.937
2002	92.167	189.280	985	282.432

Fuente: Anuarios estadísticos de extranjería, 1997-2002

**Evolución temporal de la comunidad marroquí, por sexos.**

**Tasas de variación interanual**



Fuente: Anuarios estadísticos de extranjería, 1997-2002, Ministerio del Interior

La proporción relacional de hombre y mujer en la comunidad marroquí residente en España es estable a lo largo de la última década según se constata en el análisis de las tasas de variación interanual, que permanecen incambiables, para ambos sexos, a lo largo del período considerado. Lo cual avala la consolidación del patrón migratorio de este colectivo que es fundamentalmente masculino.

Los datos desagregados por intervalos de edad para la población marroquí, vienen confeccionándose desde el año 1997. Debe indicarse, no obstante, que, en el año 2002, se produce un cambio en los intervalos de edad seleccionados, aunque es de sólo un año en las tres primeras horquillas hasta los 24 años. A pesar de ello, como lo que nos interesa es resaltar las tendencias, indicamos la evolución sufrida en los últimos años.

La evolución sufrida en la distribución por edades de la población marroquí en España se muestra en la siguiente tabla:

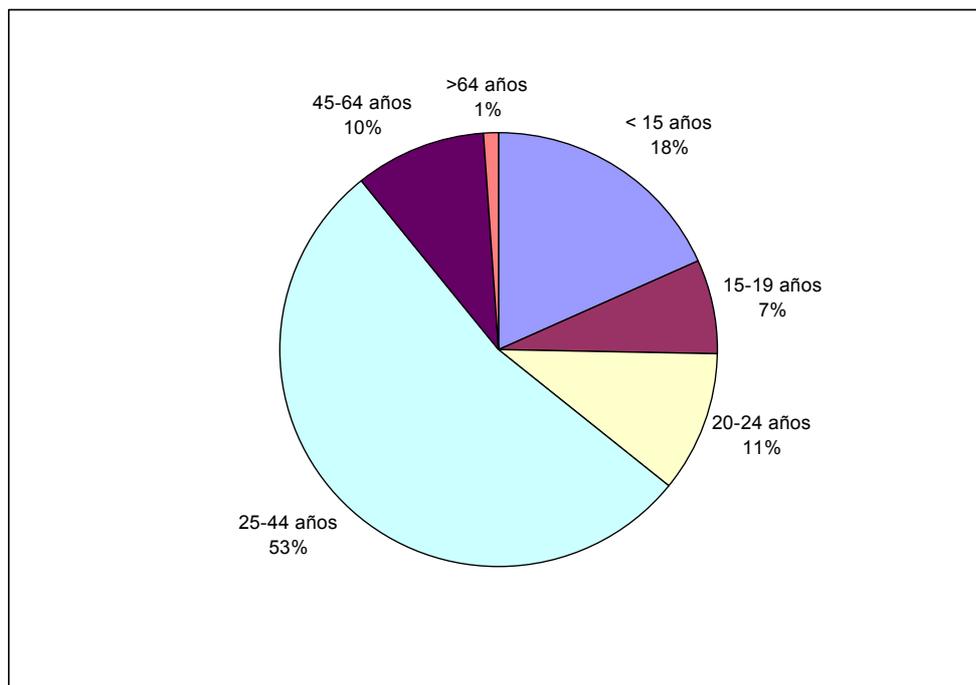
***Distribución de los marroquíes por edades. 1997- 2002***

	<b>&lt;16</b>	<b>16-18</b>	<b>19-24</b>	<b>25-44</b>	<b>45-64</b>	<b>&gt;65</b>	<b>Total</b>
1997	21.510	4.447	10.851	62.915	10.479	898	111.100
1998	28.187	6.224	14.968	76.298	13.919	1.300	140.896
1999	35.321	8.406	18.762	82.221	15.567	1.593	161.870
2000	40.246	9.152	25.307	104.718	18.451	1.908	199.782
2001	45.229	10.311	32.385	123.891	20.965	2.156	234.937
2002 <sup>3</sup>	51.968	19.159	30.059	150.285	27.432	3.529	282.432

Fuente: Anuarios estadísticos de extranjería. Ministerio del Interior, 1997-2002

<sup>3</sup> Los intervalos de edad varían de la manera anteriormente mencionada.

**Distribución de la población marroquí, por franjas de edad, año 2002**



Fuente: Anuarios estadísticos de extranjería, 1997-2002, Ministerio del Interior

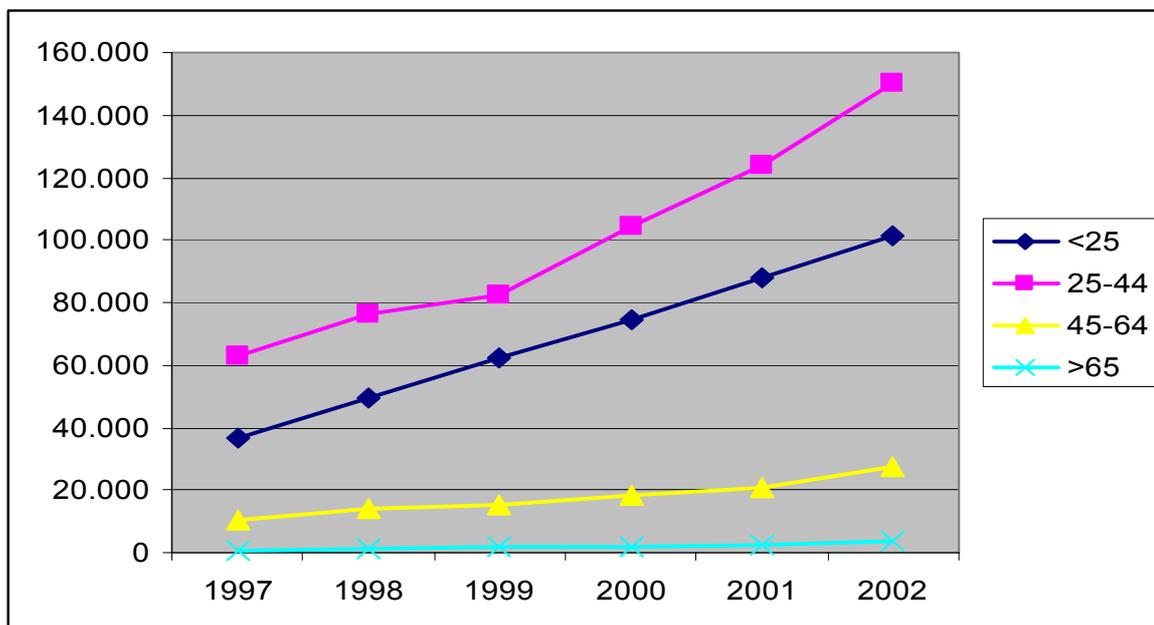
Los promedios nacionales muestran que el grueso de la comunidad se sitúa en el tramo de edad laboral: se trata, pues, de una población fundamentalmente activa (sólo el 18% es menor de 15 años).

Sin embargo, si tenemos en cuenta que la escolarización obligatoria en España es hasta los 16 años<sup>4</sup>, esto implica que alrededor de una quinta parte de la población residente marroquí se encuentra estudiando. Este porcentaje es sensiblemente superior a los que presentan otros colectivos, lo cual implica el mayor grado de asentamiento que presenta esta comunidad.

Por otra parte, si se analiza la evolución anual en cifras absolutas, se observa un crecimiento en todas las franjas de edad, aunque en mayor medida en el intervalo que abarca los 25 y los 44 años y entre los individuos menores de 25 años.

<sup>4</sup> Y que los individuos de 16 años están comprendidos en el intervalo siguiente.

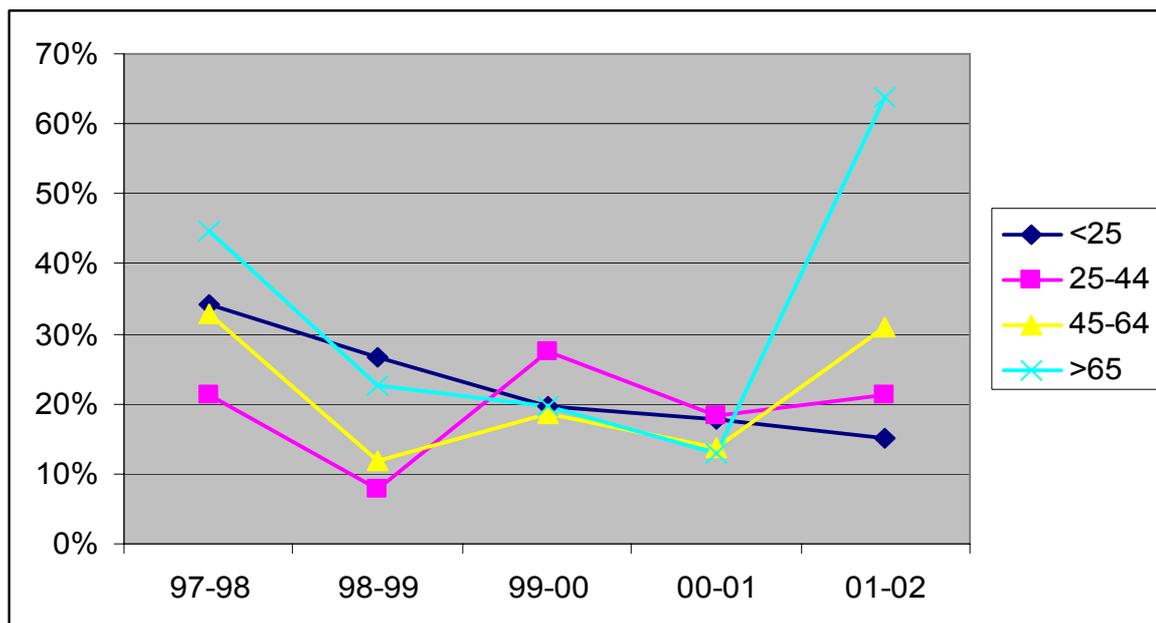
***Evolución anual de la población marroquí, por edades (absolutos)***



Fuente: Anuarios estadísticos de extranjería, 1997-2002, Ministerio del Interior

El análisis de las tasas de variación interanual de la población marroquí por edades, se observa que hay un cierto desplazamiento de la población de la franja de menor edad hacia la inmediatamente superior. Este desplazamiento a franjas de mayor edad confirmaría que existe un asentamiento del colectivo marroquí. E implicaría que existe una segunda generación (presente en el intervalo de menor edad en años anteriores) que ha ido incorporándose al mercado de trabajo; sin olvidarnos que también está inmigrando gente muy joven a España desde Marruecos.

***Evolución anual de la población marroquí, por edades (tasa de variación interanual)***



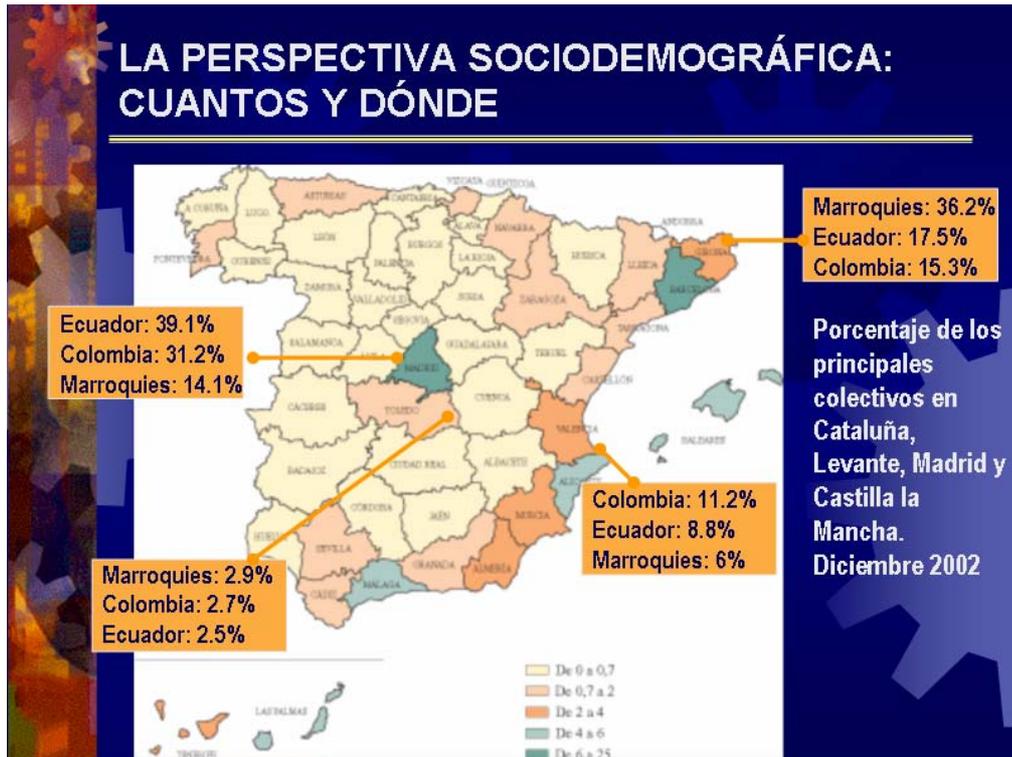
Fuente: Anuarios estadísticos de extranjería, 1997-2002, Ministerio del Interior

Si consideramos, con todo, que una parte relativamente importante del colectivo marroquí residente en España ha crecido en nuestro país y se ha incorporado posteriormente al mercado laboral, este hecho implicaría, necesariamente un fortalecimiento futuro de la segunda generación.

La consolidación del asentamiento marroquí en España parece también confirmarse con el crecimiento progresivo (si bien incipiente en el caso de los mayores de 65 años) de las dos franjas superiores de edad, lo cual implica que muy levemente se da un cierto envejecimiento de la población.

**3.3. La distribución geográfica de la colonia marroquí en España**

Habiéndose examinado el volumen de los marroquíes residentes en España y realizado una primera aproximación a la descripción sociodemográfica cabe a continuación analizar la distribución territorial provincial y por Comunidades Autónomas del colectivo. Lo haremos comparando con otros colectivos extranjeros muy representativos como los ecuatorianos y colombianos.



Fuente: Anuario Estadístico de Extranjería. Ministerio del Interior, 2002

Como se observa en este mapa la distribución provincial de la comunidad marroquí es bastante homogénea a lo largo de todo el período considerado: alrededor del 68% de la misma se ubica en siete provincias: Barcelona, Madrid, Gerona, Murcia, Almería, Tarragona y Málaga. Barcelona agrupa prácticamente la cuarta parte de la población marroquí y Madrid un 15% (con continuas oscilaciones comprendidas entre el 14 y el 17%); en el resto de las provincias mencionadas se distribuye el 28% restante.

En la distribución geográfica sobresalen cuatro provincias que por sus características socioeconómicas y su carácter urbano tales como Barcelona, Madrid, Gerona y Málaga ejercen gran atracción. Y tres que siendo de carácter más rural como Murcia, Almería y Tarragona también lo hacen, que está más en consonancia con la tradicional ocupación de los nichos agrícolas asociada a los trabajadores marroquíes.

Esta distinción entre zonas urbanas y rurales no es tan definitiva dado que Barcelona y Girona, por ejemplo, tienen áreas relativamente agrarias. De todas maneras parece claro que existe mayor estabilidad en la concentración geográfica de las zonas urbanas mientras que en algunas zonas rurales la movilidad es muy alta, como ha sido el caso de Almería.

**Marroquíes residentes en España desde 1993 a diciembre de 2002 (porcentaje)**

PROVINCIAS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ALAVA	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%
ALBACETE	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%
ALICANTE	2,0%	1,9%	2,0%	2,5%	1,9%	2,3%	2,3%	2,4%	2,3%	3,0%
ALMERIA	2,7%	3,2%	4,0%	4,0%	5,5%	5,7%	5,6%	9,1%	8,2%	5,9%
ASTURIAS	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
AVILA	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%
BADAJOS	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%
BALEARES	2,3%	2,3%	2,2%	2,1%	2,2%	2,4%	1,9%	2,1%	1,8%	2,8%
BARCELONA	23,6%	23,4%	26,6%	26,6%	23,4%	21,9%	24,0%	23,4%	26,2%	24,2%
BURGOS	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
CÁCERES	1,7%	2,3%	2,3%	1,3%	2,8%	3,0%	2,7%	2,6%	2,5%	2,2%
CADIZ	2,4%	2,2%	1,8%	1,9%	1,6%	1,4%	1,4%	1,3%	1,2%	1,0%
CANTABRIA	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
CASTELLON	1,8%	1,9%	1,8%	1,8%	1,9%	1,8%	1,5%	1,6%	1,4%	1,5%
CEUTA	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%
CIUDAD REAL	0,5%	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%	0,5%	0,4%	0,3%
CORDOBA	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%
CORUÑA	0,3%	0,4%	0,2%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
CUENCA	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%
GERONA	4,5%	3,3%	7,7%	7,2%	6,2%	7,3%	7,9%	7,0%	6,4%	6,1%
GRANADA	2,4%	2,2%	2,2%	1,1%	1,0%	0,9%	1,1%	1,2%	1,2%	1,1%
GUADALAJARA	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%
GUIPUZCOA	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%
HUELVA	0,3%	0,8%	0,8%	1,0%	0,8%	0,8%	0,9%	1,1%	0,9%	0,8%
HUESCA	0,6%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
JAEN	0,7%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	1,0%	0,9%	1,0%	1,1%
LA RIOJA	0,5%	0,6%	0,6%	0,8%	0,8%	0,8%	1,1%	1,0%	0,9%	1,0%
LAS PALMAS	3,3%	3,1%	2,9%	2,6%	1,9%	2,0%	2,2%	2,8%	2,8%	2,3%
LEON	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%
LERIDA	1,2%	1,3%	1,4%	1,4%	1,8%	1,6%	2,0%	1,8%	1,7%	1,8%
LUGO	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
MADRID	17,9%	17,4%	14,5%	18,4%	16,7%	17,0%	16,4%	13,5%	15,3%	14,1%
MALAGA	4,3%	4,5%	4,0%	3,7%	4,1%	3,5%	3,5%	3,0%	2,9%	3,1%
MELILLA	0,0%	1,0%	1,2%	1,1%	0,3%	0,4%	0,9%	1,1%	1,0%	1,0%
MURCIA	5,8%	4,7%	4,9%	4,9%	4,5%	6,4%	4,9%	6,1%	6,0%	8,0%
NAVARRA	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,8%	1,0%	0,7%	1,0%
ORENSE	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
PALENCIA	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
PONTEVEDRA	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,4%	0,3%	0,4%	0,4%	0,3%	0,4%
SALAMANCA	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%
SEGOVIA	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
SEVILLA	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,0%	0,8%	0,8%	0,9%	0,9%	0,8%
SORIA	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%
TARRAGONA	3,7%	4,0%	3,6%	2,9%	4,1%	4,0%	4,1%	4,1%	3,5%	4,3%
TENERIFE	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%
TERUEL	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%
TOLEDO	0,9%	1,2%	1,3%	1,1%	1,7%	1,7%	1,2%	1,3%	1,4%	1,4%
VALENCIA	2,1%	2,0%	1,7%	1,3%	1,5%	1,4%	1,4%	1,5%	1,2%	1,6%
VALLADOLID	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%
VIZCAYA	0,9%	0,7%	0,7%	0,7%	0,6%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%
ZAMORA	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
ZARAGOZA	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%	1,1%	1,1%	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%
No consta	5,2%	5,4%	1,3%	1,5%	4,2%	2,3%	0,6%	0,1%	0,0%	0,6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>									

Fuente: Datos 1993 a 1999: Anuarios de Migraciones 1994 a 2000. Datos 2000-2002: Anuarios Estadísticos de Extranjería. Elaboración Propia.

