

Comunidades asiáticas en España

Movilidad transnacional en un territorio de frontera

Joaquín Beltrán Antolín

Profesor de Estudios de Asia Oriental, Institut d'Estudis Internacionals i Interculturals,
Universitat Autònoma de Barcelona. Director del Grupo de Investigación InterAsia-UAB.
Co-director de la Red de Investigación sobre Comunidades Asiáticas en España (RICAE-CIDOB)
joaquin.beltran@uab.cat

RESUMEN

España, país que forma parte de la Unión Europea, se ha convertido en una nueva localización para el transnacionalismo asiático, en un nuevo territorio para explorar, en un horizonte a descubrir, en una frontera a tras-pasar. La economía española es un sector atractivo para la inversión e iniciativas empresariales asiáticas, y a ella llegan proyectos ya experimentados en otros lugares o se inician otros nuevos adaptados a las especiales circunstancias locales. Se han formado unas diásporas que pueden encuadrarse, a muy grandes rasgos, en tres tipos: la diáspora comercial, el transnacionalismo de élite y "el transnacionalismo desde abajo"; tres modelos de transnacionalismo que en España han dado muestras de una gran adaptabilidad y una elevada integración en la vida social y económica del país de acogida. Pero, en paralelo, se han desencadenado procesos inevitables de competencia económica que, a veces, han dado lugar a episodios violentos de racismo y xenofobia. El desembarco asiático en un territorio de frontera como es España para sus diásporas, junto al dinamismo económico y empresarial que lo acompaña, impulsan tanto al crecimiento de la riqueza como a la internacionalización de la economía nacional. El transnacionalismo asiático, en el contexto español, debe entenderse como multinodal y no exclusivamente binacional (origen y destino), pues los vínculos mantenidos activamente por los actores-agentes del transnacionalismo incluyen a diferentes comunidades de emigrantes asiáticos repartidas por todo el mundo, además de origen. España es una localización más, un paso más del tras-paso que el transnacionalismo asiático conlleva; en definitiva, un territorio de frontera todavía lleno de oportunidades para explorar.

Palabras clave: España, Asia, comercio internacional, diáspora, empresariado, frontera, globalización, migraciones

España es, desde hace tiempo, el destino de distintas comunidades asiáticas en tanto que territorio de frontera, un nuevo espacio abierto, virgen y lleno de oportunidades para prosperar, ya sea a partir de sus inversiones empresariales o con su fuerza de trabajo insertada en segmentos laborales específicos. La llegada a España se enmarca dentro de la naturaleza diaspórica de ciertas comunidades asiáticas, es decir, de su temprana dispersión y establecimiento de nodos, o pequeñas comunidades de emigrantes, repartidos por todo el planeta. España, en un momento dado, pasó a constituir un destino más de sus diásporas, compuestas por una red global de nodos vinculados y entrelazados entre sí, y con origen, por lazos de parentesco, vecindad y etnicidad. Los pioneros se aventuraron a venir a España como exploradores de una *terra incognita*, descubridores de un nuevo espacio, traspasando una frontera y abriendo un territorio más, el cual se sumaba a los ya conocidos y sembrados con su presencia (Beltrán, 2006a).

La naturaleza de España como territorio de frontera por parte de las comunidades asiáticas, que comenzó en la última parte del siglo XIX, se consolidó, para algunas de ellas, en las décadas de 1950 y 1960. No obstante, dicho carácter fronterizo todavía continúa presente, pues, aún hoy, se pueden encontrar muchos sectores económicos y segmentos laborales donde todavía no se ha aventurado ningún pionero a explorar. En el viaje de descubrimiento y apertura de fronteras, confluyen tanto las iniciativas y la innovación de los pioneros –con sus ofertas inéditas y sin competencia–, como las condiciones estructurales del mercado concreto en el que se insertan, con unos espacios vacantes y unas demandas a las que se adaptan. Por lo tanto, la prosperidad deviene de una combinación entre innovación e inevitable adaptación.

La movilidad transnacional, a su vez, es un fenómeno que incide y ayuda, por una parte, a la apertura de nuevas fronteras y, por otra, al mantenimiento de ciertas peculiaridades étnicas e identitarias que rebasan los límites de un único país o territorio. La movilidad transnacional supone el *tras-paso* de la vida activa familiar, social, cultural, económica, política, religiosa, etc., más allá de una única localización, ya que no se constriñe necesaria ni exclusivamente a dos (las de “origen” y “destino”). A menudo, la implicación vital en todas o varias de las esferas antes mencionadas es simultánea, pero también puede ser sucesiva y/o circular, incluso en ocasiones permanece latente, aparente-

mente olvidada, para recuperarse en un momento dado ante determinadas circunstancias. El *tras-paso*, la flexibilidad de las implicaciones simultáneas en diferentes ámbitos locales, sin duda se encuentra condicionado por cada contexto específico, que impone limitaciones, pero sin llegar a ser capaz de impedirlo ni detenerlo totalmente.

La perspectiva imprescindible y necesaria para analizar las comunidades asiáticas en España debe ser global y transnacional, pues si se oscurecen, olvidan u obvian sus vínculos y redes diaspóricas resulta difícil comprender su historia, las características de su asentamiento, sus estrategias de inserción social y económica, su dinamismo, conflictos, dilemas, contradicciones, expectativas y comportamiento. La habitual perspectiva localista, inmóvil, Estado-céntrica, reduce la visión, estereotipa la percepción y acaba convirtiendo a estos colectivos –a los *tras-pasadores* de fronteras que ahora son vecinos, nuevos ciudadanos, trabajadores y empresarios– en personas rodeadas de misterio. Los *pre*-juicios inundan los discursos mediáticos, políticos e incluso académicos, y surgen de la incomprensión, o no aceptación, del hecho transnacional.

España constituye un territorio peculiar para el transnacionalismo de origen asiático. Por *territorio* entendemos aquí tanto el espacio geográfico (físico), como el espacio económico, que se fractura en los diversos sectores de actividad: segmentos laborales, ocupaciones, trabajo asalariado y trabajo autónomo, empresas familiares, empresas multinacionales, etc. Muchos de los ciudadanos asiáticos pioneros habían residido previamente, e incluso nacido, en otros países distintos a los de su origen etnonacional, y han mantenido posteriormente los vínculos tanto con su origen, como con sus anteriores lugares de asentamiento. Todavía el territorio (geográfico y económico) español atrae a asiáticos que ya estaban establecidos en terceros o cuartos países, o que llegan directamente de su país de origen. Y también existe la movilidad que, desde la residencia en España, les lleva hacia otros lugares del mundo. Los flujos son múltiples y recorren todas las direcciones. La translocalidad es otra peculiaridad del caso español, definida como el cambio de residencia, con el paso del tiempo, de una ciudad a otra, de un pueblo a otro, junto a la movilidad de una actividad económica a otra, que también es frecuente entre los asiáticos.

UNA TIPOLOGÍA TRANSNACIONAL DE LAS COMUNIDADES ASIÁTICAS EN ESPAÑA

Cada una de las comunidades asiáticas que residen en España posee una serie de peculiaridades que la hace única en su inserción en el territorio, en su *tras-paso* de la frontera, exploración del horizonte y definitivo asentamiento. La historia nos ofrece las claves para entender su elección, para comprender su llegada. Sus estrategias difieren, pero, no obstante, se pueden agrupar en tres grandes categorías, teniendo en cuenta que ninguna de ellas es absoluta, en el sentido de que los miembros de una comunidad asiática específica pueden estar presentes en más de una de las categorías al mismo tiempo, o compartir rasgos de varias de ellas. La clasificación que a continuación presentamos tiene una finalidad heurística y no pretende ser reduccionista ni omnicomprensiva. Se ha elaborado a partir de los segmentos o subgrupos de cada comunidad que de algún modo son, o han sido, hegemónicos y/o mayoritarios, pero que nunca han incluido a la totalidad de sus miembros.

La *primera categoría* está formada por las comunidades con una larga tradición diaspórica de carácter comercial, e incluye a los sindhis de India (Murcia, 1974; Dávila, 2001; Falzon, 2004, 2007) y a los chinos del sur de la provincia de Zhejiang (Beltrán, 2003; Sáiz, 2005a). Ambos grupos, o segmentos de las comunidades india y china en España, fueron los pioneros y durante mucho tiempo han constituido el grueso de la población de sus orígenes nacionales respectivos. Estas comunidades en España forman parte de dos de las diásporas de mayor volumen demográfico, más dispersas por el mundo y con una historia más larga.

La *segunda categoría*, basada en un tipo de movilidad transnacional asiática, incluye fundamentalmente a japoneses y surcoreanos. Está conformada, en primer lugar, por los ejecutivos de alto nivel que trabajan en filiales españolas de multinacionales de sus respectivos países. Su estancia suele ser temporal y son continuamente reemplazados por nuevos expatriados. No obstante, también se ha producido el establecimiento definitivo de un segmento de los mismos, en parte desempeñando ocupaciones para servir a las necesidades de los ejecutivos (Valls, 1998; Díaz y Kawamura, 1994; Ramos y Ruiz, 1996). Junto a las multinacionales privadas, también es reseñable la presencia de filiales de empresas

públicas, sobre todo chinas y, en el ámbito pesquero, surcoreanas.

Este movimiento transnacional de elite se completa con la presencia de estudiantes procedentes de diferentes países de Asia, que vienen a España a realizar estudios superiores en diferentes ámbitos (Beltrán y Sáiz 2003, 2005). A algunos de ellos el futuro les depara pasar a formar parte del cuerpo de ejecutivos, del mundo diplomático, del mundo académico, dedicado al “hispanismo”, o simplemente se convertirán en empresarios transnacionales tras completar sus estudios. La heterogeneidad de los segmentos bajo esta segunda categoría comparte un marcado carácter institucional y de elite, y podría calificarse como “transnacionalismo de elite”.

Finalmente, la *tercera categoría*, a la que hemos denominado “transnacionalismo desde abajo”, siguiendo un término ya clásico en los estudios de transnacionalismo, es la constituida por migrantes asiáticos insertos en el mercado laboral general como asalariados en actividades y sectores muy concretos: tradicionalmente, los filipinos han ocupado el nicho del servicio doméstico para la burguesía española, y los pakistaníes la minería en diferentes puntos de España (Jaén, León, Teruel, Toledo). Recientemente se ha producido una diversificación de las ocupaciones: pakistaníes en la construcción, agricultura, industria de la confección; bangladeshíes, la comunidad más nueva y una de las que más rápidamente está creciendo en estos momentos, en industria, talleres de confección y en la agricultura. También es reseñable la llegada de un nuevo flujo de indios procedente del Punjab, que ha acabado superando en volumen de población a los tradicionales indios sindhis, los cuales trabajan fundamentalmente en la agricultura y la industria. Por su parte, algunos miembros de la comunidad china también han acabado insertándose como asalariados en el mercado laboral general, en la industria (cárnicas, maquinaria, embalaje, etc.) y en la construcción (Beltrán 2006a, 2006b; Beltrán y Sáiz 2002, 2005, 2009).

Las tres categorías anteriores reflejan diferentes formas de transnacionalismo: el asociado a las diásporas tradicionales basadas en el comercio internacional, aunque hayan evolucionado con el paso del tiempo de diferentes maneras; el relacionado con las elites, el cosmopolitismo y los estudios superiores en el extranjero, que posee un marcado carácter institucional, sea estatal o de grandes empresas; y el de flujos de trabajadores asalariados insertos en todos los sectores de la economía. Las tres tienen en común que sus

miembros mantienen diferentes tipos de vínculos con su lugar de origen y con comunidades de coétnicos, asentadas en otros lugares del mundo. A menudo, la llegada a España constituye un paso más, una nueva parada, en sus trayectorias personales/familiares migratorias, y aunque sea el primer destino de su salida al extranjero, igualmente los vínculos transnacionales multinodales están presentes.

España, en tanto territorio de frontera, ofrece una serie de peculiaridades que desafía al concepto de transnacionalismo, habitualmente limitado a los vínculos que los ciudadanos de origen extranjero mantienen al cruzar las fronteras entre los países de origen y destino, es decir, únicamente incluyendo a dos Estados-nación. Muchos pioneros asiáticos, como se comentó anteriormente, no procedían directamente de sus países de origen, sino de comunidades propias ya establecidas en otros lugares del mundo, fundamentalmente de Europa, pero también de África, Asia e incluso América. España constituía, en el momento de su llegada, un territorio virgen para invertir y establecer negocios que conocían bien y ya habían dado prueba de su éxito en otros lugares. Bien fuera por la saturación de la oferta de sus servicios en determinados países y la necesidad de encontrar nuevos mercados, o bien por las perspectivas de éxito de sus negocios carentes de competencia, España se convirtió en un nuevo territorio para sus inversiones. De este modo, los vínculos transnacionales que movilizaron el establecimiento inicial no se establecieron directamente con el país de origen, sino más bien con otras comunidades de coétnicos establecidas en el extranjero y, a su vez, con origen. El transnacionalismo asiático en España posee un elevado componente multinodal, plurilocal, que supera ampliamente el bilocalismo que a menudo monopoliza el enfoque de los estudios transnacionales¹.

Otra especificidad en España es que el origen de la presencia asiática en el país es fundamentalmente empresarial, bien de pequeñas empresas familiares o bien de grandes compañías transnacionales. En ambos casos, se fundamenta en una inversión de capital y no de venta de fuerza de trabajo en el mercado laboral general. El carácter empresarial todavía perdura de modo

1. El transnacionalismo se ha estudiado de forma reduccionista abarcando exclusivamente origen y destino. Véanse, por ejemplo, las aportaciones de Glick Schiller et al. (1995); Guarnizo (2003); Ostergaard-Nielsen (2003); Parnwell (2005); Portes (1997); Portes, Haller y Guarnizo (2001) y Vertovec (2003).

significativo en distintas comunidades asiáticas, aunque, en la actualidad, su inserción no se reduce exclusivamente a los negocios, sino que se ha introducido ya de lleno en el mercado laboral de asalariados.

DIÁSPORAS COMERCIALES: GLOBALIZACIÓN ANTES DE LA GLOBALIZACIÓN

La comunidad sindhi india y la china del sur de la provincia de Zhejiang, pioneras en España, se encuadran en las clásicas diásporas dedicadas al comercio internacional. La diáspora griega, junto con al fenicia, en el Mediterráneo, son los antecedentes del establecimiento de pequeñas colonias de comerciantes de un concreto origen étnico diseminadas por un amplio territorio.

Durante el siglo XIX se establecieron comerciantes sindhis en distintos países de África (Ghana, Marruecos), algunos de los cuales llegaron atraídos por el estatus de puerto franco que adquirió Canarias en 1852, junto a comerciantes árabes y judíos. En las décadas de 1920 y 1930 se abrieron empresas como Chellaram y Metharam en Canarias, propiedad de comerciantes indios que probablemente poseían nacionalidad británica. No obstante, la creación de una primera comunidad significativa no se desarrolló hasta después de la independencia de India en 1947. La provincia de Sind quedó encuadrada en el territorio de la nueva nación de Pakistán, y muchos de sus habitantes de religión hindú abandonaron sus hogares trasladándose a India y a otros países del mundo donde ya estaban presentes sus comerciantes. La España de la década de 1950 fue testigo del establecimiento de comerciantes sindhis en Canarias y Ceuta, y poco después llegaron a Barcelona. Sus compañías de importación-exportación aprovechaban las ventajas de los puertos francos para vender productos de lujo, textiles y, más tarde, electrónica en bazares asociados a las empresas de importación. Algunos sindhis procedían de diversas ciudades de Marruecos como Tánger y Casablanca, así como de Argel; otros vinieron desde Hong Kong, etc. (Murcia, 1974; Dávila, 2001; López, 2007).