### **3.4. La situación sociolaboral de los marroquíes**

A continuación retomamos la descripción sociodemográfica de la población marroquí inmigrante en España examinando cómo se inserta en el mercado de trabajo. Nos ocuparemos de cuantificar el stock de trabajadores, su evolución durante el último decenio, desde 1993, el sexo y los regímenes de cotización. Afrontaremos también la tarea de determinar el número de marroquíes beneficiarios de prestaciones por desempleo.

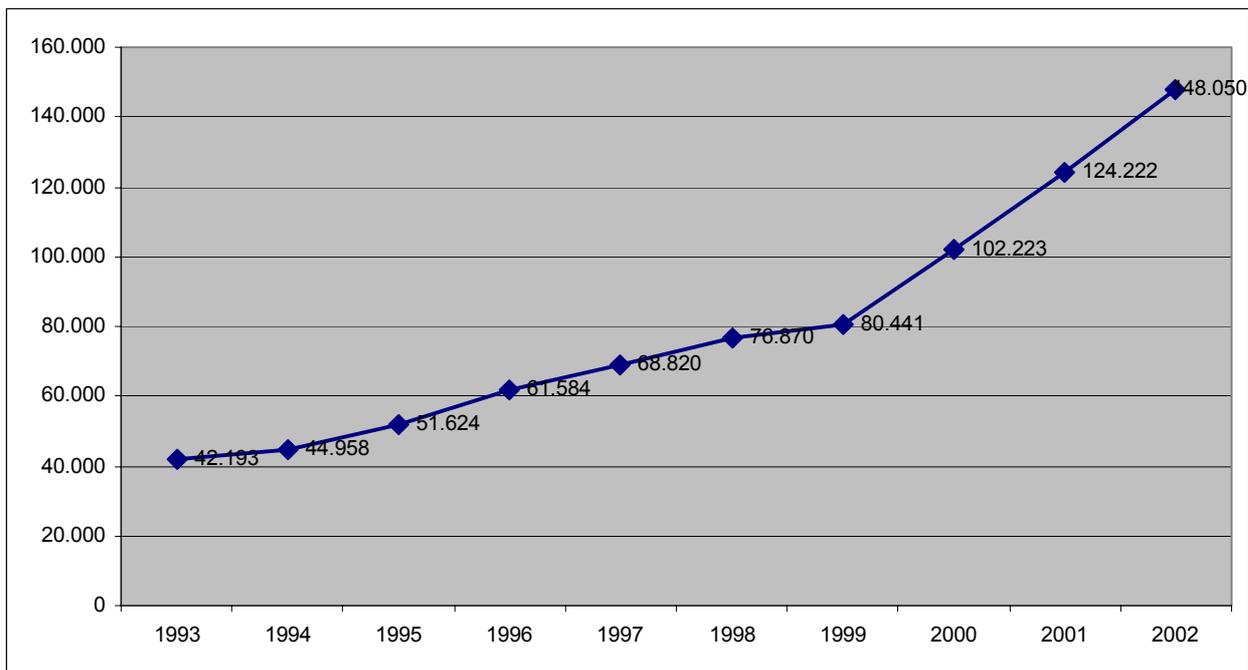
Debido a las características propias que presenta el colectivo marroquí en el ámbito laboral, se lleva a cabo, además, un análisis comparativo en relación con el resto de los trabajadores extranjeros.

#### ***3.4.1. Evolución del volumen de trabajadores marroquíes***

Analizamos como ha evolucionado el volumen de los trabajadores marroquíes en España en el último decenio, desde 1993 hasta el año 2002, tanto en términos absolutos, como a partir de tasas de variación interanual. Hay que hacer la salvedad de que las fuentes consultadas no son las mismas para toda la serie temporal analizada. Así, desde 1993 a 1999 inclusive, se presentan datos relativos a trabajadores marroquíes, esto es, trabajadores con permiso de trabajo en vigor a 31 de diciembre del año correspondiente. Mientras que para los años 2000 a 2002, la fuente utilizada - Anuarios de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales 2000-2002 (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales)- son las altas en Seguridad Social.

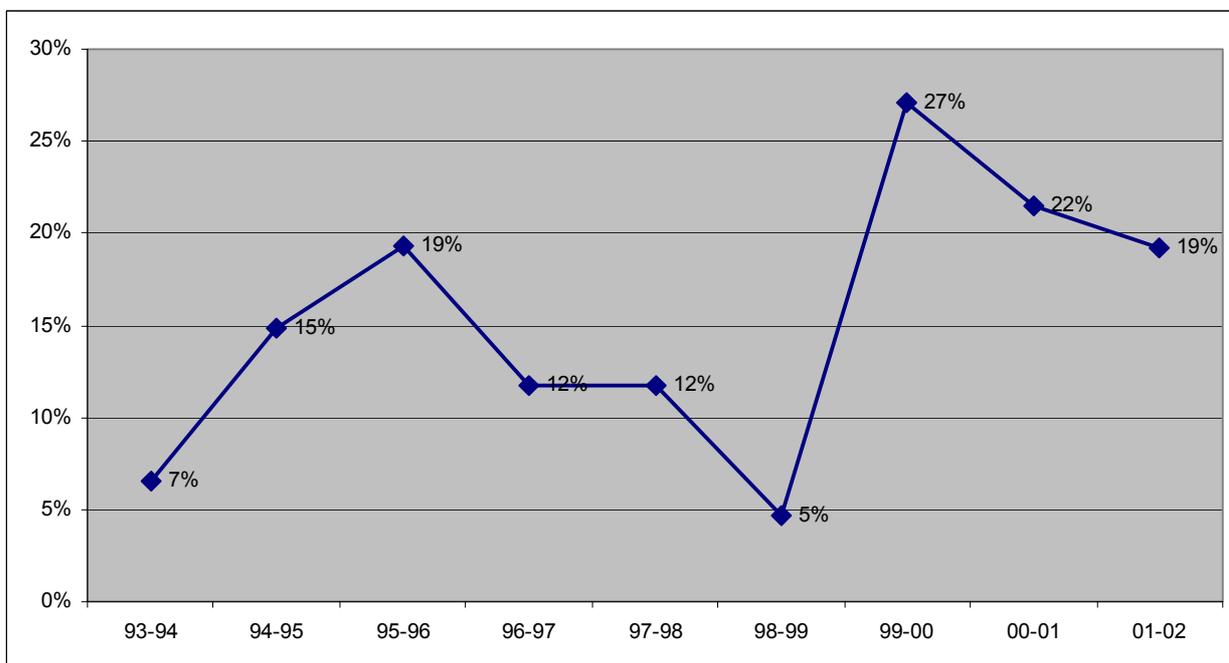
Sin lugar a dudas se constata un crecimiento sostenido del número de trabajadores marroquíes (de hecho, el número de trabajadores se multiplica por 3,5 en una década), si bien se detectan dos puntos de inflexión: el primero, entre 1995 y 1996 y el segundo, entre 1999 y 2000, coincidiendo con dos de las regulaciones legales más generosas en materia de extranjería que han tenido lugar en España: el reglamento de 1996 y la Ley 4/2000.

### Trabajadores marroquíes en España, 1993-2002



Fuente: Anuarios de Migraciones, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1993-2000. Anuarios Estadísticos de Extranjería. Ministerio del Interior, 1997-2002

### Trabajadores marroquíes en España, (tasas de variación interanual)



Fuente: Anuarios de Migraciones, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1993-2000. Anuarios Estadísticos de Extranjería. Ministerio del Interior, 1997-2002.

Evidentemente el desarrollo del volumen de trabajadores marroquíes se asemeja al crecimiento del conjunto de los residentes en España.

Sin embargo, si se analizan de manera conjunta la evolución de la población residente y la de la población trabajadora, se constata una cierta disminución en el resultado de la *ratio.*, que de cifras cercanas al 70% de trabajadores sobre el total de residentes, pasa a rondar el 50%. Parece coincidir con aquellos colectivos de inmigrantes extranjeros que están más asentados y que tienen mayor presencia de mujeres e hijos que no forman parte de la fuerza de trabajo.

**Tabla comparativa de trabajadores y residentes marroquíes, 1993-2002**

<b>Año</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Residentes</b>	<b>% trabajadores</b>
1993	42.193	65.847	64%
1994	44.958	63.939	70%
1995	51.624	74.886	69%
1996	61.584	77.189	80%
1997	68.820	111.100	62%
1998	76.870	140.896	55%
1999	80.441	161.870	50%
2000	102.223	199.782	51%
2001	124.222	234.937	53%
2002	148.050	282.432	52%

Fuentes: Anuarios Estadísticos de Extranjería años respectivos, Ministerio de Trabajo y Boletines Estadísticos Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

Además, han de señalarse las particularidades culturales de este colectivo tales como la composición familiar específica, también en el estado civil y en la masculinización del colectivo. En consecuencia también se traspasan a sus usos laborales: las familias marroquíes son de corte tradicional, por lo que, en gran parte de los casos es el varón responsable de la aportación del sustento familiar. De esta manera se explicaría el superior crecimiento de la población residente, frente al stock de trabajadores: el aumento en los residentes vendría más bien por procesos de reunificación familiar.

Este comportamiento es muy diferente al que se observa en otros colectivos como el ecuatoriano, el colombiano o el rumano, en los que se da la aparente paradoja de que el número de afiliados a la seguridad social supera, incluso, en ocasiones, al de residentes; este hecho vendría explicado por la existencia de individuos que han perdido transitoriamente su *status* de regularidad, pero continúan trabajando de manera legal y, por tanto, cotizan.

A continuación centramos el análisis en las características del mercado laboral, concretamente en dos variables: sexo y régimen de cotización. Únicamente analizamos los datos a partir del año 1999, pues los criterios de desagregación que se siguen en el cómputo de los trabajadores con permiso de trabajo en vigor son diferentes a los utilizados en el cómputo de los trabajadores extranjeros en alta laboral en la Seguridad Social.

Con respecto de la clasificación de los trabajadores marroquíes en función del género y su comparación con el comportamiento del resto de los extranjeros, la tabla siguiente habla por sí sola:

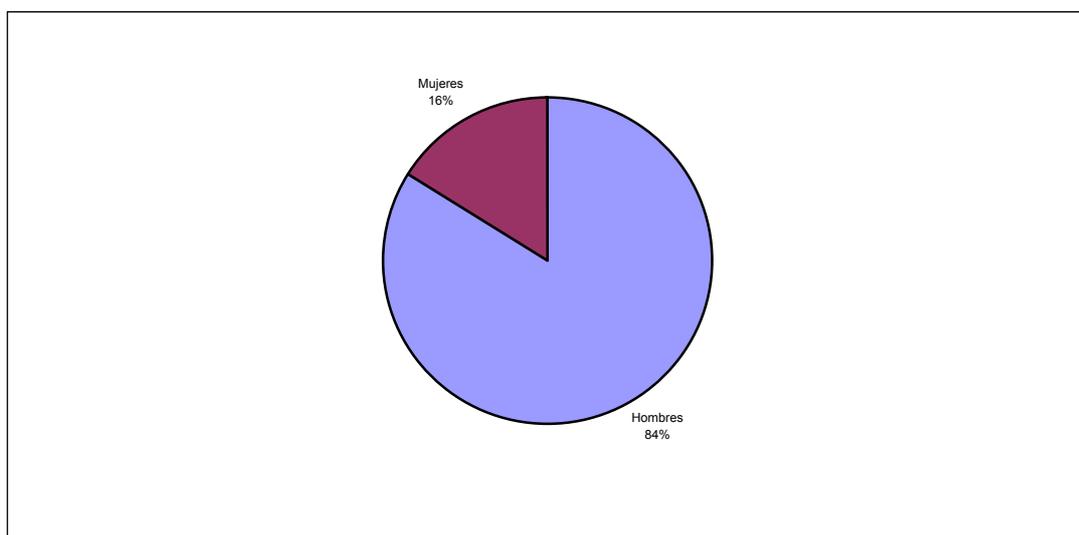
#### ***Marroquíes y resto de extranjeros según sexo***

	Marroquíes		Resto extranjeros	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
1999	64.570	12.241	151.624	106.363
2000	86.178	15.630	210.480	142.150
2001	105.683	18.539	292.870	189.875
2002	125.050	23.000	406.036	277.543

Fuente: Anuarios de Migraciones, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999.  
Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2000-2002

Ha de observarse que la pendiente de los hombres marroquíes es mucho más inclinada que las de las mujeres, lo cual denota un crecimiento muy superior, sin contar con que, además, las cifras absolutas son mucho más elevadas en los varones. Los hombres están también representados en mayor número en el resto de los colectivos<sup>5</sup>; sin embargo, la tendencia de crecimiento es idéntica para hombres y mujeres. Además, para el resto de los colectivos los hombres también tienen una representación mayor 7similar a los marroquíes aunque existe una tendencia similar en ambos sexos.

### ***Distribución de los marroquíes por sexo en la Seguridad Social***



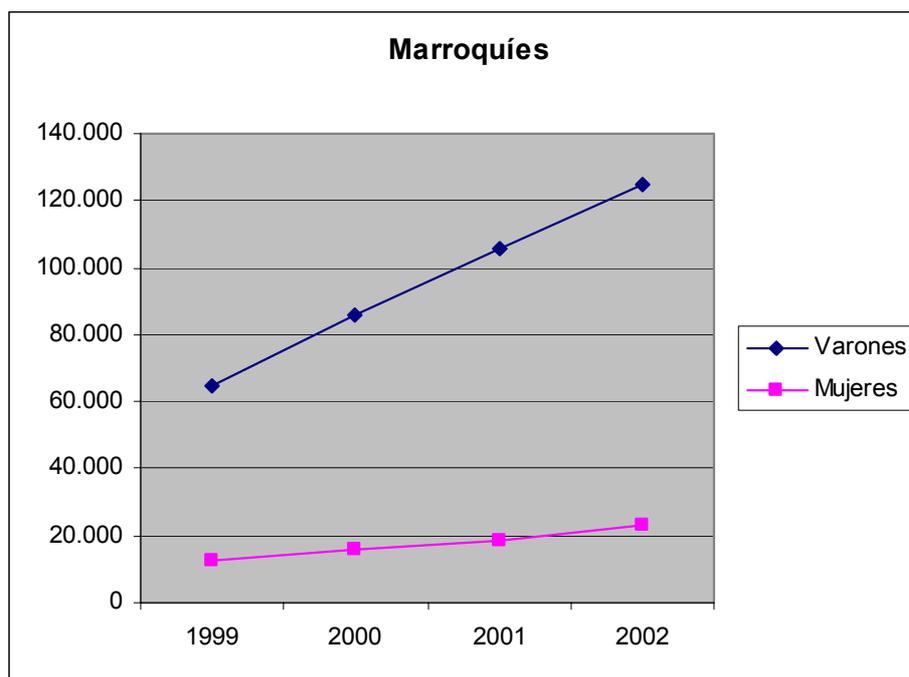
*Fuente: Boletín de Estadística Laboral, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2002*

Como se observa en este gráfico la presencia de los hombres en la Seguridad Social revela que dicha presencia sigue siendo abrumadora en el mundo laboral al igual que en Marruecos. Es más que la diferencia en 10 años, desde 1993 a 2003 es sólo de un punto a favor de las mujeres. En el año 1993 las mujeres representaban sólo el 15% y en el 2003 16%.

Por otra parte debemos señalar que el aumento de trabajadores marroquíes es relativamente más lento que el del resto de extranjeros, considerados en su conjunto: mientras que el incremento es lineal en el caso de los primeros, los segundos presentan un crecimiento exponencial. Este hecho vendría a corroborar los indicios de mayor estabilidad de la comunidad marroquí frente a otros colectivos.

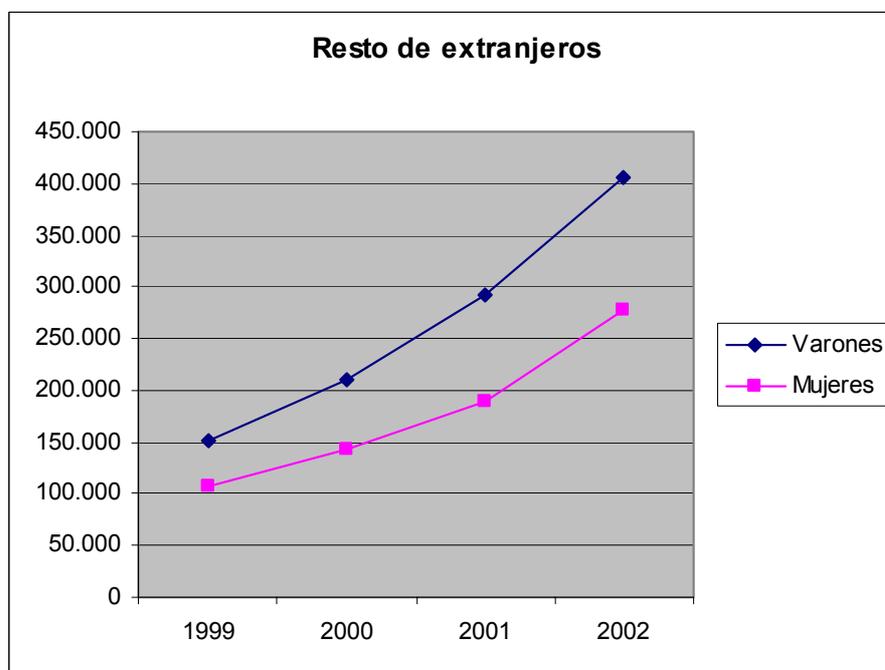
<sup>5</sup> Aunque, por supuesto, en determinados colectivos, como el colombiano se detecta una mayor presencia femenina.