Los vínculos que han continuado manteniendo con sus familiares o co-étnicos, tanto con su comunidad desplazada masivamente a la India como a otros lugares del mundo (Hong Kong, por ejemplo), han sido la clave para su prosperidad económica. De hecho, algunos de los primeros bazares fueron filiales de empresas establecidas en otros países. La comunidad sindhi se abastece de mercancías poniendo en juego sus redes diaspóricas de familiares y coétnicos dispersos por todo el mundo; también se abastece de mano de obra, cuando es necesaria, para la ampliación de los negocios; y de cónyuges, cuando llega la hora de casar a los hijos. Las visitas a parientes en India o en cualquier otro lugar del mundo, el mantenimiento de dobles y triples residencias, la movilidad del capital cruzando fronteras nacionales, es una constante de su modo de vida, así como también su dispersión desde el núcleo original de Canarias a otros lugares de España, donde han abierto fundamentalmente bazares de electrónica, objetos de lujo y souvenirs (Falzon, 2004, 2007; Plüss, 2005; López, 2007).

El establecimiento de la comunidad de comerciantes sindhis en España se produce en la época de posguerra, en una España pobre cuyos ciudadanos pronto comenzarán a emigrar al extranjero, ante la falta de oportunidades locales y la demanda de mano de obra que llega desde el norte de Europa. En ese contexto se instalan los sindhis, cuya especialización en el comercio internacional de productos y mercancías procedentes de Asia no encontró competencia y, aunque su demanda no fuera excesiva, sí que era suficiente para poder mantener sus negocios que, posteriormente, ampliarían con la llegada de nuevas oportunidades y el aumento de la demanda. Es decir, establecieron un nicho económico étnico que demostró su viabilidad y posibilidades de éxito y prosperidad para las familias que los regentaban.

La comunidad china en España tiene sus raíces en la llegada de buhoneros procedentes del sur de la provincia de Zhejiang, que se desplegaron por toda Europa, desde Rusia hasta Portugal. Estos buhoneros vendían pequeñas mercancías (corbatas, medias, jabón, bisutería) que transportaban en una maleta y que procedían de Japón y China. Las mercancías las importaban empresarios chinos de su misma zona que, además, tenían almacenes de venta al por mayor en ciudades como París o Marsella, entre otras. El comercio internacional y la venta ambulante constituyeron el inicio del esta-

blecimiento chino en España desde la época de la Segunda República (1931-1939), y se basó en una zona de origen muy concreta de China, que se especializó en la migración internacional hacia Europa Occidental. De hecho, España es el único país del mundo donde la mayor parte de los miembros de la comunidad china establecida (un 70% aproximadamente) procede de Qingtian-Wenzhou (sur de la provincia de Zhejiang), ya que en otros países, los chinos originarios de esta región no alcanzan una proporción tan elevada.

Para los buhoneros de Qingtian, España era una estación de paso más en su deambular por toda Europa buscando nuevos mercados y clientelas para sus mercancías, un territorio de frontera por explorar. La mayor parte de ellos retornaba a sus pueblos de origen tras su aventura europea, y volvían con sus ahorros y ganancias a invertir en la compra de tierras, construcción de casas nuevas, apertura de negocios, fábricas, etc. También donaban dinero para la construcción de escuelas, puentes, carreteras, templos, e incluso para mitigar desastres como inundaciones o hambrunas. Las donaciones también alcanzaron a financiar parte de la resistencia ante la invasión japonesa (1937-1945) de China (Beltrán, 2004).

El segundo desembarco chino en territorio español se desarrolló a partir de las décadas de 1960 y 1970. Tras la Segunda Guerra Mundial, en el norte de Europa comenzó a tener éxito la oferta de comida china entre la población. Poco a poco en los Países Bajos, Bélgica, Francia y Reino Unido, los inmigrantes chinos abrieron restaurantes de comida china dirigidos fundamentalmente a clientela europea. Su éxito fue en aumento, y se convirtió en un nicho económico étnico en el que propietarios y trabajadores eran chinos; la mayor parte de estas empresas de restauración eran empresas familiares (Yu, 2001). El incipiente desarrollo turístico del litoral mediterráneo y de los archipiélagos españoles trajo consigo, además de a los turistas del norte de Europa, a restauradores chinos que decidieron invertir en la apertura de restaurantes de comida china como expansión de los negocios familiares que ya tenían en otros países europeos. De este modo, una vez más, España se convirtió en una frontera para estos empresarios, en un territorio virgen donde no existía competencia para su oferta culinaria, aunque al principio su clientela estuviera compuesta fundamentalmente por europeos septentrionales de vacaciones en España. Muchos de estos empre-

sarios procedían originalmente del sur de la provincia de Zhejiang, aunque llevasen más de veinte años residiendo en distintos países de Europa y hubiesen incluso adoptado su nacionalidad, de tal modo que los primeros restaurantes de comida china los abrieron neerlandeses, franceses y británicos de origen chino. Con el paso del tiempo, y la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (1986), el nivel de vida fue aumentando, cambiando los hábitos dietéticos de la población, lo que convirtió al restaurante de comida china en una opción barata y “exótica” para comer fuera de casa. Hasta mediados de la década de 1990 los restaurantes han sido la actividad económica fundamental de los chinos en España, que han abierto establecimientos en todos los rincones del país.

A la citada llegada de chinos desde otros lugares de Europa, que se mantuvo, se sumó progresivamente la de un número creciente de llegadas directas desde China, a través de las cadenas de migración. En esta ocasión, la estrategia básica para la movilización y traslado de nuevos inmigrantes era la reunificación familiar completa (padres e hijos), lo cual no significa la ruptura de los vínculos con origen, ni con otros polos de la diáspora. El transnacionalismo continúa siendo la clave de su éxito, que ahora se ha visto potenciado por el abaratamiento de los medios de transporte y de comunicación.

Una vez que el sector de la restauración se saturó, las inversiones se redirigieron a otras actividades económicas, como la industria textil (talleres de confección), curiosamente como réplica a la experiencia previa de la comunidad china en Italia y Francia (Cecagno, 2003; Cologna, 2005; Guerassimoff, 2003; Ma Mung, 2005). El taller de confección es una empresa considerada de bajo prestigio y con un marcado carácter temporal. El ideal en la cultura migratoria del sur de la provincia de Zhejiang es convertirse en propietario de una empresa familiar, a ser posible, dentro del sector comercial o de servicios, y no tanto en la industria o la construcción. Con este nuevo ideal, se ha recuperado la tradición original del comercio desarrollada durante la década de 1930, pero actualizada a los nuevos tiempos.

Las tiendas de regalos, de mercancías de bajo coste (en su mayoría importadas de China, aunque no exclusivamente procedentes de allí), comenzaron a expandirse primero por las grandes ciudades, capitales de provincia, y

posteriormente, al igual que sucedió con los restaurantes, por municipios más pequeños. Estos bazares, a su vez, se abastecen de grandes almacenes o tiendas al por mayor propiedad de compañías de importación-exportación chinas. La venta ambulante con una maleta de antaño se ha convertido actualmente en venta fija en un local comercial; sin embargo, la lógica de su entrelazamiento y la dependencia de importadores y mayoristas chinos muestran una gran continuidad. A su vez, la inversión en esta actividad comercial también ha alcanzado un momento de saturación, y ha dado lugar a una nueva especialización, mediante la inversión en nuevos productos y mercancías, pero repitiendo la misma cadena de importadores-mayoristas-tiendas de venta al por menor en sectores como el calzado, la marroquinería o la ropa manufacturada que, de nuevo y poco a poco, se van dispersando por toda la geografía española.