### Evolución de los marroquíes según sexo



Fuente: Anuario de Migraciones, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999. Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2000-2002

### Evolución del resto de extranjeros según sexo



Fuente: Anuario de Migraciones, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999. Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2000-2002

Resulta también interesante observar que los marroquíes en el acceso a los nichos laborales específicos presentan unas características diferenciadas de las del resto de extranjeros.

### **Marroquíes según regímenes de cotización**

Marroquíes				
	General	Agrario y mar	Empl. Hogar	Autónomos
1999	34.837	29.334	7.435	5.205
2000	52.955	36.647	6.699	5.508
2001	66.808	44.949	6.023	6.443
2002	80.362	53.259	7.327	7.103

Fuente: Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999-2002

### **Resto de extranjeros según regímenes de cotización**

Resto extranjeros				
	General	Agrario y mar	Empl. Hogar	Autónomos
1999	150.251	15.107	37.406	55.401
2000	225.099	21.097	41.349	65.217
2001	321.795	37.859	48.473	74.724
2002	464.339	58.177	76.909	84.182

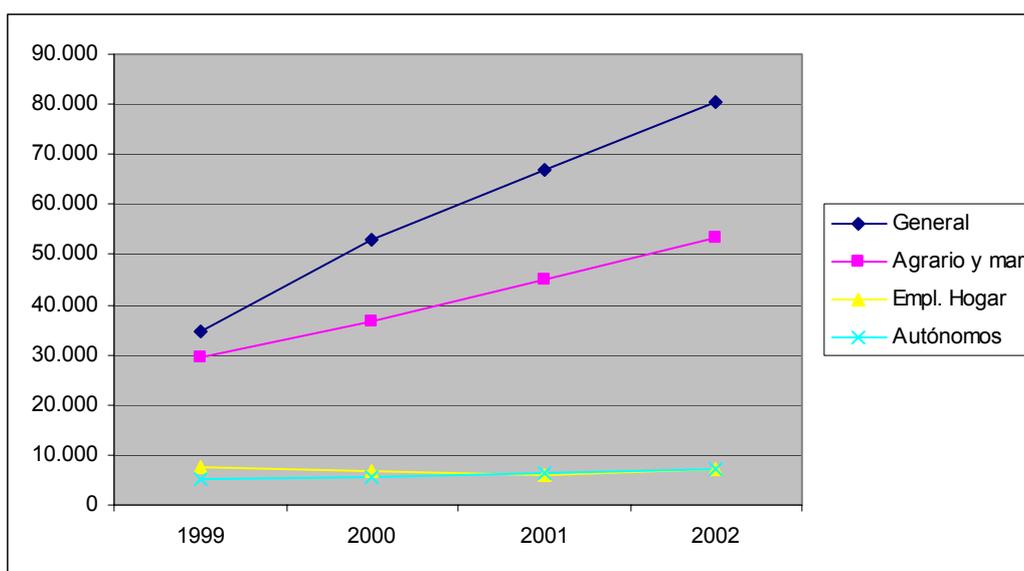
Fuente: Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999-2002

Observando estas tablas puede considerarse la noción de etnoestratificación según la cual nichos laborales específicos estarían ocupados en gran medida por miembros de un mismo colectivo.

El análisis que aquí se presenta no permite apreciar el fenómeno con absoluta nitidez, en tanto en cuanto las fuentes secundarias no ofrecen un panorama desagregado de los trabajadores inmigrantes por sectores de actividad. Pero el análisis por regímenes de cotización resulta suficiente para apreciar las diferencias de comportamiento anteriormente reseñadas.

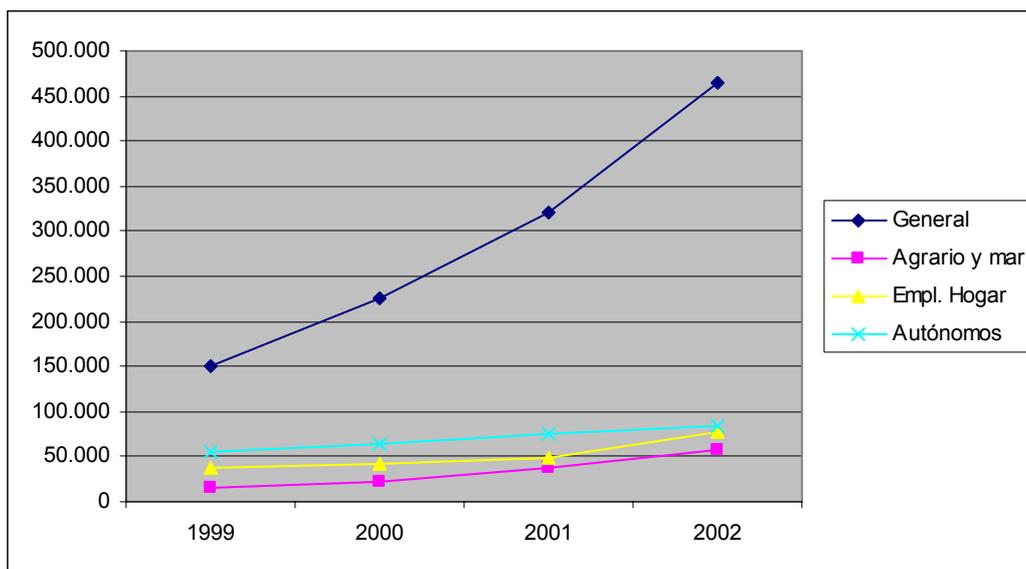
De esta manera el régimen general que engloba nichos de empleo tradicionalmente inmigrantes como hostelería y construcción es el más representado para todos los extranjeros, incluyendo a los marroquíes. Aunque la evolución exponencial que experimenta esta vía de acceso al mercado laboral para el resto de los inmigrantes no se corresponde por la seguida por los marroquíes; incluso, entre estos últimos, se observa un ligero descenso en la tasa de crecimiento.

### *Marroquíes según regímenes de cotización*



Fuente: Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999-2002

**Resto de extranjeros según regímenes de cotización (absolutos)**



Fuente: Boletines Estadísticos Laborales, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999-2002

Por otra parte, la agricultura, escasamente representada en el resto de los colectivos, es predominante entre los marroquíes por otra parte, concuerda con las características de sexo expuestas para esta comunidad.

Mientras que otros sectores como el servicio doméstico o el autoempleo, ocupados en gran medida por otros colectivos (latinoamericanos el primero, chinos y subsaharianos el segundo) son prácticamente irrelevantes para los trabajadores marroquíes.

**3.4.2. Marroquíes demandantes de empleo y beneficiarios de prestaciones por desempleo**

A continuación se examina, comparativamente con el resto de los extranjeros, el volumen de demandantes de empleo marroquíes y posteriormente el de beneficiarios de prestaciones por desempleo.

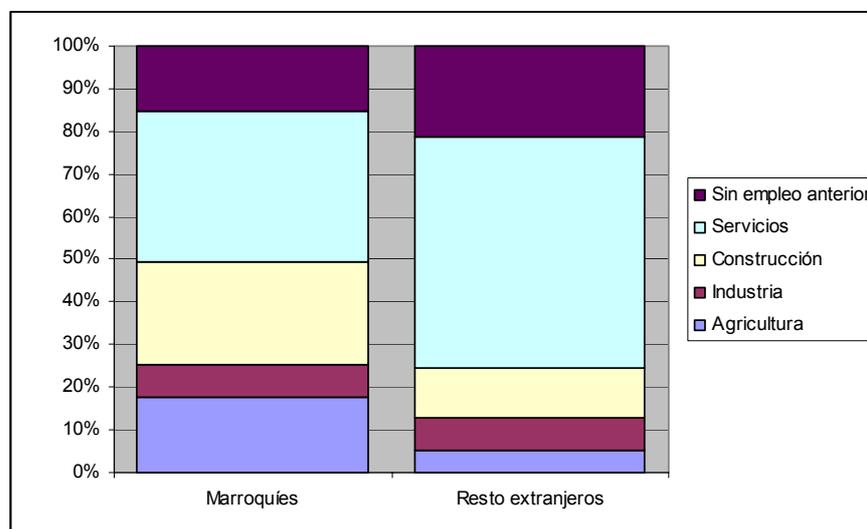
Aunque el stock de demandantes de empleo es actualizado mensualmente en el Instituto Nacional de Empleo (INEM), se ofrecen a continuación las cifras correspondientes al volumen registrado en el mes de diciembre 2001 y 2002.

**Distribución según sectores de actividad de marroquíes y otros extranjeros (absolutos)**

Sectores de actividad	Marroquíes		Resto extranjeros	
	2001	2002	2001	2002
Agricultura	5.262	5.781	2445	3.223
Industria	2.047	2.453	3383	4.900
Construcción	5.102	7.788	4261	7.399
Servicios	8.183	11.522	20.818	33.982
Sin empleo anterior	4.165	4.904	11255	13.425
Total	24.759	32.448	42.162	62.929

Fuente: Subdirección General de Servicios Técnicos del Instituto Nacional de Empleo (INEM)

**Distribución según sectores de actividad de marroquíes y otros extranjeros (porcentajes)**



Fuente: Subdirección General de Servicios Técnicos del Instituto Nacional de Empleo (INEM)

Sobresalen dos cuestiones en el análisis de estos datos: por una parte el menor porcentaje de ciudadanos marroquíes sin empleo anterior, lo cual puede significar la primera incorporación al mercado de trabajo de individuos que han finalizado su etapa

escolar, confirmándose de esta manera el mayor asentamiento al que continuamente se viene haciendo referencia; por otra parte, tal y como se indicó en páginas anteriores al analizar comparativamente la composición de los trabajadores por régimen de cotización, la mayor preponderancia de la agricultura y la construcción dentro de las preferencias de empleo del colectivo marroquí.

En cuanto a los trabajadores extranjeros beneficiarios de prestaciones por desempleo, se muestran a continuación las medias anuales para los años 2001 a 2002 y su desglose según tipo de prestación.

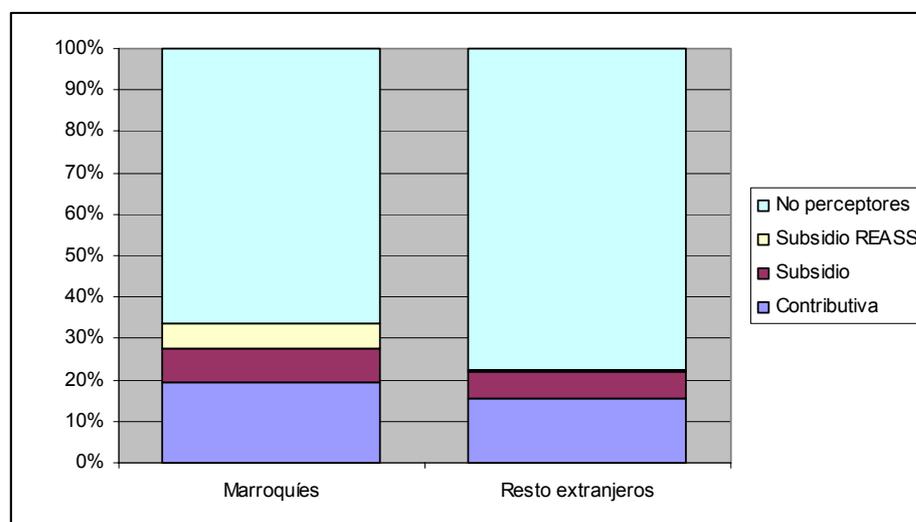
AÑOS	Tipos de prestaciones. Marroquíes				
	Contributiva	Subsidio	Subsidio REASS	TOTAL	% sobre altas en S.S.
2001	3.912	1.988	1.571	7.471	6,01%
2002	6.227	2.739	1.921	10.886	7,35%

AÑOS	Tipos de prestaciones. Resto extranjeros				
	Contributiva	Subsidio	Subsidio REASS	TOTAL	% sobre altas en S.S.
2001	5.271	2.669	253	8.193	1,70%
2002	9.723	4.229	163	14.115	2,06%

Fuente: Subdirección General de Servicios Técnicos del Instituto Nacional de Empleo (INEM)

La proporción de marroquíes receptores de prestaciones por desempleo sobre el total de contribuyentes a la Seguridad Social para el año correspondiente es muy similar a la observada para el conjunto de la población española (7% en 2001 y 7,4% en 2002) y, desde luego, muy superior a la proporción observada para el resto de los extranjeros. Este hecho podría venir explicado por la mayor antigüedad de este colectivo en España, lo cual implicaría un mayor asentamiento laboral de los individuos y, por ello, un mayor conocimiento y mejor manejo del sistema.

**Título:** (porcentajes)



Fuente: Subdirección General de Servicios Técnicos del Instituto Nacional de Empleo (INEM)

En cuanto al tipo de prestaciones percibidas, destaca la proporción correspondiente al Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social, específico para las comunidades de Extremadura y Andalucía para trabajadores eventuales del campo. Lo cual lleva a constatar de nuevo la importancia que el sector de la agricultura reviste dentro del colectivo marroquí.

#### **4. TRABAJO E INMIGRACIÓN MARROQUÍ**

Los conceptos de índole académico que se han expuesto en los anteriores capítulos y los datos presentados sobre las características del empleo de la población marroquí inmigrante en España, señalan claramente, de acuerdo con los objetivos de este estudio, la necesidad de explorar las características y modalidades del mercado laboral en Marruecos.

Como reiteradamente se ha indicado, las personas migran con su bagaje cultural. Es por tanto crítico analizar y comprender las modalidades de la economía informal en dicho país, como marco principal de referencia de la generación de autoempleo en la sociedad de origen y de las formas adoptadas en España, sociedad de acogida.

##### **4.1. El mercado de trabajo en Marruecos**

En este apartado se describen y analizan los aspectos más importantes del mercado laboral marroquí durante la última década, lo cual nos permitirá conocer y comprender mejor las estructuras básicas del mercado laboral marroquí y descubrir cómo éstas influyen en las dinámicas de creación de autoempleo en aquel país. Al mismo tiempo, nos permitirán una aproximación a los modos en que dicho bagaje socioeconómico y cultural influye en la iniciativa empresarial de los marroquíes inmigrados en España. Las personas cuando emigran suelen asumir algunas formas y estructuras sociales del país receptor, de la misma manera que el acervo cultural y social que traen de su país se proyecta en el país de destino. Esta descripción del mercado laboral marroquí también nos permitirá asimismo identificar algunas de las causas de los procesos emigratorios de marroquíes hacia la Unión Europea en las últimas décadas.

A continuación, presentaremos, en primer lugar, los aspectos estructurales básicos y el grado de segmentación laboral del mercado de trabajo en Marruecos, centrándonos en el papel que desempeña el sector informal. En segundo lugar, examinaremos la composición total de la fuerza de trabajo, incluyendo el empleo público, la estructura del desempleo y el nivel educativo. En tercer lugar, revisaremos las características

reguladoras e institucionales del mercado de trabajo, incluyendo la legislación sobre el salario mínimo, las restricciones e inflexibilidades en la contratación y en el despido, los costes laborales no salariales y el rol de las organizaciones sindicales. En cuarto lugar, examinaremos algunos aspectos relativos a la flexibilidad salarial. En quinto lugar, nos referiremos a los factores que afectan a la migración laboral interna y a la emigración a otros países.

Finalmente, detallaremos algunas de las restricciones y de los desafíos del mercado de trabajo que habrá que considerar, según el Banco Mundial, para el diseño de políticas económicas en Marruecos.

#### ***4.1.1. Contexto del mercado laboral en Marruecos***

La economía marroquí creció muy dinámicamente a una tasa media anual del 3,5% durante el período 1983-1992 y a un porcentaje del 3,1% durante el período 1993-2001, a pesar del alto grado de volatilidad productiva, especialmente en el sector agrícola. No obstante, el rápido crecimiento demográfico de la población marroquí limitó la mejoría del ingreso per cápita promedio anual a únicamente un 1,4% durante los años 80 y a tasas aún menos significativas durante la década de los '90. Además, el importantísimo incremento de la población económicamente activa, -alrededor del 2,5% anual durante las dos últimas décadas-, como natural consecuencia del rápido crecimiento demográfico, esto aunado a una baja productividad, ha disparado gravemente las tasas de desempleo en las áreas urbanas y contribuido a un grave subempleo en el sector rural.

La insuficiente creación de trabajo ha llevado a muchos observadores a recomendar la puesta en práctica de una serie de reformas estructurales en la economía marroquí con el objetivo de acelerar la tasa de crecimiento económico. Esto ha traído como consecuencia la implantación de algunas medidas cuyo impacto potencial habrá que determinar, tanto sobre el empleo como sobre la asignación de recursos.

Teniendo esto en mente, el presente capítulo estará centrado en el funcionamiento del mercado laboral urbano debido a la escasez de estudios sobre el mercado laboral rural.

Existe una convicción muy extendida de que las características operativas de los mercados de trabajo constituyen una condición determinante del bienestar individual en los países en vías de desarrollo. Tiene una influencia directa sobre los recursos disponibles de las familias, porque para los ciudadanos pobres y marginados de estos países la mayoría de su ingreso monetario proviene de la venta de su fuerza de trabajo. Además, el mercado de trabajo es un instrumento importante en los procesos de transmisión de los impactos exógenos y de las políticas de ajuste de políticas económicas,- tanto a nivel macro como estructurales-, sobre la actividad de los mercados, el empleo, el nivel de precios relativos y la asignación de recursos. Por ejemplo, la segmentación de los mercados de trabajo juega un papel clave en la forma en que se producen los efectos de las reformas del mercado de trabajo sobre la asignación de recursos. Ciertamente, en presencia de un bajo grado de movilidad laboral, un mercado de trabajo muy segmentado y estratificado contribuye a mantener inamovibles las diferencias salariales, lo que puede impedir una reasignación de recursos que son indispensables para afrontar y superar los efectos de cambios y vaivenes de la economía mundial. Además de la segmentación del mercado laboral y la poca fluida movilidad laboral, es importante tomar en cuenta la heterogeneidad de la fuerza de trabajo y la naturaleza específica de la estructuración de los ingresos salariales dentro de cada uno de los segmentos del mercado.

Reiteramos que, en cuanto a este estudio, la mayoría de estas consideraciones se aplican al mercado laboral urbano, dado que se desconoce el funcionamiento del mercado laboral rural en Marruecos, tal como sucede en la mayoría de los países en vías de desarrollo sucede lo mismo. Es evidente que este tipo de reflexiones y constataciones son de suma importancia para ayudarnos a comprender los mecanismos de formación de la mentalidad del inmigrante marroquí en España, por la orientación de su cultura de trabajo.