Los grandes importadores chinos no solamente están dedicados o especializados en una clientela coétnica, sino que también importan y exportan todo tipo de productos para el mercado general: componentes de automóviles, electrodomésticos, tejidos, etc. Algunas concentraciones de mayoristas chinos han pasado a ser muy visibles, como la de venta al por mayor de ropa importada de China en el barrio de Lavapiés de Madrid, o en la zona de la calle Trafalgar de Barcelona, o la venta al por mayor de calzado en Elche, donde se produjo un incidente de violencia xenófoba en 2004 (Cachón, 2005).

Pero su actividad comercial no acaba en estas cadenas de importadores-mayoristas-menudeo, sino que este colectivo también se ha introducido en la venta de comida: pequeñas tiendas de frutos secos, colmados y tiendas de conveniencia en las grandes ciudades, así como fruterías. Su creciente diversificación comercial alcanza a las floristerías, joyerías, tiendas de fotografías, peluquerías, etc. Dentro del sector servicios aumenta la diversidad de sus actividades, especialmente en las grandes ciudades. En parte este fenómeno está relacionado con el aumento del volumen de su población y con la posibilidad de apertura de negocios orientados a servir a las necesidades del propio colectivo: restaurantes de comida china para chinos, karaokes, supermercados de comida china, cibercafés con software en chino, tiendas de hierbas medicinales chinas, clínicas de medicina china y de biomedicina.

cina, academias de lengua, estudios de fotografía chinos, autoescuelas, asesorías, agencias de viaje, casas de huéspedes y pequeños hoteles, periódicos, sucursales de bancos, locutorios, alquiler de libros y videos, inmobiliarias, peluquerías, etc. (Leung, 2005). Finalmente, también es significativo el traspaso, cada vez más habitual, de bares tradicionales que continúan con el mismo servicio y clientela sin la introducción de marcadores de etnicidad china en los mismos.

Este dinamismo empresarial y comercial se encuentra íntimamente relacionado con el transnacionalismo. Por un lado, el comercio exterior les vincula directamente con origen o con otros nodos de su diáspora, como la importación de calzado y marroquinería fabricados por los chinos de Italia que muchas veces son también sus parientes. La diversificación de sus negocios a una escala que les permite estar presentes en varios países simultáneamente es habitual, y normalmente es posible incluso dentro de la misma familia (Sáiz, 2005a, 2005b). A China no sólo se envían remesas, sino que también se invierte en todos los sectores económicos, desde la construcción a la industria, pasando por los servicios y el ámbito inmobiliario. En ocasiones los importadores aquí abiertos son en realidad miembros de la misma familia que fabrica en China, y la apertura de una tienda en España es un proceso semejante a la apertura de tiendas en diferentes lugares de China (Roulleau-Berger y Shi, 2004). En España, se invierte capital chino acumulado en otros países o directamente de China, así como en el propio país.

TRANSNACIONALISMO DE ÉLITE

Empresas multinacionales privadas, la agencia del Estado y los estudiantes en la educación superior

El establecimiento de grandes empresas multinacionales asiáticas comenzó con el desembarco de los primeros *sogo shosha* japoneses a comienzos de la década de 1960. La apertura de las oficinas comerciales de los

más importantes *keiretsu* japoneses fue el paso previo a la posterior inversión en el sector industrial nacional, con el objetivo de fabricar productos aprovechando el bajo coste de la mano de obra española en comparación con otros países europeos y, posteriormente, de distribuir sus manufacturas aquí fabricadas al resto de Europa. La gestión de sus inversiones y la dirección de sus fábricas filiales requerían el desplazamiento de ejecutivos japoneses enviados por las casas matrices.

Estas comunidades de expatriados se caracterizan por la temporalidad y la rotación de sus miembros y, allá donde van, constituyen un grupo social con un elevado poder adquisitivo que se envuelve de servicios complementarios que facilitan su estancia en el extranjero. Muchos de los servicios requeridos por estos altos ejecutivos los realizan también japoneses, algunos de los cuales han acabado estableciéndose definitivamente en España: traductores, inmobiliarias, agencias de viaje, etc. Con el paso del tiempo, algunos de estos servicios se han abierto también a la clientela de la sociedad de acogida, como por ejemplo restaurantes de comida japonesa, tiendas de productos alimenticios importados de Japón, bibliotecas, escuelas, etc. (Díaz y Kawamura, 1994; Ramos y Ruiz, 1996; Valls, 1998)².

Junto a los ejecutivos y directores delegados de empresas industriales, bancos, etc., también es importante el personal del cuerpo diplomático, trabajadores de las embajadas y consulados. Además hay que sumar a todo un segmento de población formado por profesionales independientes (arquitectos, por ejemplo), así como artistas. España constituye un foco de atracción, en el ámbito de las Bellas Artes y de la música, para los habitantes de Asia Oriental (Japón, Corea, China y Taiwán). Sus estudiantes de arte, pintores, escultores, músicos, etc., consideran a España un lugar atractivo donde pueden formarse y contemplar las obras de grandes maestros; con ese objetivo se desplazan aquí algunos de ellos definitivamente. Por ejemplo, cada vez son más numerosos los músicos procedentes de Asia en las orquestas filarmónicas de toda España.

Si el primer desembarco de empresas multinacionales asiáticas lo protagonizó Japón en las décadas de 1970 y 1980, poco después le siguieron las

2 . Para una aproximación al asentamiento japonés en otros países de Europa, véase White (2003, 2006); Glebe (2003).

surcoreanas en las décadas de 1980 y 1990. Ya en el siglo XXI, comienza el despliegue de las primeras compañías multinacionales procedentes de China, que contaban con el antecedente de agentes comerciales estatales desde la década de 1990, muchos de los cuales han acabado transformándose en empresas privadas. Independientemente de que las empresas transnacionales sean de propiedad estatal o no, todas las grandes compañías japonesas, surcoreanas y chinas cuentan con el apoyo del Gobierno de sus respectivos Estados para ayudarles a canalizar y llevar a buen término sus inversiones en España.

El caso de la comunidad surcoreana, además de las inversiones de sus grandes empresas multinacionales, tiene la peculiaridad de que en las Islas Canarias se estableció la base atlántica de su flota pesquera. Esta circunstancia explica que el archipiélago canario, y en concreto la ciudad de Las Palmas, concentre históricamente a la mayor parte de la población de esta comunidad en España. Marineros, junto a empresas complementarias de la industria pesquera, han dado lugar a una pequeña comunidad que dispone de todo tipo de servicios para satisfacer sus necesidades: desde restaurantes de comida coreana a supermercados de comida asiática. A ellas se han sumado otras empresas dedicadas al comercio internacional. Japoneses y coreanos también comparten otra actividad económica dentro del sector servicios: se trata de los gimnasios de enseñanza de artes marciales de sus países. Estos gimnasios, que comenzaron a abrirse en la década de 1970, se encuentran presentes en casi todas las grandes ciudades españolas, y no sólo en las capitales de provincia. Suelen ser pequeñas empresas familiares cuyos miembros todavía mantienen lazos con origen y con parientes repartidos por otras partes del mundo.

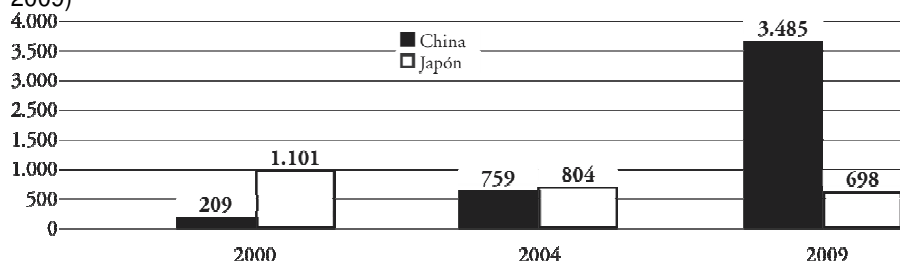
Un nuevo flujo migratorio compuesto por chino-coreanos, es decir, personas pertenecientes a la nacionalidad minoritaria coreana que reside en el noreste de China, está llegando a España desde finales de la década de 1990. En ocasiones los chino-coreanos son empleados y/o ayudados por los empresarios coreanos que llevan más tiempo en España (Park, 2006). Finalmente, existe otro fenómeno de movilidad transnacional, que no por menos intenso resulta menos importante, y que consiste en la llegada de coreanos procedentes de distintos países de América, donde previamente habían

emigrado, como Argentina, Chile o Estados Unidos. Los coreano-americanos buscan en España la expansión de sus negocios ya establecidos en América o, por diversas circunstancias, se han trasladado dejando en América sus contactos coétnicos.

Los estudiantes de educación superior procedentes de Japón, Corea del Sur, China, Taiwán e India, completan los segmentos que se incluyen en esta categoría de movilidad transnacional de elite (Beltrán y Sáiz, 2003; Li et al., 1996; Huang, 2002). Anteriormente, nos hemos referido a la presencia de estudiantes de Bellas Artes y Música, pero además se encuentra un grupo mucho más numeroso matriculado en diversas especialidades. El estudio de la lengua española ha sido tradicionalmente el más requerido, pero hay que añadir también el de la administración de empresas (MBA), comercio internacional, marketing, empresariales, económicas, ingenierías, arquitectura, filología, historia, filosofía, etc., tanto en los niveles de master y doctorado, como más recientemente incluso de grado.

Durante la década de 1980 y 1990, más de la mitad del conjunto de estudiantes procedentes de Asia en España procedía de Japón, y le seguía a mucha distancia Taiwán y China. Desde el año 2000 han aumentado significativamente los procedentes de China, Corea del Sur e India, decreciendo simultáneamente los de Japón y Taiwán. En el año 2004, con 759 tarjetas vigentes de autorización por estancia de estudios, China se acercaba a Japón con 804, en contraste a la situación de cinco años antes cuando contaba con tan solo 209 estudiantes frente a 1.101 de Japón. A finales de 2009 ya son 3.485 chinos frente a 698 japoneses, 512 surcoreanos y 403 indios.

Gráfico 1. Evolución del número de estudiantes chinos y japoneses en España (2000-2009)



Fuente: Elaboración propia.

Estos estudiantes constituyen parte de la futura mano de obra de alta cualificación, y entre sus alternativas se encuentra retornar a sus países de origen, trasladarse a países terceros o quedarse en España. Su experiencia académica y de residencia, junto a sus conocimientos de lengua, además de sus posibles contactos con los coétnicos establecidos aquí, hacen probable que orienten su vida de algún modo en relación con España. Las oportunidades que se les brindan son muy amplias: desde trabajar para sus gobiernos en temas relacionados con el extranjero, especialmente con el mundo hispano (comercio internacional, ámbito diplomático o académico), hasta transformarse en hombres de negocios, ya sea en España, en sus países o en cualquier otro lugar desde el que podrían mantener conexiones con España.

La mano de obra cualificada de Asia posee un gran valor, a menudo buscado en el mercado internacional del trabajo. Diferentes países del mundo han diseñado medidas orientadas a reclutar específicamente a este segmento de la población, por los beneficios que aportan con su contribución al aumento de la riqueza del país que les acoge. España todavía no ha entrado en esta carrera por atraer mano de obra asiática, no obstante, los estudiantes asiáticos ya están comenzando a llegar, y en algunos casos acabarán dinamizando con sus empresas la economía nacional.

La migración asiática de elite se completa con el incipiente fenómeno de la elección de España como destino de residencia en la jubilación. En el caso japonés ya comienzan a barajarse algunas zonas del litoral mediterráneo español como posibles destinos para pasar la vejez. De este modo, esta población se uniría a la de personas mayores procedentes del norte de Europa que han convertido España en su primera o segunda residencia, sin dejar de mantener sus vínculos y contactos con sus países de origen.

TRANSNACIONALISMO DESDE ABAJO

Los nichos económicos étnicos tradicionales y las comunidades asiáticas emergentes

Si las categorías anteriores hacían referencia especialmente a empresarios o a mano de obra cualificada que trabaja en grandes empresas transnacionales o como profesionales y a los estudiantes de educación superior, bajo la rúbrica de “transnacionalismo desde abajo” (Portes, 1997) se incluye a la movilidad de trabajadores asalariados no cualificados o, aunque estén cualificados, que ocupan puestos de trabajo que no requieren una formación especializada. Estos trabajadores, igual que los analizados anteriormente, mantienen estrechos contactos con sus pueblos de origen así como con otros coétnicos dispersos por el mundo. Sus recursos económicos les impiden viajar tan a menudo como a los primeros, o movilizar grandes capitales, no obstante, suelen enviar remesas periódicamente, y el contacto vía telefónica o telemática, así como mediante el intercambio de envíos de regalos, comida, ropa, medicinas, etc., puede ser muy intenso. El abaratamiento de los medios de transporte y comunicación ha popularizado el fenómeno del transnacionalismo, que ha dejado de ser patrimonio exclusivo de las elites (Guarnizo, 1999). De todas maneras, no debemos olvidar que este tipo de transnacionalismo siempre siempre ha existido, aunque con una intensidad y una rapidez mucho menores; a pesar de las dificultades, los vínculos no se rompieron pese a que en ocasiones se mantuvieron inactivos por largos periodos de tiempo.

Los trabajadores asalariados de las diferentes comunidades asiáticas se pueden dividir en dos grandes grupos: 1) Los que se encuentran insertos en nichos económicos étnicos y 2) los que están empleados en el mercado laboral general. En definitiva, esta división nos indica, por un lado, si el empleador es coétnico o autóctono y, por el otro, si la actividad que realiza está concentrada en un único sector económico, dando lugar a una “economía étnicamente controlada” (Light, 2006), es decir, si la mayor parte de la mano de obra es del mismo grupo étnico. Esta segunda circunstancia todavía no se ha desarro-

llado en el mercado laboral español.

Los empresarios chinos e indios, por ejemplo, suelen contratar en sus empresas a trabajadores coétnicos. El trabajo en el nicho económico étnico ofrece ventajas e inconvenientes. En el caso chino, el empleador suele proporcionar, además de trabajo y un salario, la vivienda e incluso a veces la comida y/o facilidades para comer. De este modo, el recién llegado, sin necesidad de conocer las lenguas oficiales del país, accede a un puesto de trabajo y a una vivienda, y se mueve en un medio casi exclusivamente coétnico. Los coétnicos también pueden proporcionar capital a crédito en mejores condiciones que las instituciones financieras autóctonas. La comunidad étnica es una fuente de apoyo, solidaridad, ayuda mutua y acceso a capital e información. Otra ventaja es que trabajando con coétnicos en un sector económico concreto (por ejemplo, restaurantes de comida china) se pueden llegar a adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para, en un futuro, abrir un negocio propio.

Con respecto a las desventajas, a menudo se ha comentado que los empleadores explotan a sus empleados coétnicos al ofrecerles un salario más bajo que el que pueden obtener en el mercado laboral general, situación a la que se suman largas jornadas laborales y medidas precarias de seguridad laboral, además de falta de acceso a sindicatos, etc. Sin duda, existen casos de abuso y explotación. No obstante, su modo de entender el trabajo y las relaciones laborales apenas sufre variaciones con respecto a su experiencia laboral en origen. El esfuerzo y la dedicación al trabajo está bien valorado, trabajar mucho se considera un medio para alcanzar el fin de llegar a ser dueño del propio negocio, algo que no todos, pero sí muchos, han conseguido después de un gran esfuerzo de varios años con largas jornadas. Y una vez se convierten en empresarios, la explotación se transforma en autoexplotación, pues continúan con sus largas jornadas, hasta que alcanzan un nivel de prosperidad que finalmente les permite liberarse del trabajo, algo que sólo los más afortunados consiguen.