#### ***4.1.2. La estructura básica***

El mercado laboral urbano en las economías en desarrollo se describe generalmente como consistente en dos sectores, uno formal y otro informal, con modos operativos distintos.

La teoría de la segmentación también contribuye a la comprensión de importantes aspectos del funcionamiento de los mercados laborales, al subrayar la división del mercado laboral en dos segmentos claramente delineados, aunque la realidad socio-económica no sea en muchas ocasiones tan fácilmente clasificable. Esta división surge a partir de la existencia de un mercado primario que es donde se sitúan los trabajos mejores, en calidad y en remuneración salarial. La mano de obra que accede a él se destaca por su alta cualificación. Mientras que el segmento o mercado secundario se caracteriza por tener menor calidad de trabajo y de remuneración y por su inestabilidad. Sin embargo, en los países en vías de desarrollo esta clasificación se yuxtapone con los dos sectores en que se divide la economía: el sector formal, más controlado por la Administración del Estado y el sector informal, que escapa a ésta.

Esta teoría tiene importantes implicaciones para comprender el funcionamiento de mercados laborales como el marroquí. Por ejemplo, los empleos del sector formal de remuneración salarial alta son frecuentemente racionados y, a pesar de un exceso de oferta laboral en el sector informal de renta baja, los salarios no se ajustan en función del exceso de demanda de puestos de trabajo, en relación a la oferta, o de criterios de productividad. Notemos, como señala el Informe del Banco Mundial<sup>6</sup>, que varios estudios han sugerido también que los dos segmentos son en si mismos altamente heterogéneos en cuanto a la naturaleza de las ocupaciones, el modo de producción, las fuentes de ingreso, entre otros.

La opinión de que el sector informal tiene sus propias normas de funcionamiento, alejadas de lo que podrías considerarse una libre competencia y con prácticas anticompetitivas precisamente, está apoyada en una fuerte y consistente evidencia empírica. De hecho, en algunos países muchas actividades clasificadas en el sector informal presentan importantes barreras de ingreso a potenciales entrantes. Por ejemplo, el acceso a determinados sectores de la economía informal puede estar condicionado por las costumbres y hábitos y por reglas relativamente estrictas y no escritas. Esto parece ser el caso para muchas actividades artesanales en Marruecos, que como veremos más adelante, sufren importantes restricciones y dificultades para pasar

---

<sup>6</sup> Informe del Banco Mundial 2003.

al sector formal. Este es otro aspecto de suma importancia e interés para el análisis y comprensión de la cultura de trabajo de la población marroquí y sus vías de inserción en el mercado de trabajo español.

A pesar de la falta de datos globales a nivel micro-económico sobre la actividad de las empresas a nivel nacional, el mercado laboral urbano de Marruecos se entiende como un mercado dual y segmentado. Ha habido intentos para medir el respectivo tamaño de los dos segmentos. Por ejemplo, se ha intentado determinar el tamaño del segmento del sector formal que está constituido por los funcionarios civiles,- Gobierno central y Gobiernos locales -, trabajadores de las empresas públicas y aquellos cubiertos por el esquema de la seguridad social (CNSS).

El sector informal corresponde entonces al residual, es decir, al que escapa al sector formal, y que no es casual que sea ampliamente el más significativo. Es decir, abarca a todos aquellos trabajadores que no figuran en el registro de la Seguridad Social marroquí. Otros estudios han señalado que el mercado laboral urbano marroquí es altamente segmentado y que su funcionamiento está lejos de ser competitivo. Las diferencias salariales no compensadas por remuneraciones en especie, entre trabajadores con similar dotación productiva, son muy comunes: altos ingresos son frecuentemente observados cuando los trabajadores, aún los no-especializados, están situados en segmentos específicos. La remuneración salarial no estaría tanto en función de la especialización del trabajo, sino muchas veces depende del segmento específico en que se encuentra el trabajador. De hecho, a pesar de la existencia de exceso de oferta laboral, los salarios en el sector formal no se ajustan en función del exceso de oferta de mano de obra, manteniéndose muchas veces más altos de lo previsible. Por otro lado, el sector informal no está absorbiendo a todos los buscadores de empleo. En este contexto de una movilidad laboral restringida, el sector de ocupación es una clave determinante de la remuneración salarial y del estándar de vida. Además, los estudios enseñan que las empresas **privadas** se empeñan en pagar una prima para asegurar el cumplimiento de los trabajadores.

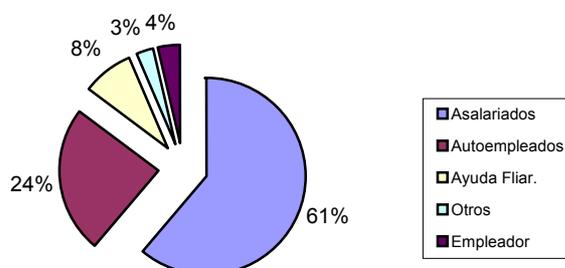
### 4.1.3. Empleo, desempleo y contribución de la educación

La primera parte de nuestro análisis de las características del mercado de trabajo en Marruecos se centra en la distribución sectorial de la fuerza laboral, la estructura del empleo público, la composición del desempleo y de los beneficios de contar con determinado nivel educativo.

#### 4.1.3.1. Distribución de la fuerza de trabajo

En Marruecos, una parte proporcional de la fuerza laboral, cerca del 55% en 2000, se encontraba empleada en el sector agrícola. Esta proporción es muy alta comparada al 35% aproximadamente de los países de ingresos medios por cápita. Al mismo tiempo, las mujeres aún sólo representan el 22% del total de la fuerza laboral urbana.<sup>7</sup> Datos sobre la distribución ocupacional de la fuerza de trabajo en zonas urbanas demuestran que el empleo asalariado es dominante, seguido por el autoempleo.

*Composición de la fuerza de trabajo, 2000*



Fuente: *Labor Market Policies and Unemployment in Morocco*, Banco Mundial, elaboración propia.

<sup>7</sup> Observemos que según el INE, 2003, la tasa de actividad de las mujeres a nivel nacional en España era de 43,7%. Es probable que exista diferencias entre zonas rurales y urbanas.

El gráfico muestra la distribución de la fuerza laboral por estatus ocupacional en 2000. Este gráfico indica que los asalariados suman cerca del 61% del empleo total, y el autoempleo en torno al 24%. La mayoría de los asalariados están empleados en el sector privado urbano, mientras que los del sector público (gobierno central, comunidades locales, empresas públicas) también suman un gran porcentaje, alrededor del 19,5%. El resto de los trabajadores son ayudantes familiares no remunerados, aprendices, empleados o trabajadores domésticos. El promedio del nivel educacional de la fuerza de trabajo es bajo, con un 55% que no tiene ningún grado académico en el año 2000.

La evidencia empírica en los países en desarrollo en general, sugiere que la ausencia de oportunidades en ocupaciones asalariadas tiende a orientar a los trabajadores y buscadores de empleo hacia el autoempleo.

En Marruecos, los datos parecen indicar también que la parte proporcional del autoempleo en el volumen del empleo total urbano tiende a subir cuando el empleo asalariado decrece. Empero, durante los años '90, - una década marcada por un débil comportamiento del crecimiento, como se ha señalado anteriormente -, el autoempleo no creció significativamente, permaneciendo alrededor del 24% del empleo total. Sin embargo, algunos observadores han afirmado que el mercado laboral urbano en Marruecos ha sufrido un proceso de informalización, si bien esta opinión es aún controvertida. Si simplemente definimos "informalización" como una reducción de la proporción del empleo asalariado dentro del empleo total, no es obvio que haya habido una creciente informalización del mercado laboral urbano. Ciertamente, aunque hay marcadas fluctuaciones sobre una base anual, el empleo asalariado es la forma más importante de ocupación en Marruecos. Y esta forma de ocupación no ha decrecido dramáticamente en la década de los '90. El valor más alto registrado, un 59,3% del total de la fuerza laboral, corresponde a datos de 1993.

#### ***4.1.3.2. El empleo en el sector público***

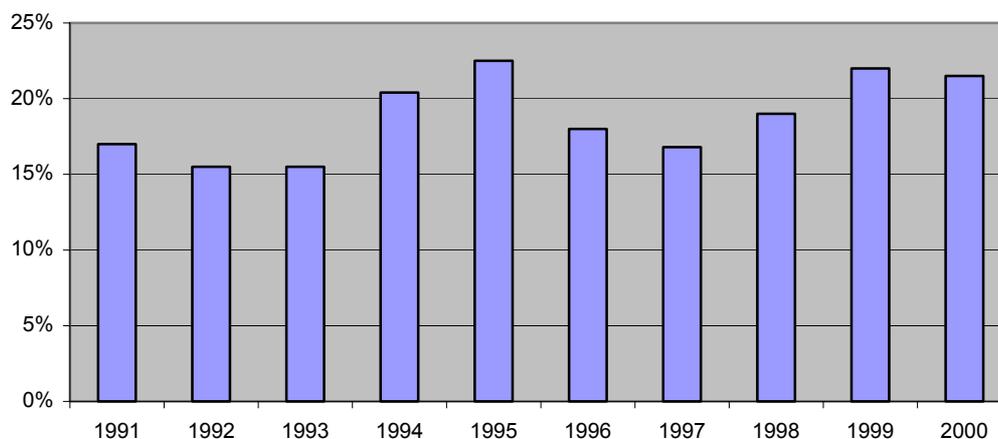
El sector público, que engloba al gobierno central, municipalidades, y empresas públicas, juega un importante rol en Marruecos. En 2000, representaba alrededor del 18% del PIB marroquí, con cerca de 635.000 empleados en el sector, excluyendo a los militares y los empleados municipales, equivalente al 15% de la masa laboral total. Este porcentaje se reduce a un 19,5% si agregamos el total de empleados por las empresas públicas.

Dado lo significativo de estas cifras, es fácilmente deducible el peso importantísimo y decisivo que la política salarial en el sector público tiene en el funcionamiento del mercado laboral en Marruecos. Un reciente estudio del Banco Mundial (2002) concluyó que el nivel salarial era un 8% más alto en el sector público que en el sector privado. Y si incluyéramos las compensaciones en especie, de carácter no-pecuniario, tales como la seguridad laboral y generosos fondos de pensiones, todo lo cual favorece una más alta tasa de evasión fiscal y de dificultades para cuantificar, entonces la divergencia entre los salarios del sector privado y el público sería aún mayor. De acuerdo al estándar de vida de 1998-99 el valor de tal compensación no-pecuniaria sugeriría que estos aspectos son un promedio equivalente al 60-100% de la remuneración salarial. Esto implica que para una remuneración nominal correspondiente, un funcionario obtendrá un salario global entre 1,5 y 2 veces más alto que el que obtendría en el sector privado. Este resultado sin duda ayuda a explicar la gran demanda de empleo en el sector público, particularmente entre los trabajadores más capacitados.

#### ***4.1.3.3. Desempleo***

Como en muchos países en vías de desarrollo, en Marruecos el desempleo es esencialmente un fenómeno urbano.

### Desempleo urbano en Marruecos, 1991-2000

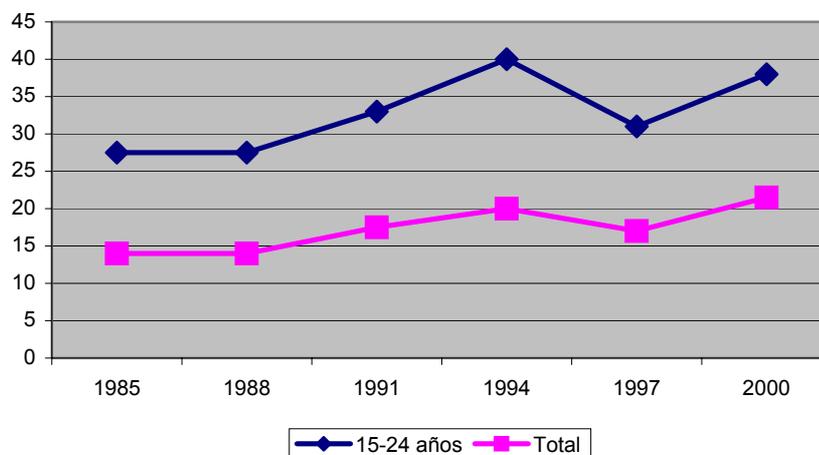


Fuente: *Labor Market Policies and Unemployment in Morocco*, Banco Mundial, elaboración propia.

En el año 2000, la tasa de desempleo urbano alcanzó el 21,4%, frente al 15,8% en 1990. Esto es equivalente, en 2000, a 1,1 desempleados sobre una población económicamente activa de 5,4 millones de personas.

Son varios los indicadores que apuntan a importantes tensiones en el mercado laboral interno. Los segmentos más jóvenes de la población, -los tramos entre 15 y 24 años de edad-, son particularmente vulnerables al desempleo en áreas urbanas, con una altísima tasa que se ha mantenido por encima del 30% desde los primeros años de la década de los '90.

### Desempleo urbano en Marruecos (porcentaje)



Fuente: *Labor Market Policies and Unemployment in Morocco*, Banco Mundial, elaboración propia.

La tasa de desempleo en personas sin instrucción es relativamente baja, -12,2% en 2000-, y fluctúa significativamente según el sector de actividad económica. Contrariamente, la tasa de desempleo es persistentemente alta para los individuos con un alto nivel de educación: en el 2000, su tasa de desempleo era de un significativo 30,7%. Las diferencias de género son también muy relevantes: en el año 2000, el 26,7% de las mujeres económicamente activas de zonas urbanas estaban desempleadas, frente a un 19,9% de los hombres. Cabría señalar, no obstante, que las tasas de mujeres declaradas como población económicamente activa es muy baja en relación a otros países. Todavía existen en Marruecos una serie de factores culturales y sociales que frenan no sólo la entrada de las mujeres en el mercado de trabajo, sino inclusive su consideración a fines estadísticos como mano de obra.

Continuando con el análisis de la composición del desempleo, los datos revelan que el grupo de 15 a 24 años y los individuos con un alto nivel de educación suman alrededor del 37% y más del 18%, respectivamente, del número de demandantes de trabajo, en el año 2000. Los individuos sin nivel educativo representaban el 8% de la población desempleada de aquél año. El subempleo es persistente en este sector de la población, lo que podría indicar que el desempleo bien puede ser más grave del que los datos sugieren: en 1991, afectó al 20% de la fuerza de trabajo urbana, y, para el grupo por debajo de los 25 años, la tasa de subempleo era del 34,5%. En 1995, esta tasa fue del

24,2% para la cohorte de 15-24 años y de 23,3% para la cohorte de 25-34 años. Por encima de todo, los movimientos en la tasa de desempleo son altamente correlacionados con las fluctuaciones del PIB. Por ejemplo, en 1995, un año marcado por una severa sequía, el desempleo urbano alcanzó 22,9%, y la fuerte recuperación subsiguiente en 1996, en el cual el PIB creció el 12%, permitió reducirla cerca de 5 puntos porcentuales.

Por otra parte, elementos adicionales revelan varios aspectos del desempleo urbano en Marruecos. Como en muchos países en desarrollo, la mayoría, en torno a un 54,5%, son demandantes del primer trabajo. Entre los desempleados, el impacto del desempleo de larga duración es generalizado: en 2000, cerca del 75% de los que buscaban trabajo llevaba haciéndolo más de 12 meses. Además, el nivel educacional no parece reducir significativamente la probabilidad de estar desempleado. Si únicamente consideramos a los individuos con un alto nivel de educación, alrededor del 85% había estado buscando trabajo más de un año. En 2000, la duración promedio del desempleo fue de 41 meses.

El análisis de los modelos de búsqueda de trabajo de los parados revela características específicas: una gran mayoría de los desempleados, cerca de las dos terceras partes, busca a través de contactos personales.

Un estudio sobre cohortes de estudiantes de institutos vocacionales también encontró que las relaciones personales juegan un rol crucial en la búsqueda de trabajo en el sector privado. Únicamente el 9% de los desempleados estaba usando, según este estudio, estrategias formales, tales como escribir peticiones de empleo o enviar respuestas a ofertas de trabajo en periódicos, por ejemplo. Estos comportamientos revelan, además, que las relaciones personales parecen ser la manera más eficiente para encontrar un trabajo en Marruecos. Es indudable que, a los efectos de una mejor comprensión de los comportamientos y mentalidades de los inmigrantes marroquíes en España, esos aspectos son de la máxima importancia para comprender los vectores de la situación.

Este marco cultural de hábitos y costumbres no es exclusivo de aquellos que procuran un puesto de trabajo. En el contexto actual de las reglamentaciones legales de contratación y despido, el recurso a las relaciones personales puede ser un camino para que los empleadores minimicen, a través de una máxima información sobre el candidato, los riesgos asociados al despido.

¿Qué tipo de trabajos buscan los desempleados? De acuerdo a los informes a los que se ha tenido acceso, más del 80% de los desempleados están buscando, debido a una gran diversidad de factores, una ocupación asalariada, como trabajadores con relación de dependencia. De hecho, únicamente una parte marginal de ellos es capaz de comenzar una actividad independiente. Los trabajadores competentes o más capacitados prefieren normalmente permanecer desempleados a aceptar un trabajo en el sector informal (la mayoría debido al impacto del ambiente familiar sobre el desempleo) o a autoemplearse. De este modo el hecho de que alrededor del 36% de los demandantes pobres de trabajo urbano estén dispuestos a aceptar cualquier ocupación, frente al casi 15% de los demandantes no pobres, es un signo de su vulnerabilidad.

En las áreas urbanas, la tasa de desempleo para los sectores más deprimidos económicamente hablando es de aproximadamente un 50% más alta que la tasa total de desempleo de toda la población. Este dato está directamente asociado con la constatación de que, en general, la inserción en el mercado de trabajo es una clave determinante de los estándares de vida. La tasa de dependencia, –calculada como la tasa de los desempleados en relación a los miembros empleados de un hogar–, es un 50% más alta para las familias dentro de los umbrales de pobreza. En la misma línea, las estimaciones econométricas indican que el desempleo incrementa significativamente la probabilidad de ser pobre. (El Aynaoui, 1998).

#### ***4.1.4. Los rendimientos en Educación***

Globalmente, los pocos estudios que evalúan el impacto del logro educacional sobre los niveles de ingreso indican una relación directa y claramente positiva. Las estimaciones de la distribución de los ingresos de los asalariados, tanto a nivel nacional como regional, indican que el retorno marginal de la inversión en educación es

alrededor del 10% por cada año adicional de educación. Este retorno inclusive es más elevado para las mujeres y, en particular, en áreas urbanas.