El segundo gran grupo de asalariados asiáticos es el compuesto por empleados de españoles autóctonos. El caso más antiguo y paradigmático de esta situación es el de la comunidad filipina, caracterizada por su feminización. Las mujeres filipinas se especializaron en la actividad del servicio doméstico para la clase alta y burguesía española. Su inserción en este sector data de la

década de 1960, de forma paralela a su trabajo como empleados de servicios en las bases militares que Estados Unidos tenía en España en aquella época. Su especialización en el sector servicios estuvo durante mucho tiempo dominada por el “internado”, es decir, el servicio doméstico que reside en casa del empleador, aunque progresivamente han ido saliendo de las casas donde trabajan y ahora predomina el trabajo de “externas”. España, Italia y Francia constituyen los principales destinos europeos de las mujeres filipinas.

Los pakistaníes llegaron a España para trabajar en la minería de León, Teruel, Jaén y Toledo, por lo tanto, como asalariados de españoles. En Barcelona, que es su lugar de residencia por excelencia desde la década de 1970, realizan todo tipo de trabajo asalariado en el sector servicios y de la construcción. Actualmente, también tienen una presencia importante en la agricultura, y cada vez más en la industria. Junto a los pakistaníes, otra comunidad asiática de reciente llegada a España es la bangladeshí, dedicada fundamentalmente a la industria, servicios y construcción, y menos en la agricultura. Finalmente, cabe mencionar el nuevo flujo de la comunidad india procedente del Punjab, formado por sijes en su mayoría. Los punjabíes suelen trabajar en la agricultura y en la industria, así como en la construcción.

Por su parte, la comunidad china, tradicionalmente concentrada en los nichos económicos de propiedad étnica, también ha experimentado su inserción en el mercado laboral general, ya que progresivamente un mayor número de sus miembros están siendo contratados y empleados directamente por españoles autóctonos. En la actualidad, es una de las comunidades asiáticas con una proporción más elevada de mano de obra en la industria, y su participación en la fuerza de trabajo de la construcción también es significativa. Los nuevos asalariados proceden tanto del segmento tradicional del sur de la provincia de Zhejiang, como de nuevos flujos de otros orígenes: la provincia de Fujian en el sur, la de Shandong en el litoral centro-norte, o las de Jilin, Liaoning y Heilongjiang del noreste (Ceccagno, 2003; Guerassinoff, 2003; Pieke, 2006; Pieke et al., 2004). De este último lugar proceden los anteriormente mencionados chino-coreanos.

El transnacionalismo desde abajo, en referencia a las personas que poseen menos capital económico, cultural y humano, y especialmente a las que cuentan con una trayectoria migratoria más corta, con el paso del tiempo pue-

de llegar a convertirse en transnacionalismo de elite, sobre todo cuando los trabajadores adquieran el estatus de empresarios y dispongan de un capital económico suficiente que les permita ampliar sus opciones de inversión y/o donación en origen y destino (y en otros nodos de sus diásporas), así como aumentar su prestigio social y nivel de vida.

No todas las comunidades asiáticas, ni todos los miembros de cada una de ellas, poseen como horizonte y expectativa el ser propietarios de negocios, pero esta posibilidad influye en un número considerable de comunidades y miembros. De hecho, el trabajo asalariado que caracteriza a la categoría de transnacionalismo desde abajo, a menudo constituye un paso previo y necesario, que se puede prolongar varios años, para la acumulación del capital destinado a la inversión en la apertura de un negocio. Esta circunstancia afecta más a los chinos que a los filipinos, por ejemplo, pero también hay algunos filipinos que han acabado optando por la vía empresarial. Los pakistaníes y bangladeshíes han incrementado de forma importante sus actividades empresariales, aunque el grueso de su población todavía se encuadra básicamente en el trabajo asalariado dentro del mercado laboral general.

Para los recién llegados de Pakistán y Bangladesh, España constituye sin duda un territorio de frontera frente a la saturación de su población en otros países del norte de Europa, donde les resulta más difícil el acceso a puestos de trabajo. España ha sido un destino atractivo para esta mano de obra “excedente” en Europa, y más cuando hay oportunidades para encontrar trabajo, y para su regularización. De este modo, igual que en la década de 1970 y 1980 cuando empresarios chinos establecidos en otros países de Europa ante los problemas de la saturación de la oferta de sus negocios decidieron invertir en España, territorio virgen hasta ese momento, ahora se repite este fenómeno con algunos pakistaníes, bangladeshíes e indios punjabíes que proceden de otros países europeos o de Oriente Medio donde, o bien ya tienen empresas, o han estado trabajando para acumular capital que finalmente deciden invertir en España. Un considerable número de asalariados de ayer se ha convertido en los empresarios de hoy, pasando de la categoría de movilidad transnacional desde abajo a la de nuevas elites, por muy modesto que sea su capital.

EMPRESARIADO ASIÁTICO TRANSNACIONAL

Notas críticas a partir de la experiencia española

El transnacionalismo de las comunidades asiáticas en España se caracteriza por un marcado ámbito plurinacional, y no binacional, desde el primer momento de su asentamiento, en contraste con la tradicional perspectiva de los estudios de transnacionalismo que reducen el *tras-paso* de fronteras a únicamente origen y destino, sin tener en consideración los vínculos existentes y mantenidos con coétnicos (familiares, amigos, vecinos, etc.) presentes en comunidades de su mismo origen situadas en otros países del mundo (América, Asia, África, Europa, Oceanía).

La fijación y obsesión de los estudios transnacionales en el estrecho campo que reúne a un único origen y un único destino, se originó en Estados Unidos, donde se inició la investigación sobre este fenómeno. El predominio de Estados Unidos como destino preferente para muchos flujos migratorios ha ensombrecido la investigación, al excluir de entrada por omisión, la posibilidad de que los migrantes también hayan buscado otros países para su asentamiento y tengan familiares en ellos con quienes mantienen vínculos activos, además de con origen. De hecho, igual que hay migrantes que antes de alcanzar Estados Unidos pasan por un periplo de asentamientos previos en otros países del mundo, también los hay que una vez establecidos allí, deciden explorar y buscar nuevos territorios para expandir sus inversiones y negocios. Por ejemplo, el caso de una empresaria surcoreana, cuya familia primero emigró a Argentina y desde allí se estableció en California, donde ahora es propietaria de varios talleres de confección y sigue manteniendo sus vínculos con Argentina. Una de las hijas de la familia decidió venir a España a estudiar Bellas Artes, y al acabar sus estudios abrió una empresa de confección de ropa que está en estrecho contacto con California, por una parte, y con Corea del Sur, por otra. Su empresa en España ha crecido y ya posee tres talleres de confección. Entre sus empleados se encuentran chino-coreanos.

La trayectoria de esta empresaria surcoreana ha dejado de constituir un caso excepcional, y cada vez son más abundantes estas diversificaciones em-

presariales transnacionales. España, por su carácter de frontera, es un lugar privilegiado para el destino de la inversión asiática en nuevas empresas, a menudo extensiones o filiales de otras localizadas en diferentes partes del mundo. Otro ejemplo es del propietario de un supermercado de comida china en Barcelona, que se instaló como filial de una empresa familiar en París, donde también regentan varios supermercados. Lo mismo podemos decir de los primeros sindhis que vinieron a España procedentes de Ghana, Marruecos, Argelia u Hong Kong. Son precisamente estas conexiones transnacionales multinodales o plurinacionales las que ayudan a entender las características del origen de su asentamiento en España y la dinámica del mismo a lo largo del tiempo.

Sin duda, los asiáticos en España también envían remesas e invierten en todos los sectores económicos y donan dinero para el bien público en sus países de origen, pero no se puede limitar la experiencia del empresariado transnacional a las inversiones realizadas en origen³ o de origen a destino. Este último tipo de movilidad transnacional, el de migrantes que llegan a España directamente a invertir en la apertura de empresas, se ha circunscrito al estudio de las grandes compañías transnacionales japonesas y coreanas y sus filiales, pero no se ha abordado para el caso de empresarios individuales, con una disposición más pequeña de capital, redundando en el elitismo habitual del acercamiento a este fenómeno.