No obstante, los retornos sobre la inversión realizada en educación son significativamente diferentes cuando se cruzan y comparan de acuerdo con las hipótesis de segmentación que hemos visto anteriormente. De hecho, solamente en el sector formal es donde se observa dicho efecto, mientras que en el sector informal una mejor educación no produce beneficios significativos en cuanto a mejora salarial o, al menos, no en de manera significativa. Esta conclusión podría desalentar y desincentivar la inversión en capital humano, específicamente en las categorías particulares de aquellos individuos que no pueden tener acceso al sector formal.

#### ***4.1.5. Aspectos reguladores e institucionales***

Los aspectos reguladores e institucionales del mercado laboral en Marruecos que son importantes para la comprensión de la formación del salario y del empleo incluyen aspectos tales como la determinación del salario mínimo, la reglamentación de la formas y procedimientos de contratación y despido, los mecanismos de igualación de la oferta y la demanda de puestos de trabajo, la estructura de los costes laborales extra salariales y el rol de los sindicatos.

#### **Regulación del salario mínimo**

Marruecos adoptó en 1936 la legislación del salario mínimo, que pone diferentes techos salariales para los mercados laborales urbano y rural y por categorías según las distintas edades. Los salarios mínimos son revisados de acuerdo al mecanismo formal de indización de precio, por el cual el índice de precio al consumidor es del 5%. En la práctica, las revisiones son irregulares e independientes de la regla de indización. De hecho, son resultado de las decisiones políticas y discrecionales, siguiendo la presión de los sindicatos. Los pocos estudios revelan que la regulación del salario mínimo urbano, el cual concierne fundamentalmente a los trabajadores no-cualificados, es reforzada en el sector formal privado mediante de un papel activo de la administración y de los sindicatos. De acuerdo a Benhayoun et alii (2001), únicamente el 13% de los

asalariados en el sector formal privado son ilegalmente remunerados con un salario más bajo que el salario mínimo.

Durante el período 1970-2000, el salario mínimo nominal urbano se ha incrementado en un promedio del 6% por año. En términos reales, el salario mínimo urbano fluctúa, aunque en forma poco significativa, debido a la naturaleza ad hoc de los procesos de revisión. En el período 1970-200, el salario mínimo urbano real subió en promedio alrededor del 1,1% cada año. En los '90, únicamente, se ha incrementado a una tasa más alta, alrededor del 1,3%, que la tasa de crecimiento de la productividad laboral en el sector privado industrial formal. Estos incrementos afectaron negativamente la demanda del trabajo no cualificado, y contribuyeron a una subida en la unidad de los costes laborales de Marruecos, afectando la competitividad externa de Marruecos.

El salario mínimo urbano representa el 50% del salario promedio en el sector formal privado y el 178% del PIB per cápita en el año 2000, datos que señalan un nivel relativamente alto en comparación con otros países en vías de desarrollo. Benhayoun and alii (2001) han identificado en sus investigaciones que la legislación sobre el salario mínimo influye, aunque débilmente, en la estructura total del salario en el sector formal privado. Su estudio también concluyó que los incrementos en el salario mínimo tienden a reducir la desigualdad salarial a corto plazo, pero que su efecto es más limitado a largo plazo debido al efecto de la difusión en la estructura total del salario. Por su parte, otras estimaciones basadas en la estructura salarial en empresas del sector formal privado (Mouime (2001), han determinado que un incremento en el salario mínimo favorece la subida del promedio del salario a largo plazo.

Benhayoun et al. (2001) también concluyeron que el salario mínimo urbano tiene una cierta tendencia a desalentar la creación de trabajo en el sector formal. Este es un punto que, indudablemente, deberá ser considerado por los diseñadores de las políticas económicas en un mercado con las características del marroquí: deberá evaluarse si el salario mínimo desanima la creación del trabajo formal, - especialmente para los trabajadores con baja cualificación -, con la introducción de tal rigidez en los salarios reales.

### **Regulaciones del sistema de contratación y del despido**

Marruecos posee una amplia reglamentación de carácter restrictivo del mercado de trabajo, particularmente si atendemos a los procedimientos de despido de trabajadores en el sector privado. Estas normativas son reforzadas en su debido cumplimiento a través de un papel fiscalizador y punitivo de la administración y de los sindicatos. Por ejemplo, los despidos individuales por razones económicas están prohibidos. El único camino para que un empleador pueda despedir a un trabajador es por problemas disciplinarios. Aún entonces, la ley abre la posibilidad para que un trabajador despedido presente una petición ante la Corte para que examine la decisión del empleador. El procedimiento es tan complicado que las empresas buscan evitarlo a través de acuerdos directos muy costosos con el trabajador despedido, para de esta manera no enfrentar largos procedimientos judiciales. De hecho, más que en su rigidez, el principal fallo del esquema legal reside en las impredictibilidad e inconsistencia de la jurisprudencia a través del tiempo y del espacio que la ley concede a los tribunales de justicia.

El modelo restrictivo del mercado laboral impide una mayor fluidez y dinamismo de la demanda laboral. La práctica judicial fortalece la seguridad del empleo de los trabajadores permanentes, proporcionando a los trabajadores del sistema mucho poder y dejando en clara desventaja a aquellos que están fuera del sistema. También y en cuanto a los empleadores, las dificultades incluyen la práctica imposibilidad de despedir trabajadores y al potencial alto coste financiero de los despidos, lo cual contribuye parcialmente a explicar por qué los empleadores son reacios a contratar nuevos trabajadores y por qué prefieren reclutar empleados preferentemente en función de las relaciones paricularistas, según los demuestran varios estudios (CNJA (1995), Montmarquette et al. (1996). A través de los contactos personales los empleadores minimizan el riesgo relacionado con la contratación, reuniendo completa información del trabajador y conociendo al candidato y su entorno de relaciones sociales, se incrementa la posibilidad de ejercer presión para negociar mejor los términos del eventual contrato. Globalmente, sin embargo, este modelo restringe la capacidad de las empresas para adaptarse a los cambios en la actividad económica y afecta la propia flexibilidad del mercado de oferta y demanda laboral, fomentando la contratación

temporal. La naturaleza de estos contratos impide incrementos significativos de la productividad, porque ellas disuaden a las empresas a la hora de invertir en el capital humano de sus trabajadores mediante formación y prácticas de fidelización de los mismos.

### **Procedimientos de concursos de trabajo en la Administración**

Formalmente, los procesos de bolsas de trabajo y concursos de puestos de trabajo son un monopolio público. Marruecos ha adoptado recientemente un conjunto de políticas proactivas en mercado laboral que intentan mejorar los procesos de convocatorias o concursos de trabajo para jóvenes con un cierto nivel de capacitación y experiencia laboral. Esta política está principalmente basada en las instituciones públicas regionales a cargo de la mejora de los procesos de compatibilización entre la demanda y la oferta de puestos de trabajo para jóvenes capacitados, e imponiendo deducciones fiscales para empleadores que ofrezcan u contraten a estos buscadores d empleo. Un estudio de Ibourk y Perelman (1999) señala que estas instituciones tienden a mejorar la eficiencia de los procesos de concursos del trabajo, pero que ellas están limitadas en su acción por la brecha entre la oferta de puestos de trabajo, con sus exigencias de formación y experiencia, y las características de la oferta.

### **Costes laborales extra salariales**

Además de la regulación del salario mínimo y de la legislación del despido, hay numerosas contribuciones sociales obligatorias que también afectan a la oferta de trabajo en el sector privado formal.

En el sector industrial formal privado, por ejemplo, además de los impuestos sobre los ingresos, los costes laborales extra salariales representan el 24% del total de los costes de la mano de obra. Para cada trabajador en el sector formal privado, hay una diferencia sustancial entre el salario bruto y el ingreso neto. De acuerdo al modelo regulador corriente, los empleadores pagan alrededor de 18,6% del salario bruto a la Seguridad Social (CNSS) para las contribuciones de las pensiones y otras coberturas sociales. Hay también un 1,6% del impuesto obligatorio sobre la importe total del salario para cada empresa, exclusivamente para contribuir a la financiación del

presupuesto del sistema de enseñanza y formación pública. Además, el empleador es responsable por la seguridad de sus trabajadores, -accidente laboral y enfermedades profesionales-, y tiene que suscribir un seguro específico para cubrir estos riesgos. Los costes se encuentran entre 1 y 3% del salario total del trabajador. Además, el sector formal privado frecuentemente ofrece cobertura médica a sus trabajadores, ya que la misma no es ofrecida por el sistema público de la Seguridad Social. Los costes del sistema privado de asistencia de la salud van desde el 2 al 4 % del salario total. Finalmente, el plan de retiro obligatorio provisto por la Seguridad Social ha llevado a muchas empresas a suscribir planes de pensiones adicionales para sus trabajadores. En general el coste de estos planes compensatorios es alrededor del 12% del salario. Normalmente los costes de la sanidad y los planes de retiro o pensiones son repartidos sobre una base igual para el empleador y el asalariado.

El CNSS (Seguridad Social marroquí) no proporciona ninguna prestación por desempleo. Como en muchos países en desarrollo no existen estas prestaciones por desempleo. Reemplazando las regulaciones coercitivas de despido como los onerosos impuestos al trabajo por un esquema de beneficios para los desempleados podría ser un camino para mejorar el funcionamiento del mercado laboral urbano.

### **Sindicatos**

Marruecos tiene tres sindicatos con representación nacional.<sup>8</sup> Ellos tienen mucho de su poder debido a las estrechas relaciones con los partidos políticos, una herencia de su intensa participación en el combate por la independencia. Los sindicatos son muy activos y su poder negociador es grande en el sector público y en sector formal privado. En particular, ellos juegan un papel activo reforzando los convenios colectivos en sectores específicos como la banca, el transporte, como en el corpus de las normas laborales en la administración y en las empresas públicas. Esta acción colectiva crea una situación dual donde los trabajadores, en cualquiera de los sectores sindicalizados,

---

<sup>8</sup> Los sindicatos en Marruecos son los siguientes: Unión Marroquí del Trabajo (U.M.T.), Unión General de los Trabajadores de Marruecos (U.G.T.M.), la Confederación Democrática del Trabajo (C.D.T.), Unión Nacional de Trabajadores Marroquíes (U.N.T.M.), Unión de Sindicatos Populares (U.S.P.), Fuerzas Obreras Marroquíes (F.O.M), Unión de Sindicatos de los Trabajadores Libres (U.S.T.L), Sindicato Nacional Popular (S.N.P.), Unión de Trabajadores Marroquíes (U.T.M.) y la Unión de Sindicatos Democráticos (U.S.D.). Los sindicatos de indole nacional aquí referidos son los tres primeros de esta lista.

son protegidos mientras que los otros sectores están sujetos a las fuerzas del mercado. Los sindicatos también contribuyen al reforzamiento de las regulaciones del despido y del salario mínimo, como se ha señalado anteriormente. En 2001, los sindicatos eran capaces de negociar un incremento del 10% del salario mínimo y un significativo aumento de las remuneraciones en el sector público, a pesar de la baja inflación y las restricciones presupuestarias. Ellos han impedido durante muchos años la adopción de un nuevo código de trabajo, debido a las visiones divergentes con los empleadores privados sobre la flexibilidad de los contratos laborales.

### **Flexibilidad salarial**

Muchos de los factores institucionales revisados anteriormente (la mayoría sobre la regulación del salario mínimo, regulaciones de los despidos, y los sindicatos con su gran poder de negociación) pueden impedir la flexibilidad del salario real en Marruecos. A pesar de que no hay datos contrastados de la evolución de los salarios reales de los distintos sectores, sí hay informes sectoriales que indican que los salarios reales son algo más flexibles en el mercado laboral urbano. Por ejemplo, entre 1980 y 1987, datos de la Seguridad Social (CNSS) han enseñado que la media del salario real en el sector privado formal decreció un 10%. También ha descendido sustancialmente en la industria y en el sector público entre 1980 y 1986. En el período 1985-89, debido a un rápido crecimiento de los contratos laborales con bajas remuneraciones, los salarios reales cayeron el 2,5% por año en el sector de la manufactura y promovió un rápido crecimiento del empleo. Durante los años 90, la media del salario real se incrementó en el sector industrial público y en privado formal alrededor de 1,2% y 3.1% al año, respectivamente, guiados por varias revisiones en el salario mínimo.

En Marruecos, los salarios nominales tienen a ser parcialmente indexados a los precios. De acuerdo a cálculos econométricos realizados por Mouime (2001), la elasticidad a corto plazo del salario nominal medio al índice de precios al consumidor es de 0,85 en el sector formal.

La presencia de la segmentación en el mercado laboral, un importante aspecto del mercado laboral urbano en Marruecos, la rigidez del salario relativo a través de los segmentos y categorías de habilidad laboral puede explicar la persistencia y extensión del desempleo.

#### ***4.1.6. Migración laboral doméstica e internacional***

Marruecos es uno de los países con mayor tasa de emigración. A partir de los años 50 y especialmente de la década de los 60 mantiene una emigración constante y fluida especialmente hacia Europa. Resumimos en los dos epígrafes siguientes los aspectos más importantes de los dos procesos característicos de los movimientos migratorios en Marruecos: la migración rural-urbana y la migración internacional.

##### **Migración rural-urbana**

Los significativos flujos migratorios de las zonas rurales a las urbanas aumentan la alta presión sobre el mercado laboral urbano. Estimaciones avaladas indican que, cada año, alrededor de 200.000 emigrantes (términos netos) están entrando en las áreas urbanas, equivalente al 40% del cambio en la población urbana. Eso subraya importantes movimientos desde y hacia las ciudades, como en las migraciones internacionales. Entre otros factores, un bajo nivel de productividad y unos débiles resultados del crecimiento en el sector agrario en la última década han contribuido en esta dinámica. Sobre todo, la población rural es fuertemente estable (en números absolutos) mientras que su tasa de crecimiento es alrededor del 2,6%. De hecho, la población urbana, que sigue expandiéndose alrededor del 3% por año supone la mayoría del crecimiento de la población nacional.

##### **Migración Internacional**

Los inmigrantes marroquíes representan un porcentaje importante en el conjunto de los extranjeros residentes en la Unión Europea. Debido a las adversas condiciones económicas domésticas, a la familia numerosa y a los vínculos con la comunidad, los flujos migratorios continuarán siendo importantes tal como lo demuestran los recientes datos de la OCDE. Los datos están disponibles únicamente para países seleccionados y flujos migratorios según estadísticas oficiales de Bélgica, Francia y Holanda, que son

destinos tradicionales para los emigrantes marroquíes. En el período 1990-99, alrededor de 222.000 personas han emigrado a estos países, alrededor de 25.000 de promedio por año. Además, entre 6 y 13% del cambio en la fuerza laboral doméstica los flujos anuales a dichos tres países alivian la presión sobre el mercado laboral doméstico. Además, el gran número de trabajadores en el extranjero se traduce en una gran cantidad de remesas, las cuales representan una gran fracción del PIB y de los ingresos y supone una fuente importante de cambio extranjero.

#### **4.1.7. Restricciones y desafíos**

Las principales restricciones a una correcta dinámica operativa del mercado laboral marroquí, y los desafíos a resolver pueden resumirse de la siguiente manera:

##### **a) La población está aún creciendo rápidamente**

Entre 1982 y 1994 (que corresponde al último censo) la población marroquí creció en 2,03% de promedio anual frente al 2,6% durante el período de 1971-82. Esta reducción es imputable esencialmente a la disminución de la tasa de fertilidad (3,28 niños por mujer en 1994). Sin embargo, las tasas de crecimiento de la población permanece 40% más alto que la media de los países de ingreso medio. Por lo tanto, influido por los efectos resultantes de la tasa de crecimiento natural y de las tendencias de la migración rural, la población urbana se expandió el 27,7% entre 1982-1994. En 2001, se estimaba que el 56% de la población vivía en áreas urbanas. De hecho, el proceso de urbanización del país es una tendencia a largo plazo contribuyendo en el crecimiento de la fuerza laboral.

##### **b) La oferta laboral está creciendo a una tasa sostenida**

En este contexto y considerando la estructura demográfica de la población marroquí, uno de los desafíos principales en los años siguientes será la absorción de un flujo sostenido de trabajadores por el mercado de trabajo urbano. La presión en este mercado es muy intensa cuando la situación en el sector agrícola se ve afectada por la climatología. El sector agrícola es muy dependiente de los avatares de la situación climática, causando una aceleración en las migraciones rurales. Los años de baja producción están asociados a un crecimiento significativo en la fuerza

laboral urbana. En el curso de la última centuria Marruecos ha experimentado, en promedio, un año de sequía cada tres años.

**c) El tamaño potencial de la fuerza laboral es significativa**

Igualmente las mujeres constituyen una importante y potencial fuerza laboral. Debido a razones específicas – la educación, el status social, el coste de la oportunidad asociado a actividades doméstica, etc.- su oferta laboral permanece débil, su nivel de participación debería incrementarse en el futuro. Además, aún en la hipótesis de un crecimiento económico sostenido, una mejora en la percepción individual acerca de las condiciones del mercado laboral, podría contribuir a ampliar la entrada, particularmente de las mujeres en el mercado laboral. Junto a ello ha de tomarse en cuenta la reforma del código de la Mudawana (en proceso) que supondrá mayor autonomía personal de la mujer. Lo cual supondrá más facilidad para el acceso al mercado de trabajo.

**d) El capital humano es débil**

La calidad media, medida por los logros a nivel educacional, de la población activa marroquí permanece baja comparada a países similares. La tasa de analfabetismo nacional es del 57,7% (70% para las mujeres y 44% para los hombres), en las áreas urbanas la población analfabeta es del 48,5%.

Como consecuencia, en el futuro, la población activa crecerá más rápidamente que el conjunto de la población: durante el período de 1996-2020, las proyecciones enseñan que la población debería incrementarse en 1,6% de media anual, contra una estimación conservadora de 2,4% para el total de la fuerza laboral (urbana y rural). Además, durante el último período, la creación de trabajo relacionada esencialmente en las ocupaciones temporales con una baja productividad y actividades de autoempleo. Las tendencias en la fuerza laboral urbana requieren un número significativo de creación de trabajo que, en la ausencia de un crecimiento sostenido, la persistencia de una tasa sustancial de desempleo urbano es altamente probable en el futuro.