Las comunidades asiáticas en España ofrecen una excepción a la perspectiva elitista que acompaña a los estudios de empresariado étnico y/o inmigrante. Se suele afirmar que la capacidad de establecer grandes empresas, se encuentra directamente asociada al nivel de formación, es decir, cuanto más elevado es el nivel de estudios, mayor es la capitalización de la empresa, cuenta con más empleados, moviliza más capital y crea más riqueza (Barres et al., 2002; Ram et al., 2003). Pues bien, en muchos de los casos encontrados en España, son precisamente los que tienen un nivel de estudios más bajo quienes han conseguido crear las empresas más grandes y ser los empresarios de mayor éxito. Los pioneros, la primera generación, no se caracterizan por su elevado nivel de estudios, en cambio son quienes más tiempo llevan en

3 . Como hace por ejemplo el estudio de Maas (2005)

el país y los que han tenido más oportunidades para prosperar.

En España el origen del empresariado asiático no está directa ni estrechamente ligado a la creación de empresas de servicios para clientela coétnica, como puede haber sido la situación en otros lugares del mundo. El comercio internacional y los bazares de los sindhis y los restaurantes de comida china en España se dirigen desde el comienzo a la clientela constituida por la sociedad autóctona general y no a ellos mismos⁴. Aunque inicialmente los restaurantes de comida china en el norte de Europa se desarrollaron como casas de comida abiertas para satisfacer sus propias necesidades, desde el momento en que los europeos autóctonos comenzaron a demandar su oferta culinaria, se perdió la fuerza original que en un momento tuvo la clientela coétnica. Y en el caso de España, este sector fue una importación desde Europa, es decir, su origen no estuvo ligado a las casas de comidas para residentes chinos en España. Por lo tanto, el servicio a la clientela coétnica no ha sido el origen de las empresas, sino un desarrollo tardío y posterior.

No obstante, hay otras comunidades y otros contextos donde las primeras aventuras empresariales sí que están directamente relacionadas con el servicio de necesidades de los coétnicos, especialmente en el ámbito de la comida (restaurantes, supermercados, tiendas de carne *halal*, etc.) y de la comunicación (locutorios, remesadoras, agencias de viaje, etc.). Así, encontramos que de las pocas empresas abiertas por filipinos, la mayoría se encuadra en este segmento de servicios a la comunidad, y lo mismo sucede con las primeras empresas de los pakistaníes establecidas en Barcelona, así como de los japoneses y algunos surcoreanos. En cualquier caso, en conjunto, el mayor peso y volumen del empresariado asiático en España se basa en empresas para una clientela general y no para la coétnica, a pesar de que las empresas dirigidas a coétnicos aumentan con el incremento del volumen de su población.

Otra asunción es la del empresariado étnico como actividad económica de refugio. Es decir, la falta de oportunidades en la estructura económica y la discriminación que sufren los trabajadores extranjeros les obliga al autoempleo para sobrevivir y prosperar. Sin negar las dificultades a las que se enfrentan los trabajadores migrantes por las medidas discriminatorias que impi-

4 . Con respecto a la importancia del comercio internacional desarrollado por minorías inmigrantes véase Light, 2001, 2005.

den la igualdad de oportunidades en las sociedades de acogida, no se puede afirmar con rotundidad, como a menudo se hace, que una persona se hace empresaria porque no puede ser otra cosa, pues esa argumentación elimina su agencia, la posibilidad de elección y la preferencia por poner en práctica iniciativas empresariales. La mayor parte de los empresarios asiáticos en España lo son porque lo desean, y se han esforzado mucho para poder llegar a serlo. Evidentemente, se adaptan al medio y al contexto que encuentran, abriendo empresas donde tienen oportunidades de prosperar, igual que cualquier otro empresario. Los pioneros asiáticos eran empresarios especializados en el comercio internacional, y se instalaron en España desde el primer momento como tales. Su intención, objetivos y expectativas no eran insertarse como asalariados en el mercado laboral general y no lo hicieron, lo cual no significa que su actividad empresarial sea una estrategia económica de refugio obligada por las circunstancias impuestas por la estructura de oportunidades.

A MODO DE CONCLUSIÓN

España, como parte integrante de Europa, se ha convertido en un nuevo mundo para el transnacionalismo asiático, en un nuevo territorio a explorar, en un horizonte a descubrir, en una frontera a *tras-pasar*. La economía española es un sector atractivo para la inversión e iniciativas empresariales asiáticas, al que se exportan proyectos ya experimentados en otros lugares o se inician otros nuevos adaptados a las especiales circunstancias locales. La adaptabilidad demostrada por la llegada de las diferentes comunidades asiáticas a España es un indicador de su integración a la vida social y económica. Pero junto con ella, también se desencadenan procesos inevitables de competencia económica, que a veces han dado lugar a episodios violentos de racismo y xenofobia.

El desembarco asiático en un territorio de frontera como es España para sus diásporas, junto al dinamismo económico y empresarial que lo acompa-

ña, impulsan tanto al crecimiento de la riqueza como a la internacionalización de la economía nacional. Mientras que otros países han diseñado políticas migratorias con medidas especiales para la atracción de hombres de negocios y profesionales asiáticos, y compiten entre sí para ello, España, sin haberlo hecho, también es destino de algunos de ellos por ser un territorio de frontera.

La noción de territorio de frontera no implica que la movilidad transnacional y el asentamiento de las diferentes diásporas sea un fenómeno reciente, pues en algunos casos, la historia de su presencia se remonta al siglo XIX, y el peso de su impronta también se dejaba notar significativamente en las décadas de 1950 y 1960. Tampoco supone que una vez asentados los pioneros se pierda el carácter de frontera, pues las posibilidades de insertarse en nuevos sectores y actividades económicas renuevan la naturaleza de frontera continuamente. Cada nuevo sector constituye una nueva frontera donde instalarse pioneros, y otros siguen su estela explorando todas las posibilidades abiertas, proceso que se repite una y otra vez.

Finalmente, el transnacionalismo asiático, en el contexto español, debe de entenderse como multinodal y no exclusivamente binacional (origen y destino) pues los vínculos mantenidos activamente por los actores-agentes del transnacionalismo incluyen a diferentes comunidades de emigrantes asiáticos repartidas por todo el mundo, además de origen. España es una localización más, un paso más del tras-paso que el transnacionalismo asiático conlleva, en definitiva, un territorio de frontera todavía lleno de oportunidades tanto para ellos como para la sociedad general y la economía nacional.

Referencias bibliográficas

- BARRES, Giles *et al.* "The economic embeddedness of immigrant enterprise in Britain". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. Vol. 8. No. 1-2 (2002). P. 11-31.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín. *Los ocho inmortales cruzan el mar. Chinos en Extremo Occidente*. Barcelona: Edicions Bellaterra, 2003.
- "Remesas y redes familiares desde China a España". En: Escrivá, A. y Ribas, N. (eds.) *Migración y desarrollo. Estudios sobre remesas y otras prácticas transnacionales en España*. Córdoba: CSIC, Instituto de Estudios Sociales de Andalucía, 2004. P. 285-312.
- "El nodo español de las diásporas de Asia Oriental". En: Beltrán, Joaquín (ed.) "Diásporas asiáticas en