Igualmente, la debilidad en los logros educacionales es preocupante, dada la importancia del nivel educacional para el crecimiento económico (como en el caso de los países del Sudeste asiático). Estudios recientes en otros países han mostrado el rol crucial de la acumulación del capital humano en el crecimiento económico: por ejemplo, un análisis de los efectos de varias reformas estructurales llevadas a cabo en 19 países de la región latinoamericana, en el período de 1985-96, revela el papel clave del nivel educativo de la fuerza de trabajo, el cual es uno de los determinantes principales de la productividad. Además, para aumentar la productividad y lograr más altas tasas de crecimiento el nivel educacional de la fuerza laboral marroquí debería aumentar significativamente. Sin embargo, como ha sugerido una reciente contribución, la influencia positiva de la acumulación de capital humano sobre el crecimiento parece estar estrechamente ligada al grado de la apertura hacia fuera de un país.

#### **4.2. La iniciativa empresarial en Marruecos**

Describimos aquí sucintamente como la iniciativa empresarial en Marruecos está basada fundamentalmente en el sector informal y en la familia. La religión tiene también su particular influencia en el desarrollo de la economía.

La economía marroquí se divide claramente entre la economía formal y la economía informal. En la economía formal se encuentran las grandes empresas que pueden hacerse cargo de los impuestos y las importantes trabas administrativas para permanecer en el mercado formal. En cambio la economía informal abarca el resto, especialmente en las pequeñas y medianas empresas tanto en las zonas urbanas como rurales.

Varios analistas estiman que entre el 35% y el 65% de la fuerza de trabajo y del producto nacional bruto se encuentran, en los países del Magreb, en el mercado informal o negro mientras que el asalariado no contribuye más que entre el 15 y el 25%.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Salahdine (1991, 5) señala que varios estudios coinciden en la importancia de la economía informal en el Magreb.

Actualmente y contrariamente a las teorías tradicionales de desarrollo según las cuales la fuerte proporción de pequeñas empresas y el autoempleo son indicadores de pobreza y de fracaso de la economía, la micro empresa y el sector informal juegan un papel esencial en la distribución de las ganancias adaptándose a la expansión y a las perturbaciones bruscas de la economía.

Aún más, la mayoría de las empresas modernas dependen de la presencia de un conjunto de empresas subcontratadas flexibles y dinámicas.

No solamente la economía subterránea o informal sobrevive a la gran industrialización, sino que se impone y se desarrolla asegurando las funciones complementarias a la producción en gran escala. Numerosas son las actividades de construcción, de confección, de acabados, de tejidos, de madera y de artesanado que mantiene relaciones continuas con las empresas manufactureras modernas en el Magreb. Estas relaciones explican la competitividad de las unidades del sector informal, su proximidad y su coste bajo.

Como expresión del género popular, esta economía real se impone de manera difusa y sobresaliente en diferentes sectores de la producción, de la distribución y de las prestaciones de servicios.

Las restricciones reglamentarias, el peso de la administración y la importancia de los procedimientos constituyen manifiestamente los obstáculos mayores a la creación de riquezas determinando los costes de transacción e influyendo considerablemente sobre la vía del cambio en el tiempo.

El ambiente institucional y la burocracia administrativa aparecen como los obstáculos mayores a la eclosión de pequeñas empresas formales pues los emprendedores populares proceden en comparación explícita o implícita de costes y ventajas entre lo informal y lo formal. A menudo ellos optan por lo informal ya que no pueden ni soportar los costes de la formalidad ni respetar la multiplicidad y la complejidad de las

normas administrativas así como las exigencias excesivas que se desprenden de las disposiciones legales.

Por otra parte, el pasaje de la informalidad al sector formal, como lo enseñan los estudios, se realiza a partir del momento donde el coste de la formalidad se convierte en soportable en relación a las ventajas y beneficios. Esta transición se instaura por los mecanismos de financiación y las exigencias legales en materia de acceso a los recursos de aprovisionamiento y las ventajas fiscales.

#### ***4.2.1. La importancia de la Empresa familiar en el desarrollo del autoempleo***

Si el componente islámico no ha sido mencionado en los estudios económicos del Magreb no debe ser olvidado. Se trata de sociedades magrebíes e islámicas. Debemos evitar una confusión: en las sociedades magrebíes la religión es la religión del Estado (de la nación) pero todo el Estado no está en la religión. La religión inspira las instituciones (por ejemplo, la semana está dividida según el Islam, el viernes por la tarde no se trabaja, las horas de oración se detiene la actividad económica, el mes de Ramadán organiza la sociedad de otra manera, etc.) que estructuran la sociedad global. La religión tiene un peso histórico que se impone y no es cuestión de negar los valores fundamentales de la que es portadora. Pero también de manera igualmente indisociable, las otras instituciones socialmente útiles pueden tener una influencia decisiva sobre las organizaciones cuyas raíces, son también históricas (es el caso de la organización familiar de las pequeñas empresas) y que hacen parte integrante del desarrollo de las sociedades.

La realidad económica del Magreb revela que la familia está en el corazón de la organización de la producción privada: ella es el pivote de las pequeñas empresas. La religión y el Estado la reconocen como la célula de base de la sociedad.

En cuanto a Marruecos, no es improbable que el límite de las reformas emprendidas en el sector informal y de los PMI (a pesar de los códigos de inversión de 1983-89) “suponga un cierto inmovilismo social” en el que la familia es el pivote notable en la

pequeña industria (Salahdine (1991, 190). La importancia de la familia en el sentido extenso, incorporando parientes segundos y lejanos.

La apreciación de la eficiencia y de la participación de la familia en la producción está en parte ligada a sus costes de funcionamiento (que son ellas de corolario de su tamaño): la empresa familiar en el Magreb es esencialmente pequeña y las informaciones estadísticas de que se disponen nos muestran los criterios de talla, de tamaño, que nos permiten situarla y seguirla en su evolución: los criterios son: menos de 20 asalariados, a veces de 0 a 4 asalariados y menos de 9 en otras evaluaciones.

En Marruecos, sin ninguna duda las empresas basadas en la organización familiar son las más numerosas y antiguas; las no-declaradas agregan todavía un número desconocido. Las ramas representadas son múltiples: los pequeños confeccionistas de ropa y de piel, los carpinteros, fabricante de hierro forjado o de material agrícola y también constructores de viviendas y fabricantes de harina... Hay pequeñas empresas que tienen un ingenio en la imitación (en el cuero por ejemplo) y que pueden soportar la concurrencia de la gran industria gracias a una gestión de costes bajos de la mano de obra basada a menudo en aprendices. Sin embargo, la empresa está como no declarada y sorteja los impedimentos legales gracias a la debilidad de la patente. Otros pequeños empresarios metidos en actividades de innovación (de material agrícola pequeño) descansan sobre una mano de obra muy cualificada, en una actividad no concurrente de la industria y responden a un demanda que no sería satisfecha sin su intervención.

También ocurre con aquellos pequeños agricultores de zonas donde no pueden acceder a un equipo perfeccionado. Su dinámica cumple una función necesaria en la economía marroquí. Otras organizaciones son marcadas por un verdadero proceso industrial con un alto grado de mecanización y una mano de obra instruida (en el sector de la curtiduría y del calzado en Fez). Hay también empresas familiares que se organizan en grupos profesionales o en cooperativas y exceden el estado artesanal (los harineros de Fez) o se ponen bajo la tutela de un gran comerciante. La extrema diversidad y heterogeneidad de las situaciones imposibilitan toda tentativa de generalización en la

apreciación de las evoluciones. Por lo tanto muchas empresas familiares parecen estar ya en un camino casi industrial.

En Marruecos, no se conoce la participación real de las pequeñas empresas en la creación de empleo, pero las estimaciones – las del Plan de orientación para el desarrollo económico y social 1988-92 revelan que el sector artesanal (o la empresa familiar y la más extensa) absorbería lo mismo que la industria manufacturera.

#### ***4.2.2. Las restricciones institucionales***

A pesar de su flexibilidad sobresaliente y su participación real en la producción y en el empleo, la pequeña empresa familiar no tiene siempre un proceso asegurado en la producción. Las pequeñas empresas que se crean lo hacen a menudo en un modo no-oficial o semi-clandestino. El paso al gran tamaño, dimensión, no se realiza siempre cuando las condiciones productivas y de rentabilidad podrían hacerle eficiente. Las restricciones organizacionales e institucionales pesan sobre la pequeña empresa. En Marruecos se detecta que es el ambiente institucional inadecuado el que dificulta que las pequeñas empresas del sector no estructurado, no-formal, crezcan y se conviertan al sector formal, estructurado, cuando ellas presentan una progresión notable de sus actividades. Sería también entre algunos pequeños productores (aquellos de material agrícola y de ciclomotores). La rigidez en las normas para las empresas o de beneficios en las compras de herramientas y bienes de equipamiento importado es favorecido pero a aquellas empresas que pueden tener inversiones de equipo de producción por un valor mínimo de 100.000Dh, (10.000 euros) libre de impuestos. Con lo cual las empresas medianas y pequeñas como las familiares no pueden acceder a este tipo de beneficios. Sin embargo, son ellas las que más crean empleo.

#### ***4.3. Inmigración y autoempleo en España***

Es de sumo interés, en cuanto a la determinación de las inquietudes emprendedoras de la inmigración en España, comparar el autoempleo de la población nacional y la población de origen extranjero. Este interés es común a todas las economías receptoras de flujos inmigratorios, dado el importante impacto que este tipo de actitudes tiene para

el entramado socio-económico y por sus directas implicaciones en el grado de mayor o menor integración de las comunidades inmigrantes en los países de acogida.

El panorama internacional, en este sentido, proporciona datos y tendencias de sumo interés para el caso español. En Estados Unidos existe el CIS (Center for Immigration Studies), que realiza estudios específicos sobre el espíritu emprendedor y la creación de empresas por parte de colectivos de inmigrantes, según las áreas geográficas de origen. De los estudios realizados por este Centro se desprende que la tasa de autoempleo de la población inmigrante es, con un 11%, muy cercana a la de la población autóctona.

En la Unión Europea, hay experiencias diversas pero todas ellas indicativas de la trascendencia de este tema. En Gran Bretaña, donde existe una pujante actividad empresarial por parte de colectivos no nativos, destaca la actitud emprendedora de los nuevos residentes de origen asiático en relación a otros orígenes. Un estudio publicado por el Banco de Inglaterra en 1999, indicaba no obstante que los emprendedores de origen foráneo tenían importantes dificultades para acceder a las vías financieras tradicionales. En Suecia y Dinamarca, recientes estudios muestran que la inquietud emprendedora de la población de origen extranjero tiene más que ver con la supervivencia vital que con la vocación real de crear una empresa, sobre todo en los colectivos inmigrantes no occidentales.

En España, según datos del año 2002, se aprecia un notable aumento de la población de origen extranjero y que contribuye importantemente al mercado laboral: 963 000 cotizantes a la Seguridad Social. Ello también genera un importante yacimiento de emprendedores, ya que aproximadamente 100 000 trabajadores autónomos no han nacido en España. La importancia de estas nuevas realidades se confirma por las tendencias que el INR proyecta para el año 2010: 4 millones de extranjeros residirán en España al finalizar la primera década del siglo XXI.

Existen ya en España estudios comparativos de las tasas de autoempleo, diferenciando la población nacional de la población de origen extranjero. De ellos se extrae que la tasa de autoempleo total español es de 6,55 autónomos por cada 100 habitantes, la tasa

de autoempleo de la población nacional es de 6,54 por cada 100 habitantes y que la correspondiente a la población de origen extranjero es de 6,89.

La desagregación de dichos datos por CC. AA., según un estudio realizado por el Centro Andaluz de Emprendedores, perteneciente a la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de la Junta de Andalucía, permite extraer importantes conclusiones:

- las regiones turísticas (Andalucía, Baleares, Canarias, Comunidad Valenciana), son las áreas de mayor autoempleo de origen extranjero.
- las regiones fronterizas (Extremadura, Galicia, país Vasco, Ceuta y Melilla), registran una importante implantación de empresarios extranjeros.
- en las regiones con fuerte peso del sector primario (Murcia, Navarra, La Rioja), la población de origen extranjero busca trabajo por cuenta ajena.
- las grandes zonas urbanas, como Madrid y Barcelona, atraen población inmigrante que desea trabajar o busca trabajo por cuenta ajena, primordialmente en el sector servicios. El autoempleo de origen extranjero en estas dos provincias está por debajo del 5%.
- Otras regiones, tales como Aragón, Asturias, Castilla y León, Castilla La Mancha y Cantabria, muestran un claro predominio del autoempleo nacional.

Es de destacar, si analizamos los datos por provincias, que el autoempleo de origen inmigrante supera el 10% por cada 100 habitantes de origen extranjero, muy por encima de las medias señaladas anteriormente, en las siguientes provincias:

Tenerife	15,28%
Guipúzcoa	14,90%
Baleares	13,90%
Málaga	13,49%
Badajoz	12,59%
Las Palmas	11,42%
Alicante	11,16%

Por su parte, el autoempleo de la población de origen inmigrante es particularmente bajo en provincias con una importante actividad agrícola:

Almería	3,58%
Jaén	3,67%
Albacete	3,00%
Lérida	3,17%
Murcia	2,72%
La Rioja	2,78%

Lo datos anteriores permitirían concluir que los emprendedores de origen inmigrante se instalan preferentemente en provincias y regiones con fuerte actividad turística o están próximas a las fronteras. Por otro lado, las provincias y regiones de gran actividad agrícola y las grandes ciudades, como Madrid y Barcelona, atraen inmigrantes que optan por el trabajo asalariado, por cuenta ajena. Y, finalmente, las zonas menos dinámicas demográficamente hablando, no constituyen polos de atracción para los inmigrantes emprendedores.

Como un dato de sumo interés, pero poco estudiado en España aunque sí en los países sajones, en estos países se han detectado las mayores capacidades emprendedoras en los inmigrantes de origen asiático. Un ejemplo a estudiar sería la inmigración india en las Islas Canarias. Y, por otra parte, los países escandinavos diferencian entre “emprendedores por oportunidad” y “emprendedores por necesidad”: esto lleva aparejado una fuerte correlación entre el origen étnico y la solvencia del proyecto empresarial. Existen colectivos de inmigrantes que se ven obligados a ser emprendedores como estrategia de supervivencia dada su difícil inserción en el mercado laboral reglado.

## **5. ANÁLISIS DE LOS PROCESOS PARA LA GENERACIÓN DE AUTOEMPLEO POR LOS MARROQUÍES EN ESPAÑA**

En este apartado procederemos al análisis de los procesos para la generación de autoempleo destacándose la descripción de los factores facilitadores, los obstáculos y necesidades, las posibilidades futuras de esta actividad en la comunidad marroquí y la capacidad de sostenibilidad futura.

### **5.1. Factores facilitadores en la generación de autoempleo**

#### **La función de las redes sociales marroquíes en el autoempleo**

Como se ha señalado anteriormente, las redes sociales cumplen una función relevante en la economía étnica de las comunidades inmigrantes y minorías étnicas. En nuestro caso, tres rasgos caracterizan a las redes sociales marroquíes y que tienen incidencia en la generación de autoempleo: el parentesco, la división sexual y de género y el origen étnico interno dentro de la propia diversidad de Marruecos.

Uno de los rasgos más característicos de las redes sociales marroquíes es la relevancia que tiene el parentesco en la organización interna de éstas. En efecto, al igual que en Marruecos en España las redes se basan mucho en las relaciones de familias extensas. De manera que hay zonas en nuestro país donde residen más de 100 personas pertenecientes a una misma familia. Recordemos que el sistema de parentesco suele ser patrilineal, es decir, que una misma familia puede estar referida a una sola línea paterna. Por ejemplo, pueden ser varios hermanos de un mismo padre que han traído a sus respectivas familias. El soporte social y económico que puede proporcionar esta pequeña red familiar a la hora del empleo y de la creación de autoempleo es muy significativo. En principio se recurre primero al entorno familiar más inmediato, la familia nuclear, para solucionar los problemas luego a la familia más extensa, hermanos, tíos, primos, etc.

La división de género y sexual cruzada con el parentesco atraviesa transversalmente la naturaleza de las redes marroquíes. Dado que el hombre es el que domina el espacio público en Marruecos también lo hace en las redes sociales originales. La mujer ejerciendo un papel importante en la familia, sin embargo, en el espacio público que supone las redes sociales queda en un segundo plano. No obstante ello, podemos determinar ámbitos de las redes sociales donde se entrecruzan y entrelazan las redes: los sitios públicos, calle, plaza, tiendas, mezquitas, bares, restaurantes, locutorios, asociaciones religiosas y culturales propias, etc., están dominados por el factor masculino. En cambio dentro de las viviendas, en las relaciones familiares y en la organización familiar es donde la mujer adquiere un verdadero protagonismo.

Las redes de los inmigrantes marroquíes en España están caracterizadas por las zonas de procedencia. Así por ejemplo, en Murcia los marroquíes de Oujda, procedentes del noroeste de Marruecos, conforman una vasta red ocupada en las tareas agrarias. Los rifeños se concentran en la provincia de Barcelona y Madrid. Estas redes también confluyen en el autoempleo creándose redes sub-étnicas que dominan determinados negocios: por ejemplo, suele haber varias carnicerías y cafeterías regentadas por rifeños en Madrid. De la misma manera locutorios y tiendas halal en Murcia son llevados por los procedentes de Oujda. Las redes también están conformadas de acuerdo al carácter étnico-cultural de origen: se puede hablar de redes bereberes rifeñas, redes bereberes, donde se cruzan bereberes de las tres regiones de habla bereber en Marruecos y redes más dominados por el carácter árabe.

### **¿En qué ayudan las redes sociales marroquíes en el autoempleo?**

En primer lugar, las redes sociales marroquíes en España posibilitan ganar y fidelizar la clientela. De acuerdo a lo descrito la familia, en sentido extenso, proporciona la extensión de la red social a la hora de ganar clientela. Los métodos utilizados de publicidad por parte de los marroquíes en cuanto a negocios propios tales como carnicerías, tiendas halal, bares, es el consabido boca a boca. No hay publicidad en la radio ni en la televisión o en medios de prensa escrita. Entonces, el recurso de la información es el de que otro marroquí, pariente o conocido te pueda dar a conocer dónde puede comprar tal alimento o donde puede ir a tomar un café con sus

compatriotas. Por eso la red familiar te permite ganar una primera clientela y garantizarla. Muchas veces el pariente que vive en Marruecos y piensa emigrar sabe que tiene un hermano, primo o tío, o amigo de fulano de tal que le puede ayudar cuando se venga. Es más, quizás, en la primera etapa le puede dar provisionalmente un trabajo en su negocio hasta que se independice. Este es el segundo servicio que le puede proporcionar al empleador marroquí su red. La presencia de familiares en los negocios le permite tener la tranquilidad de que no le van a estafar y le ayuda a abaratar los costes salariales. Estos suelen ser los gastos más importantes que tiene una empresa. Entonces, puede llegar a un acuerdo con su pariente para que le atienda el negocio por un salario flexible que puede depender de cómo vaya el negocio.