- Europa Occidental". *Documentos CIDOB-Asia*. No. 13 (2006a). P. 101-124.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín *et al.* "Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España". *Documentos CIDOB-Asia*. No. 10 (2006b).
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín y SÁIZ LÓPEZ, Amelia. "Comunidades asiáticas en España". *Documentos CIDOB-Asia*. No. 3 (2002).
- "Estudiantes asiáticos en Cataluña. La internacionalización de la educación superior". *Documentos CIDOB-Asia*. No. 4 (2003).
- "La inserción social y económica de las comunidades asiáticas en España". *Anuario Asia-Pacífico 2004* (2005). Barcelona: Casa Asia, Fundació Cidob, Real Instituto Elcano. P. 361-370
- *Empresariado asiático en España*. Barcelona: Fundación CIDOB, 2009.
- CACHÓN Rodríguez, L. *Bases sociales de los sucesos de Elche de septiembre de 2004. Crisis industrial, inmigración y xenofobia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Observatorio Permanente de la Inmigración, 2005.
- CECCAGNO, Antonella. "New Chinese migrants in Italy". *International Migration*. Vol. 41. No. 3 (2003). P. 187-213.
- COLOGNA, Daniele. "Differential impact of transnational ties on the socio-economic development of origin communities: The case of Chinese migrants from Zhejiang province in Italy". *Asian and Pacific Migration Journal*. Vol. 14. No. 1-2 (2005). P. 121-147.
- DÁVILA, H. "Acerca de los indocanarios". *Disenso. Revista Canaria de Análisis y Opinión*. No. 32 (2001). P. 15-18.
- DÍAZ, A. y KAWAMURA, Y. *La cultura empresarial japonesa en España*. Madrid: Civitas, 1994.
- FALZON, M. Anthony. *Cosmopolitan Connections: The Sindhi Diaspora 1860-2000*. Nueva Delhi: Oxford University Press, 2004.
- FALZON, M. Anthony. "Los sindhis y el comercio en el Mediterráneo". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*. No. 78 (2007). P. 121-138.
- GLEBE, G. "Segregation and the ethnoscape: The Japanese business community in Düsseldorf". En: GOODMAN, R. *et al.*, *Global Japan: The Experience of Japan's New Immigrant and Overseas Communities*. Londres: RoutledgeCurzon, 2003. P. 98-115.
- GLICK Schiller, Nina; Basch, Linda; Szanton Blanc, Cristina. "From immigrant to transmigrant: Theorizing transnational migration". *Anthropological Quarterly*. Vol. 68. No. 1 (1995). P. 48-63.
- GUERASSIMOFF, Carine. "The new Chinese migrants in France". *International Migration*. Vol. 41. No. 3(2003). P. 135-154.
- GUARNIZO, Luis E. "El desarrollo de las formaciones sociales transnacionales: respuestas de los estados mexicano y dominicano a la emigración transnacional". En: García Selgas, F.J. y Monleón, J.B. (eds.) *Retos de la postmodernidad. Ciencias sociales y humanas*. Madrid: Trotta, 1999. P. 91-123.
- "The economics of transnational living". *International Migration Review*. Vol. 37. No. 3 (2003). P. 666-699.
- HUANG Hui. "Overseas studies and the rise of foreign cultural capital in modern China". *International Sociology*. Vol. 17. No. 1 (2002). P. 35-55.
- LEUNG, Maggi W.H. (2005) "Keeping compatriots on the move: A study of ethnic Chinese migrant-owned travel agencies in Germany". *Asian and Pacific Migration Journal*. Vol. 14. No. 1-2. P. 193-224.
- LIGHT, Ivan (2001) "Globalization, transnationalism and trade". *Asian and Pacific Migration Journal*. Vol. 10. No. 1. P. 53-79.
- "Empresarios inmigrantes de Asia en la era de la globalización". *Anuario Asia Pacífico 2004*. Barcelona: Casa Asia, Fundación CIDOB, Real Instituto Elcano, 2005. P. 371-382.

- “Economía étnicas”. En: Beltrán, J.; Oso, L. y Ribas, N. (coords.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Observatorio Permanente de la Inmigración, 2006. P. 41-68.
- LÓPEZ SALA, Ana María. “Migración internacional, vínculos transnacionales y economía étnica. El caso de la comunidad indostánica en Canarias”. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*. No. 78 (2007). P. 97-120.
- MA MUNG, Emmanuel. “Chinese immigration and the (ethnic) labour market in France”. En: SPAAN, E.; HILLMANN, F. y VAN NAERSEN, T. (eds.) *Asian Migrants on the European Labour Markets*. Londres: Routledge, 2005. P. 42-55.
- MAAS, Marisha. “Transnational entrepreneurship: Exploring determinants and impacts of a Dutch-based Filipino immigrant business”. *Asian and Pacific Migration Journal*. Vol. 14. No. 1-2 (2005). P. 169-191.
- MURCIA NAVARRO, E. “Los comerciantes hindúes en Santa Cruz de Tenerife”. *Estudios Geográficos*. No. 136 (1974). P. 405-442.
- OSTERGAARD-Nielsen, Eva. (ed.) *International Migration and Sending Countries. Perceptions, Policies and Transnational Relations*. Basingstoke: Palgrave-Macmillan, 2003.
- PARNWELL, Michael J.G. “Transnational migration and development: A conceptual overview”. *Asian and Pacific Migration Journal*. Vol. 14. No. 1-2 (2005). P. 11-33.
- PARK Hwa-Seo. “La diáspora coreana en Europa: Cooperación empresarial transnacional entre *cho-sunjoks* (chino-coreanos) y coreanos establecidos en Europa”. En: Beltrán, Joaquín (ed.) “Diásporas asiáticas en Europa Occidental”. *Documentos CIDOB-Asia*. No. 13 (2006). P. 39-67.
- PIEKE, Frank. “Comunidad e identidad en el nuevo orden migratorio chino”. En: Beltrán, Joaquín (ed.) “Diásporas asiáticas en Europa Occidental”. *Documentos CIDOB-Asia*. No. 13 (2006). P. 69-99.
- PIEKE, Frank *et al.* *Transnational Chinese: Fujianese Migrants in Europe*. Stanford: Stanford University Press, 2004.
- PLÜSS, Caroline. “Constructing globalized ethnicity: Migrants from India in Hong Kong”. *International Sociology*. Vol. 20. No. 2 (2005). P. 201-224.
- PORTES, Alejandro. “Globalization from below: The rise of transnational communities”. *WPTC* 98-01 (1997). Centre for Migration and Development. Princeton University.
- PORTES, Alejandro; Haller, William; Guarnizo, Luis. “Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation”. *WPTC*-01-05 (2001). Princeton University.
- RAM, Monder *et al.* “Banking on ‘break-out’: Finance and the development of ethnic minority businesses”. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. No. 29. No. 4 (2003). P. 663-681.
- RAMOS ALONSO, L.O. y RUIZ Ruiz, J.M. (coords.) *Economía y empresa japonesa. Su presencia en España*. Valladolid: Universidad de Valladolid, 1996.
- ROULLEAU-BERGER, Laurence y SHI Lu “Routes migratoires et circulations en Chine: entre mobilités intracontinentales et transnationalisme”. *Revue Européenne des Migrations Internationales*. Vol. 20. No. 3 (2004). P. 7-27.
- SÁIZ LÓPEZ, Amelia. “La migración china en España: Características generales”. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*. No. 68 (2005a). P. 151-163.
- “Mujeres empresarias chinas en un contexto migratorio. Adaptación y continuidad”. En: Checa y Olmos, F. (ed.) *Mujeres en el camino. El fenómeno de la migración femenina en España*. Barcelona: Icaria, 2005b. P. 55-83.
- VALLS Campà, L. “La presencia humana de Japón en España”. *Papers*. No. 54 (1998). P. 157-167.
- VERTOVEC, Steven. “Migration and other modes of transnationalism: Towards a conceptual cross-

fertilization". *International Migration Review*. Vol. 37. No. 3 (2003). P. 641-665.

WHITE, Paul. "Migración japonesa en Europa: De lo institucional a lo individual". En: Beltrán, Joaquín (ed.) "Diásporas asiáticas en Europa Occidental". *Documentos CIDOB-Asia*. No. 13 (2006). P. 17-37.

YU, Tony Fu-Lai. "The Chinese family business as a strategic system: An evolutionary perspective". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. Vol. 7. No. 1 (2001). P. 22-40.