Y en tercer lugar, un aspecto importantísimo para todo negociante es tener información actualizada y fiable. Dicha información puede ser desde cómo y dónde se pueden conseguir más baratos los productos que traen de Marruecos, la forma de gestionar el transporte de la mercadería, dónde conseguir los permisos oportunos, etc. Y para los clientes la información pertinente de en cuáles tiendas puede conseguir el producto que quiere, en cuáles está más barato, etc.

### **Religión y autoempleo**

La organización social en función de la religión determina, en el colectivo marroquí, una serie de necesidades que deben ser cubiertas en un país extraño al suyo. Esto influye en la generación de la economía étnica marroquí. Para bien porque la demanda específica de carácter religioso origina una oferta muy delimitada creando un mercado muy concreto. Para mal porque esta situación puede ocasionar que se concentren en determinados tipos de negocios y de clientela reduciendo el mercado potencial. El dirigirse sólo a la comunidad magrebí de religión musulmana supone un mercado limitado, quizás ronde poco más de 500.000 potenciales clientes. En cambio, abrirse a todo el mercado español supone un crecimiento significativo.

En el caso de la comunidad marroquí en España a diferencia de otras comunidades étnicas se observa la influencia de la religión en la concepción de la generación de autoempleo, como en la concepción de empleo en general. Es llamativo que, como

señala C. Bernard (Salahdine,1991, 186), el componente islámico no ha sido mencionado en los estudios económicos del Magreb. Esta es una de las características de los análisis económicos que se hacen al margen de las estructuras sociales y culturales existentes en los distintos países. En este sentido siguiendo a Shils y Parsons hacemos hincapié de cara a nuestro estudio en la dimensión cultural del análisis religioso, en particular de la religión islámica. Por eso describimos a la religión como sistema cultural definida por Geertz (1988) como *“un sistema de símbolos que obra para establecer vigorosos, penetrantes y duraderos estados anímicos y motivaciones en los hombres formulando concepciones de un orden general de existencia y revistiendo estas concepciones con una aureola de efectividad tal que los estados anímicos y motivaciones parezcan de un realismo único.*

En el caso de Marruecos toda la cosmovisión nacional está referida a la religión musulmana. El ethos del pueblo marroquí está teñido por la experiencia religiosa del Islam. También lo es la vida económica. Por ejemplo, el mes de Ramadán, mes del ayuno, toda la actividad económica está “dirigida”: así los horarios de apertura de los comercios se adaptan a los horarios del rezo y el ayuno. Abren más tarde y cierran más tarde. Hay mucha actividad comercial derivada del cumplimiento del ayuno. A partir de la caída del sol la vida social se reanima fuertemente, especialmente en los hogares que celebran el final del ayuno diario, hacen comidas más fuertes, se reza hasta el amanecer haciéndose más hincapié en su respeto. En el análisis de los grupos de discusión se desprende un lenguaje y una cosmovisión muy centrada en la experiencia religiosa independientemente de las zonas de procedencia y del origen étnico. La presencia de la religión, en este caso del Islam, favorece la creación de un mercado en torno a unos productos concretos que deben ser manipulados de acuerdo a unas normas religiosas establecidas de antemano. El fiel musulmán entonces tiene que tener garantías de que ese producto, carne de cordero, por ejemplo, ha sido tratado de acuerdo a dichas normas, son los alimentos halal (permitidos) a diferencia de los haram (prohibidos) como el consumo de cerdo.

En España se constata que la identidad religiosa en los marroquíes es un factor que ejerce una influencia favorable a la hora de la creación de autoempleo. Porque tener un

negocio les posibilita realizar sus oraciones sin limitaciones o condiciones laborales, sin perder salario, salvo que se venda menos. La clientela que accede a sus negocios tipos carnicería, peluquería, etc., por lo general pertenecen a la propia comunidad y participa también de las mismas creencias religiosas. Éstos respetarán más fácilmente los horarios que pongan sus compatriotas en los negocios.

### **Concepción del Estado marroquí y autoempleo**

Los marroquíes provienen de un Estado, que como señala Pascon, les empuja a depender del Estado porque el Makhzen (el poder regio tradicional y central) ha pretendido monopolizar todo el poder y lograr una aceptación total de la omnipotencia del Estado. Este fenómeno lo había deseado el protectorado (el español como el francés) y lo ha logrado. *“Nada escapa en principio al Estado (lo cual es contradictorio con la afirmación del liberalismo). No se trata de tener en cuenta los textos de las leyes sino de las prácticas vividas, al nivel del caíd y de la administración local. La administración hace conocer su vocación de querer reglar todo o al menos de conocer todo”.* (Pascon, 1980, 24)

Por haber luchado durante numerosos siglos contra el tribalismo, por haber concebido la vida política como un sistema jerárquico, el Estado ha rebajado al ciudadano al nivel de mero ejecutor. Por lo tanto, cada campesino se considera como descargado de toda responsabilidad, de cualquier iniciativa y proyecta sobre la administración el conjunto de sus problemas y las más pequeñas de sus necesidades. Nos podemos preguntar si esto no evolucionará hacia una funcionarización total. De acuerdo a esa idea de funcionarización general el modelo para muchos campesinos, gran parte de los cuales han emigrado a las grandes ciudades marroquíes, el ideal tipo es el de una “nación funcionaria” según la cual todo el mundo ejecutaría las órdenes. En contrapartida los ciudadanos tendrían una total seguridad material desprovista de toda autonomía. El Papá Estado todo lo hace. Y no estamos hablando del Estado de Bienestar Social. De hecho la mayoría de la gente instruida, los técnicos, ingenieros, incluso aquellos que trabajan en lo “privado” trabajan por y para el Estado. Por lo tanto, la ilusión del marroquí es conseguir un empleo público seguro que se proyecta también en España en la pretensión de conseguir un empleo, a trabajar por cuenta ajena en el sector privado

que es al cual pueden acceder. En un principio no hay un interés manifiesto por acceder a empleos públicos porque hasta que no consigan la nacionalidad española no pueden optar a estos puestos.

Sin embargo, la realidad marroquí en las últimas décadas ha ido rompiendo con la concepción señalada anteriormente. La población rural que se ha desplazado a las ciudades ha tenido mucha dificultad para encontrar trabajo. Entonces, dicha realidad los ha empujado a crear negocios, la mayoría pequeños. Quizás, por esa razón tienen un trasfondo cultural ligado a la creación de autoempleo en el sector informal. La han experimentado como una posibilidad para salir adelante, sino la única. Pero, al mismo tiempo la mentalidad del Estado omnipresente que debe hacer cargo de todo está también presente en los marroquíes en España. Se ha constatado un grado excesivo de exigencia y de reivindicación hacia el Estado español en los grupos de discusión, cosa que suelen carecer otras colectividades inmigrantes. En la misma línea se observa que los marroquíes suelen ser muy críticos con los españoles pero no en la misma medida con ellos mismos. Según se desprende del discurso de los grupos de discusión *“No se percibe en el discurso ninguna señal de autocrítica o de cierta introspección sobre la parte que les correspondería en este proceso. Se percibe una actitud altamente demandante, en general, poco humilde a pesar de una aparente aceptación resignada de la realidad.”*

### **La valoración social positiva por parte de la comunidad marroquí hacia los empresarios marroquíes.**

En general en la comunidad marroquí existe una valoración social positiva hacia los empresarios compatriotas en España de la misma manera que se constata en Marruecos hacia aquellos que tienen sus negocios allí. En el fondo es el reconocimiento al éxito de éstos.

En nuestro caso la experiencia adquirida en el país de origen le ayudaría a materializar el autoempleo, una alternativa de empleo altamente valorada entre estos inmigrantes, según se desprende del discurso analizado de los grupos de discusión, aunque es difícil de alcanzar. “Uno que tiene experiencia en el dominio del comercio no tendrá ningún

problema, como en mi caso. Tenía una tienda en Marruecos y he montado aquí un negocio y estoy pensando montar otro...”

De hecho los empresarios suelen tener bastante ascendiente sobre sus paisanos y ejercen influencia sobre éstos. De la misma manera que suelen recurrir a menudo a los empresarios para ayudarles en distintas situaciones, en especial en la primera etapa de asentamiento. Sin lugar a dudas hay una solidaridad a flor de piel que está motivada en gran medida por la religión.

Paradójicamente se vive el autoempleo como un retorno de la dignidad embargada al empleado por su empleador español. Decimos paradójicamente porque parece que se prefiere tener un negocio que exija mucha más dedicación y tiempo, que un empleo con un horario determinado y sin preocupación por la marcha del negocio. En cambio consideran que al estar autoempleado al marroquí se le devuelve el derecho a disponer de su vida de acuerdo a su religión y su pertenencia grupal en cuanto persona. Al marroquí le preocupa más organizar la vida en torno a sus principios religiosos y culturales que ordenarla en función de las actividades profesionales y de la actividad económica. En consecuencia reivindican las costumbres y pautas culturales de su país para que se lleven a cabo en España. *“Cuando vienes a España la cultura es otra y para el marroquí lo primero es su religión y su familia... es importante poder visitar a la familia en Marruecos y nosotros queremos ir al Ramadán...”*

Sin embargo, hay matices dentro de los grupos originarios de Marruecos. En el caso de los rifeños, se reivindica la necesidad de autoempleo desde el reconocimiento del derecho a la diferencia cultural y étnica. Quizás el acento lo ponen en este aspecto étnico que consideran más central para ellos que el de la diferencia religiosa.

## **5.2. Obstáculos y necesidades más relevantes**

### **Dificultades tradicionales de la comunidad marroquí para obtener la estabilidad legal**

Los marroquíes en su país tienden a crear autoempleo pero en el sector informal. Que como hemos visto anteriormente dada la rigidez administrativa el paso al sector formal de parte de esta economía es muy limitado. Este obstáculo en Marruecos se traduce en España en varias dificultades: estabilidad laboral, estabilidad económica, capacidad de ahorro, conocimiento de los requisitos para establecer su propio negocio, la desconfianza hacia el gestor español, que no pertenezca a su propia comunidad o grupo familiar.

Con lo cual en nuestro país la dificultad no está en pasar del sector informal al formal sino de poder crear propiamente un negocio, es decir, consiste en la dificultad en el paso previo.

Los marroquíes que vienen de zonas rurales, aunque no solamente ellos, mantienen la pauta cultural de crear actividad autoempleada en el sector informal y a escala muy pequeña, como lo hacían allí. Los productos que cosechaban en su terreno luego lo vendían en el mercado o en la calle, o a los comercios aunque no se facturara a la hora de pagar impuestos. Es decir, siguen como allí escapando al fisco.

La concepción del Estado marroquí proyectada al Estado español, lo que esperan los marroquíes del Estado español, junto a los vicios colonialistas, llevan al marroquí a considerar que el Estado español debe atender sus necesidades; por eso esa actitud de exigir, exigir al estado y a los españoles, pero descargarse ellos de toda culpa o responsabilidad.

## **Las restricciones del mercado de trabajo al desarrollo laboral de los marroquíes:**

### *- Discriminación laboral*

La situación de discriminación laboral lleva a que los marroquíes con muy buen nivel formativo, universitarios, tengan un tope en la progresión profesional que no pueden superar. Al menos se desprende de su discurso una percepción bastante acentuada de discriminación socio-laboral. Por ejemplo, les es muy difícil conseguir trabajos más allá de los servicios a la comunidad como mediadores sociales, o a dedicarse a dar clases particulares o en centros de estudios. Les cuesta mucho conseguir puestos de trabajo que supongan competencia con los españoles o estar por encima de ellos: por ejemplo, liderando un equipo de trabajo; en la construcción es muy visible el freno que sufren para acceder a puestos de cierta responsabilidad. A veces son los mismos compañeros de trabajo que rechazan el ascenso del compañero marroquí. Esto mismo puede empujarles a crear sus propias empresas como han hecho otros colectivos desde el principio tales como el colectivo peruano o el polaco. En consecuencia para esta gente una salida honrosa a su situación es la de crear autoempleo donde puedan sentirse socialmente más recompensados que estar a cuenta ajena en un empleo de menor categoría académica.

La competencia por los trabajos y especialmente por los nichos laborales con los ecuatorianos que se ofrecen por salarios más bajos se ha incrementado y les influye negativamente en la estabilidad laboral y a la baja en el salario. Hay zonas, como Lorca, Totana, que la competencia es tan evidente que se ha llegado al enfrentamiento violento entre ambas comunidades.

Desde 11 de septiembre de 2002 y especialmente desde el 11 de Marzo del presente año la comunidad marroquí está sufriendo una creciente discriminación, en parte por el miedo al islamismo radical que la población proyecta sobre ellos, que se hace sentir en el aumento de la dificultad para el acceso al trabajo y en el acceso a la vivienda. La dificultad del alquiler de la vivienda o local influye negativamente en la creación de autoempleo dado que les ponen trabas para alquilar un local para instalar un negocio.

*- Mujer marroquí, empleo y autoempleo.*

Se observa en los registros de la Seguridad Social española que el acceso al empleo por parte de la mujer marroquí en España es bajísimo, sólo el 16% en 2003. Y que ésta es una constante porque diez años atrás, 1993, era el 15% de las mujeres marroquíes. De la misma manera ha de observarse que las mujeres creadoras de autoempleo, empresarias es insignificante, tanto que no se conoce casos de éstos. ¿Cuál es la razón de que en ambos casos la mujer no pueda acceder al trabajo o lo tiene muy difícil?

Debemos empezar primero por señalar que la legislación musulmana ha puesto tradicionalmente grandes trabas a la emancipación de la mujer. En Marruecos la legislación aplicada de la Sharia, ley que rige la vida de los musulmanes, se ha desarrollado a través del código de la Mudawana, o estatuto personal por la cual se rige en gran medida la vida de la mujer. Ésta ha sido aprobada por el Parlamento marroquí. En los últimos diez años el código de la Mudawana ha sufrido importantes modificaciones. Las más recientes aún están en vía de realización. Por esa razón no vamos a referirnos a esas modificaciones últimas. No obstante ello, señalamos aquí los aspectos más sustanciales que han afectado a la vida de la mujer marroquí. Legalmente la mujer está bajo la tutela de su padres hasta que se case. Si es huérfana de padre es el hermano mayor quien asume la tutela. Cuando ella se casa la tutela pasa al marido.

Con respecto a la herencia la mujer dispone de la mitad de la que reciben sus hermanos varones, salvo que haya un acuerdo familiar privado que decida incrementar en algo dicha herencia. Esa tradicional dependencia del hombre ha hecho que la mujer tenga cercenada su capacidad de autonomía en el ámbito laboral, además de en otros. Sin embargo, la sociedad marroquí ha ido evolucionando en este aspecto, especialmente en las zonas urbanas. Ahora existe una sensibilidad mayor por parte de la Administración y de las nuevas generaciones urbanas que estimulan la incorporación de la mujer al mercado laboral. Las capas sociales más altas de las zonas urbanas promueven este movimiento. Por el contrario quienes han emigrado o provienen de zonas rurales de las zonas urbanas más depauperadas donde no han adquirido todavía esa mentalidad. Este hecho incide todavía en la reticente incorporación de la mujer en el mercado laboral español. Este dato se ve corroborado porque la tasa de empleo de la mujer marroquí en

España está en torno al 16%, seis puntos menos que la tasa de empleo de la mujer marroquí en las zonas urbanas de su país de origen (22%).

Específicamente las dificultades de la mujer marroquí para generar autoempleo se inscriben en esta particular dinámica y que se expresan en la necesidad de obtener autorización del marido y de disponer de un capital que provenga lógicamente de la herencia de su familia paterna. Se añade a ello que las mujeres que provienen de esas zonas rurales o urbanas depauperadas presentan un grado de alfabetización bajísimo.

En consecuencia, la incorporación de la mujer al mercado de trabajo y al autoempleo en España dependerá de cómo evolucione la legislación y costumbre musulmana en Marruecos y de como la asuma la comunidad marroquí residente en España.

### **5.3. Percepción de las posibilidades futuras**

El grueso de la inmigración marroquí en los comienzos, finales de los años 60 y principios de los 70, estaba constituida por personas que venían de las zonas rurales del Norte, zona del antiguo Protectorado español, con escasísima formación, sino nula, y con gran riesgo de exclusión social. Este primer grupo se instaló en zonas rurales españolas para realizar trabajos de muy baja cualificación laboral. Al mismo tiempo algunos estudiantes de la clase media-alta de la zona norte marroquí emigraron para estudiar en las universidades españolas. Algunos de ellos se quedaron posteriormente y accedieron a empleos relativamente bien cualificados o pusieron sus negocios. Estos han sido los primeros pioneros en la creación de autoempleo marroquí. Pero para la gran mayoría era impensable acceder a la creación de autoempleo relevante salvo pequeños negocios que ponían para atender las necesidades de estos primeros grupos marroquíes tales como bares, carnicerías, etc. Sin embargo, parece ser que en la década de los 90, cuando la comunidad marroquí comienza a tener un mayor asentamiento en número y en inserción sociolaboral, es cuando empiezan a florecer negocios propios de la economía étnica. El perfil de la migración marroquí cambió y pasó a ser más plural. Aumentó sensiblemente la afluencia de mujeres, algunas de ellas con un proyecto individual ya porque fueran solteras y/o estudiantes; o porque estuvieran divorciadas o

fueran viudas, muchas de las cuales vinieron con sus hijos. También se diversificaron los niveles de formación. Vino gente con mayor preparación académica, procedentes de las zonas urbanas, licenciados que veían que el acceso al mercado de trabajo marroquí les estaba vedado. Y el abanico de provincias y wilayas se amplió a todo Marruecos.

Respecto a la economía estrictamente étnica, en este caso, a la que responde a las necesidades propias del colectivo tiene buenas posibilidades en la medida que ha ido aumentando el número de marroquíes. Pero depende de las zonas donde se concentren. En Madrid, se constata que los marroquíes tienden a establecerse en algunos barrios de Madrid capital pero especialmente se desplazan a ciudades más pequeñas y en particular de la periferia. Por lo cual los negocios de marroquíes que pertenecen estrictamente a la economía étnica tal como hemos definido anteriormente (carnicerías, tiendas halal, etc.) no parece que vayan a tener una gran clientela porque esta comunidad tiende a dispersarse y no dispone masivamente de vehículos propios para desplazarse y adquirir sus productos.

Donde parece tener mayor posibilidad de crecimiento es en aquellos sectores donde los clientes potenciales lo constituye la población en general y donde no hay una gran competencia como puede ser construcción, fontanería, etc., profesiones ligadas a la construcción y a los servicios a la comunidad.

La percepción que tengan los marroquíes de la imagen que tienen los españoles sobre su comunidad marroquí parece ser vital a la hora de la creación de autoempleo. En nuestro caso la imagen que dicen que tienen los españoles sobre ellos es muy negativa. En consecuencia esta imagen negativa les puede desanimar o por el contrario animarles a la hora de la creación de autoempleo. En este caso parece ser que se les desanima a crear autoempleo en el mercado laboral general y por el contrario, lo que parece razonable, les motiva a crear autoempleo étnico. En el autoempleo étnico ellos se encuentran más seguros y menos a merced de los vaivenes políticos, sociales, etc. A partir de marzo de 2004 se constata precisamente un proceso de comunitarización de los marroquíes como defensa ante un ambiente social más hostil. Esto les lleva

organizarse más entre ellos lo que puede desembocar en pérdida de motivación para emprender negocios de carácter más general.

#### **5.4. Sostenibilidad y duración de la actividad empresarial marroquí en España**

La actividad empresarial marroquí en España dependerá de varios factores: de la estabilidad laboral que esta comunidad adquiera, de una mayor capacidad de ahorro, y de la prioridad que la actividad mercantil otorgue a los criterios religiosos. En este momento los signos no son muy esperanzadores en cuanto a una mayor estabilidad laboral. De hecho desde marzo de este año los marroquíes se han encontrado con mayor rechazo social que se detecta en las dificultades de acceso al trabajo, en el aumento de trabas para alquilar una vivienda y mayor conflictividad laboral en sus puestos de trabajo.

También dependerá de la comprensión y aceptación de que en el mundo laboral y de los negocios en España prima la autoridad social sobre la autoridad familiar. Mientras que se muevan en esta segunda concepción las posibilidades de autoempleo tendrán un techo: se moverán dentro de lo que se define como economía étnica. Es decir, que se concentrarán en negocios gestionados por marroquíes con empleados paisanos suyos lo mismo que la clientela. Si pasan a aceptar la autoridad social, al menos al igual que la autoridad familiar, podrán acceder a otros tipos de negocios cubriendo las necesidades de la población en general. Pero con el añadido de que el negocio para los marroquíes no es sólo una fuente de ingresos sino el sitio para la convivencia. Al igual que en Marruecos los lugares públicos son de dominio del hombre. Entonces, salvo raras excepciones las tiendas y negocios les sirven a los hombres marroquíes para encontrarse, para tener noticias y opinar sobre la situación en Marruecos, en España y también para hacer negocios.

Evidentemente también el apoyo de las redes familiares y sociales de origen que han ayudado mucho en la primera etapa de asentamiento de este colectivo en España seguirá desempeñando una labor de apoyo a la actividad empresarial marroquí. Probablemente la posibilidades de supervivencia y duración de la generación de

autoempleo en España dependan más de estas redes sociales que de otras condicionantes.

Los liderazgos se ejercen en los negocios. Aquí se crea la figura del líder emergente que ejerce de intermediario entre la sociedad y el grupo o la comunidad marroquí. El empresario marroquí tiene un ascendiente sobre su colectivo porque se encara de igual a igual con el autóctono y con las fuerzas vivas autóctonas. *“Poder ser el líder, tener el poder del don para traer desde Marruecos su red familiar y su contexto social desarrollando la cooperación, cumpliendo con los mandamientos religiosos y creándose una posición social importante en el grupo de iguales.”*

En la inmigración marroquí se observa una diferencia sustancial entre aquellos que vienen de las zonas rurales y los que vienen de las zonas urbanas. Evidentemente está asociado a que los que vienen de zonas rurales raramente tienen algún nivel de formación. Por esa razón la integración en el mercado laboral es muy pobre y con más razón a la hora de fomentar el autoempleo.

La consolidación del autoempleo depende mucho de la fortaleza de la red familiar y de la versatilidad de este entorno familiar. Pero estamos siempre hablando del entorno masculino. La mujer está en la retaguardia para apoyar a la familia, pero quienes llevan los negocios son los hombres. Al mismo tiempo la incorporación de la mujer en el empleo y en el autoempleo va a estar en función de cómo la legislación marroquí sobre el estatuto personal evolucione y a su vez en la aceptación que tenga en los marroquíes en España.

El autoempleo aparece como posibilidad real entre los inmigrantes marroquíes cuando ellos se perciben a sí mismos con un cierto nivel de arraigo, con cierto grado de afianzamiento y seguridad verbalizado como *“haber podido ahorrar”*. Entonces, es cuando se dedican a emprender nuevas actividades: *“...empiezan a hacer trabajo propio, ahora con el tiempo, autónomos, fontanería... cuando la persona ahorra un poco de dinero piensa en hacer un trabajo propio, un negocio propio...”*.

A continuación proponemos una serie de medidas promotoras del autoempleo que podrían ser aplicadas en apoyo de las distintas comunidades inmigrantes y en concreto en la marroquí.

A) El instrumento del microcrédito, muy desarrollado en países del Tercer Mundo, puede ser muy eficaz dado que en la primera etapa los inmigrantes no suelen tener un capital que les permita poner un negocio. Es una herramienta que exige un estudio del negocio que se pretende instalar y del mercado.

B) En el caso del colectivo marroquí parece clara la necesidad de preparar a personalidades clave dentro del colectivo que ejerzan como mediadores interculturales entre los emprendedores marroquíes y las instancias económicas y administrativas. De esta manera los marroquíes comprendan y confíen en profesionales españoles, como gestores económicos, contables, abogados, que les van a ser de gran utilidad en la actividad empresarial.

C) Formación para el autoempleo. Esta medida puede ser muy apropiada para aquellos que manifiesten interés en crear negocios. Esta formación parece ser capital para el éxito futuro de los negocios.

D) Finalmente es esencial que se lleven a cabo políticas de aceptación de la población extranjera y en particular en este momento de los musulmanes. Los marroquíes son muy conscientes de la necesidad de la aceptación de los autóctonos para el éxito en el empleo y en el autoempleo.

## **6. CONCLUSIONES**

La actividad económica de las minorías étnicas y de las comunidades inmigrantes tradicionalmente asentadas en España, de dimensiones muy reducidas en el pasado reciente y máxime si se les comparaba con las de países del entorno de nuestro país, está sufriendo una profunda metamorfosis. Ello se debe al importantísimo flujo de inmigrantes que ha tenido lugar en los últimos años, que continúa muy destacadamente en la actualidad y que ha originando el fuerte surgimiento de lo que académicamente se denomina como economía étnica.

Las características del mercado laboral español y la de las propias comunidades inmigrantes, influyen en que la economía étnica tenga determinados rasgos propios. Hace dos décadas era impensable hablar de economía étnica en el contexto de la inmigración, escasamente significativa, que recibía nuestro país. La excepción, pero a nivel meramente testimonial, era la minoría étnica gitana.

En nuestro país se van configurando varios y diversos tipos de economías étnicas, con sus elementos y características específicos. Existe una actividad económica de origen asiático, en la cual la población de origen chino sobresale claramente, así como también hay una intensa y amplia economía magrebí, siendo la de origen marroquí la más destacada. Y hay una importante y creciente economía de origen iberoamericana perfectamente identificable, aunque no exclusivamente, en los restaurantes de gastronomía típica de cada país de dicha región. Los magrebíes y los iberoamericanos también asumen unos determinados negocios de carácter más plural: los locutorios. En este momento quienes están diversificando más los negocios son los chinos: tienen restaurantes, intermediación de ropa, los “Todo a 60 céntimos”, tiendas de comestibles, por solo citar los sectores más representativos. Es destacable el hecho de que la comunidad china se esté reestructurando internamente, en función de un gran dinamismo y creatividad empresariales. Muchos de los inmigrantes chinos han pasado de empleados a dueños de empresas y están buscando nuevas oportunidades empresariales, para de esta manera no agotar los nichos que ya están explotando. Este comportamiento es semejante, en estas comunidades, al que tiene lugar en otras

economías de nuestro entorno, como por ejemplo la británica, como ya fuera reseñado en capítulos anteriores de este ensayo.

Estas pautas de actuación son muy semejante a lo que sucede en Estados Unidos y Canadá, confirmando unas muy definidas pautas culturales de espíritu de iniciativa y comportamiento proactivo y emprendedor.

El contexto laboral y económico en Marruecos explica la importancia y las circunstancias de la generación de autoempleo en aquel país. La baja tasa de creación de empleo, unida a cierta permisividad en la creación de autoempleo por fuera del sistema y a la importancia, precisamente, de la economía informal, empujan a los marroquíes al autoempleo en el sector informal como una salida a su situación de desempleo estructural y a la pobreza generalizada.

Esto puede calificarse más como una estrategia de supervivencia, que como una estrategia de oportunidad. Los sectores económica y socialmente medios y bajos de la sociedad son los más activos en la creación de autoempleo. En cuanto consiguen un pequeño capital, la mayoría de las veces por la venta de sus tierras heredadas, lo invierten en algún negocio. Este impulso basado en la necesidad y estos tipos de negocios, han encontrado espacios para replicarse y reproducirse en muchas regiones de España. A nivel más popular, muchos de estos negocios se han localizado en las grandes barriadas de las grandes ciudades marroquíes, de las más densamente pobladas y que se han alimentado con la afluencia de los desplazados de las zonas rurales a las urbanas.

Si el contexto sociolaboral marroquí les empuja al autoempleo como una salida a la situación de pobreza y miseria, en España, por el contrario, el contexto socio-económico laboral les empuja a la búsqueda del empleo por cuenta ajena. De hecho, ése es el sueño de todo marroquí en su propio país. Aquí han encontrado un hueco en determinados nichos laborales que para muchos, dado su bajo nivel de formación, se ajustaba a sus pretensiones. El proyecto migratorio del trabajador marroquí determina, en especial en su primera etapa, su inserción laboral. El modelo característico es la del

hombre marroquí que trabaja para mantener a su familia que reside en Marruecos: dos tercios del colectivo marroquí está compuesto por hombres solos, en edad de trabajar.

Se observa también una baja afiliación a la Seguridad Social, ya que sólo el 52% de los residentes legales está afiliado. Por otro lado y según la información estadística disponible, solamente un 15% de las mujeres inmigrantes marroquíes está afiliado al sistema. Y mientras prevalece el mito del “eterno retorno”, el imaginario de que van a volver tarde o temprano a su país, no se plantea la reagrupación de la familia en España. Es de destacar, además, que año tras año el inmigrante marroquí puede por lo general viajar dos o tres veces al año a su tierra, si los ahorros se lo permiten, para ver a su familia y dejarle dinero para su manutención. La reagrupación familiar para el marroquí no ha sido fácil, porque le ha costado cumplir con los requisitos legales que se exigen a los inmigrantes: estabilidad laboral, contratos de trabajo y contrato de vivienda.

Solamente cuando ha reagrupado a su familia, ha pensado en buscar un trabajo mejor o en plantearse el autoempleo. A esta altura, ya ha pasado bastante tiempo en España, 8 o 10 años como mínimo, disfruta de cierta estabilidad laboral, posee un conocimiento más profundo y completo de la lengua y del mercado laboral, dispone de mayores habilidades en cuanto a capacitación laboral y de experiencia en su profesión u oficio, habiendo podido acumular un cierto capital. Con estas herramientas, se plantea crear su propia empresa. Actúa conforme al principio de la causación acumulativa de Becker, concepto según el cual los eventos pasados y las decisiones que se van adoptando progresivamente llevan a los individuos a un curso laboral determinado, incrementando los costes de eventuales cambios de sector de trabajo y disminuyendo, como consecuencia, la posibilidad de desplazarse a otras carreras profesionales. Es más probable que el marroquí que ha desarrollado su carrera profesional en la construcción termine creando su pequeña empresa en este sector, que poniendo una carnicería o un locutorio. Asimismo, a esa altura del desarrollo de su actividad, ya ha especializado a algunos de sus familiares en este sector. De esta manera su posición se ha hecho mucho más fuerte y puede abaratar costes para competir en el mercado y sector de actividad en el que está.

Recordemos que en Marruecos los negocios y las tiendas se abastecen de una mano de obra familiar, recurriendo a la familia extensa donde participan tíos, primos carnales, primos segundos, dentro del concepto de familia nuclear y red familiar. Y que muchos de ellos ejercen como aprendices o como ayudantes familiares no remunerados, sin un salario nominal, pero reciben ayudas económicas o no pecuniarias por atender por horas el negocio familiar.

A mayor densidad y multiplicidad de las redes sociales de los marroquíes, más encorsetada está la conducta individual por la debida observancia de preceptos morales y la conformidad con las pautas establecidas de índole económica. En consecuencia, la inserción en dichas redes sociales determina en gran medida la orientación del tipo de las empresas a crear por parte de los marroquíes.

En esta misma dinámica se encuentran las dificultades que presentan los marroquíes a la hora de confiar sus decisiones y consultas de tipo administrativo y de gestión económica y financiera a terceros no paisanos. El hecho de que tengan que recurrir a expertos y asesores externos a su familia y a sus redes sociales étnicas para crear sus empresas o actividades autónomas, les supone una ruptura con dicho entramado étnico. Además, les exige entrar en la dinámica de la sociedad española y en la práctica administrativa autóctona, en la cual no confían. Recurrir a asesores legales españoles les supone ponerse en manos de personas extrañas a su comunidad étnica. Sólo aquellos que por su elevado grado de inserción recurren sin complejos ni temores a los recursos administrativos españoles, son los que pueden promover negocios de índole general. Es decir, rompen con el esquema de economía étnica.

Hay determinado tipo de empresas comúnmente creadas por los inmigrantes marroquíes, tales como las tiendas y carnicerías halal, peluquerías y locutorios, que pueden ser clasificadas como “enclaves étnicos”. Según Portes, por enclaves étnicos se entiende las redes especialmente clausuradas, -en inglés “cluster”-, de negocios pertenecientes a los miembros de la misma minoría. En principio, nacen para servir a las necesidades culturalmente definidas de sus paisanos y únicamente de manera gradual, en períodos extensos de tiempo, para abastecer un mercado más amplio. De

acuerdo al hecho de que los marroquíes tienden a instalarse en municipios más pequeños, huyendo de las grandes ciudades, encontramos la mayoría de sus negocios en dichos municipios.

De cara al futuro del mercado del autoempleo, los marroquíes se están situando en dos direcciones: la más tradicional que responde a las necesidades de su propia comunidad étnica y la de aquellos que están abriendo nuevos frentes dentro de la economía más general: empresas de construcción y locutorios. En este sentido depende de la formación de los marroquíes en el futuro, especialmente de los hijos de inmigrantes que se formen en España. Creemos que éstos pueden abrir nuevos frentes de negocio como sucede en Francia. En este país las nuevas generaciones descendientes de los primeros magrebíes están abriendo negocios relacionados con la cibernética y otras tecnologías. Aquí de momento es difícil imaginarse esa situación. Además, marroquíes jóvenes que vienen a estudiar a España y que luego se quedan constituyen un caudal enriquecedor en esta línea.

Las empresas marroquíes, como se ha señalado anteriormente, son fundamentalmente de carácter familiar en España a imagen de las existentes en Marruecos. La familia extensa es el pilar básico de la generación de autoempleo marroquí. También las redes sociales de origen que se reproducen en nuestro país permiten que los negocios se desarrollen y se asienten.

Los marroquíes participantes de los grupos de discusión han manifestado la necesidad de contar con mediadores sociolaborales de su propia nacionalidad. Según ellos, éstos facilitarían mucho la labor de información y confianza a la hora de estimular la creación de autoempleo.

Finalmente, debemos subrayar la relevancia de la religión musulmana en la generación de autoempleo. Los criterios que ella establece, crea una serie de necesidades que deben ser atendidas. Precisamente ésta es una de las razones fundamentales por las cuales nacen los negocios en España y que determina el tipo de negocios que se deben crear. Pero los mismos marroquíes son conscientes de que hay otro de actividades

empresariales que pueden abrirse y que tienen muchas expectativas de éxito. Estas actividades empresariales que no se centran en las necesidades de la comunidad marroquí y que escapan en consecuencia a la economía étnica, les permiten atender a una clientela mayor y probablemente obtener unos mayores beneficios económicos. Sin lugar a dudas las nuevas generaciones de jóvenes marroquíes más asentados en España serán la punta de lanza de estas actividades empresariales, tanto individuales como grupales, más diversas y generales. Pero en este momento la comunidad marroquí se debate entre un proceso de comunitarización debido al creciente rechazo que sufre de parte de la población española desde el 11 de Marzo del presente año y una búsqueda de mayor integración en nuestra sociedad. Las decisiones que tome esta comunidad en el futuro influirán, sin lugar a dudas, en la dinámica del autoempleo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- “Anuarios Estadísticos de Extranjería”  
Ed: Ministerio del Interior, años, 1994, 1996, 1997, 1998,1999, 2000, 2001, 2002.
- Boletines Estadísticos Laborales  
Ed: Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales, 2001, 2002, 2003.  
Internet: [www.mtas.es](http://www.mtas.es)
- “Ethnic Economies”  
Autores: Ivan Light & Steven J. Gold  
Ed: Academic Press, California, 2000.
- “Etudes Rurales. Idées et enquêtes sur la campagne marocaine.  
Autor: Paul Pascon  
Ed: Société marocaine des éditeurs réunis, 1980.
- “Inquietudes Emprendedoras: Comparación del Autoempleo de la Población Nacional y la Población de Origen Extranjero”.  
Ed: Centro Andaluz de Emprendedores, 2004
- “Las culturas del Magreb”  
Edición: María-Àngels Roque  
Ed: Agencia Española de Cooperación Internacional, 1994
- “Las economía del Magreb. Opciones para el siglo XXI”.  
Autores: Alejandro V. Lorca y Gonzalo Escribano  
Ed: Ediciones Pirámide, 1998.
- “Labor Market Policies and Unemployment in Morocco”  
Autores: Pierre-Richard Agénor y Karim El Anyaouni  
Ed: World Bank Institute, 2003.
- “L’Emploi invisible au Maghreb. Etudes sur l’Economie Parallele »  
Autor: M. Salahdine  
Ed: SMER, 1991.
- “La interpretación de las culturas”  
Autor: Clifford Geertz  
Ed: Gedisa, 1988.

- “Marroquíes en España. Estudio sobre su integración”  
Dir: Gema Martín Muñoz  
Fundación Repsol YPF, 2003.
- “Social capital of immigrants in Canada”.  
Autor: Abdolmohammad Kazemipur  
Ed: University of Lethbridge City, 2004